НА ДОПОМОГУ СТУДЕНТУ УДФСУ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

(ПОЛІТЕКОНОМІЯ, МІКРОЕКОНОМІКА, МАКРОЕКОНОМІКА)

Мікроекономіка



ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ. МІКРОЕКОНОМІКА

СЕРІЯ «НА ДОПОМОГУ СТУДЕНТУ УДФСУ»

Серію «На допомогу студенту УДФСУ» засновано 2016 року.

Редакційна колегія:
Пашко П. В., д.е.н. (голова)
Шевчук О. А., д.е.н. (заступник голови)
Топчій В. В., д.ю.н.
Мацелюх Н. П., д.е.н.
Кужелєв М. О., д.е.н.
Швабій К. І., д.е.н.
Ріппа С. П., д.е.н.
Мандрагеля В. А., д.філософ.н.
Чмелюк В. В., к.ю.н.
Малинський І. Й., к.н.фіз.вих.
Шевчук В. А., к.ю.н.

У СЕРІЇ «НА ДОПОМОГУ СТУДЕНТУ УДФСУ» ВИЙШЛИ ДРУКОМ:

2016

«Методичні основи спеціальної фізичної та технічної підготовки студентів за розділом «Легка атлетика»
«Самостійна робота студента як одна з форм впливу на функціональну, фізичну та психологічну підготовленість»
«Організація роботи командира механізованого взводу»
«5.45-мм автомати Калашникова (АК-74, АКС-74, АК-74Н, АКС-74Н) та 5.45-мм ручні кулемети Калашникова (РПК-74, РПКС-74, РПК-74Н, РПКС-74Н)»
«Гранатомет підствольний ГП-25»
«Ручні гранати»
«Кулемети Калашникова – 7.62, ПК, УЖМ, ПКТ»
«Ручний протитанковий гранатомет РПГ-7»
«9-мм пістолет Макарова (ПМ)»

2017

«Вища та прикладна математика»
«Цивільний захист»
«Програмування мовою JAVA : практикум»
«Інформаційні системи і технології в юридичній практиці»
«Дослідження операцій : практикум»
«Чисельні методи»
«English for Students of Finance»
«Основи військової розвідки»

2018

«Економічна інформатика: практикум»
«Економічна теорія (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка). Політекономія»
«Економічна теорія (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка). Мікроекономіка»
«CASE-технології. Міждисциплінарне інформаційне моделювання»
«Охорона праці»
«Економіка і організація діяльності об'єднань підприємств»
«Основи християнської культури»

УНІВЕРСИТЕТ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

СЕРІЯ «НА ДОПОМОГУ СТУДЕНТУ УДФСУ»
Серію «На допомогу студенту УДФСУ» засновано 2016 року.

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

(політекономія, мікроекономіка, макроекономіка)

Мікроекономіка

Навчальний посібник

Ірпінь
2018

УДК 330.1(075.8)
ББК 65.01я73
Е45

Рекомендовано до друку Вченою радою
Університету державної фіскальної служби України
(протокол № 17 від 21 грудня 2017 року)

Рецензенти:

Мартиненко В. П., доктор економічних наук, професор (Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»);

Лазебник Л. Л., доктор економічних наук, професор (Університет державної фіскальної служби України).

Автори:

Мацелюх Н. П., д.е.н., професор; Максименко І. А., к.філос.н., доцент; Теліщук М. М., к.е.н., доцент; Круш П. В., к.е.н., професор; Старостенко Г. Г., д.е.н., професор; Мартиненко В. В., к.е.н., доцент; Поснова Т. В., к.е.н., доцент; Корж М. А., к.е.н., доцент; Скорик М. О., к.е.н., доцент; Рябокінь Т. В., ст. викладач; Теліщук М. М.

Е45 **Економічна теорія (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка). Мікроекономіка** : навчальний посібник / Мацелюх Н. П., Максименко І. А., Теліщук М. М. та ін. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2018. – 298 с. – (Серія «На допомогу студенту УДФСУ», т. 21).

ISBN 978-966-337-479-6

Навчальний посібник підготовлений згідно з вимогами освітньої програми для підготовки здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня денної та заочної форм навчання галузей знань 07 «Управління та адміністрування», 05 «Соціальні та поведінкові науки», 12 «Інформаційні технології», спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування», 073 «Менеджмент», 076 «Підприємництво,торгівля та біржова діяльність», 051 «Економіка», 056 «Міжнародні економічні відносини», 122 «Комп'ютерні науки та інформаційні технології» та програми обов'язкової навчальної дисципліни «Економічна теорія (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка)», затвердженої Вченою радою Університету ДФС України, пр. № 4 від 24.10.2016.

Він містить один змістовий модуль «Мікроекономічний рівень господарювання». Кожна тема включає план вивчення теми; логічно-тезовий виклад питань для розгляду на лекції; коментар до питань, які винесені на самостійне опрацювання; термінологічний словник; тести, запитання та завдання для контролю. У списку рекомендованих джерел – підручники, навчальні посібники, наукові праці вітчизняних та зарубіжних авторів.

Буде корисним усім, хто цікавиться економічною теорією.

УДК 330.1(075.8)
ББК 65.01я73

© Мацелюх Н. П., Максименко І. А.,
Теліщук М. М. та ін., 2018
© Університет державної фіскальної
служби України, 2018

ISBN 978-966-337-479-6

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА.....7

МОДУЛЬ 2. МІКРОЕКОНОМІКА.....8
ЗМІСТОВНИЙ МОДУЛЬ 3. МІКРОЕКОНОМІЧНИЙ РІВЕНЬ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....8

Тема 1. Мікроекономіка як наука. Домогосподарство як суб'єкт мікроекономіки.....8
1.1. Мікроекономіка в системі економічних наук.....8
Примітки та ілюстративний матеріал.....11
1.2. Модель кругообігу ресурсів, товарів та послуг.....12
Примітки та ілюстративний матеріал.....15
1.3. Домогосподарства як суб'єкт ринкових відносин.....16
Примітки та ілюстративний матеріал.....17
1.4. Домогосподарство як споживач товарів та послуг. Доходи домогосподарства. Дохід і майно. Заробітна плата. Рента. Дивіденди. Трансфертні платежі.....19
Примітки та ілюстративний матеріал.....22
Самостійна робота (тези).....23
1.1. Мікросистема та її основні характеристики.....23
Примітки та ілюстративний матеріал.....25
1.2. Предмет та методологія мікроекономіки.....25
Примітки та ілюстративний матеріал.....27
Запитання та завдання для контролю.....28
Термінологічний словник.....29
Контрольні тестові завдання.....31

Тема 2. Ринковий попит та ринкова пропозиція. Еластичність попиту і пропозиції. Теорія граничної корисності.....35
2.1. Сутність ринкового попиту.....36
Примітки та ілюстративний матеріал.....39
2.2. Сутність ринкової пропозиції.....43
2.3. Часткова ринкова рівновага: поняття, моделі її встановлення та регулювання.....49
Примітки та ілюстративний матеріал.....51

2.4. Теорія граничної корисності 55
Примітки та ілюстративний матеріал 57
Самостійна робота (тези) 59
2.1. Криві байдужості та бюджетні можливості споживачів..... 59
Запитання та завдання для контролю 62
Термінологічний словник 64
Контрольні тестові завдання 66

Тема 3. Підприємство і підприємництво. Підприємницький дохід 68
3.1. Підприємництво: сутність, функції, види в ринковій економіці..... 68
Примітки та ілюстративний матеріал 72
3.2. Підприємство як суб'єкт ринкової економіки 79
Примітки та ілюстративний матеріал 80
3.3. Капітал промислового підприємства і його рух 82
Примітки та ілюстративний матеріал 85
3.4. Мікроекономічна модель підприємства 92
Примітки та ілюстративний матеріал 100
Самостійна робота (тези) 102
3.1. Собівартість продукції як якісний показник економічної діяльності підприємств 102
Примітки та ілюстративний матеріал 104
Запитання та завдання для контролю 115
Термінологічний словник 115
Контрольні тестові завдання 117

Тема 4. Акціонерні товариства та корпоративний капітал.....120
4.1. Підприємство як суб'єкт економічного кругообігу 120
4.2. Основні функції, види та мотиви підприємств 122
4.3. Особливості акціонерних товариств (корпорації) як домінуючої форми підприємницької діяльності..... 123
4.4. Корпоративний капітал, його сутність та функції (або структура)..... 125
Примітки та ілюстративний матеріал 127
Запитання та завдання для контролю 129
Термінологічний словник 129
Контрольні тестові завдання 131

Тема 5. Підприємництво в аграрній сфері. Ринок землі.....133
5.1. Аграрні відносини: зміст, структура, особливості.....133
Примітки та ілюстративний матеріал.....137
5.2. Форми господарювання в АПК та їхні особливості 139
Примітки та ілюстративний матеріал.....141
5.3. Економічна природа земельної ренти 141
Примітки та ілюстративний матеріал.....144
5.4. Державна політика регулювання
та підтримки агропромислового сектору 145
Примітки та ілюстративний матеріал.....148
Самостійна робота (тези) 149
5.1. Основні види державної підтримки
аграрного сектору в Україні 149
Примітки та ілюстративний матеріал.....149
5.2. Механізм формування системи державного
регулювання аграрного сектору економіки 149
Примітки та ілюстративний матеріал.....152
Запитання та завдання для контролю.....153
Термінологічний словник.....154
Контрольні тестові завдання.....156

Тема 6. Капітал і наймана праця.....157
6.1. Капітал як соціально-економічна категорія.....158
Примітки та ілюстративний матеріал.....159
6.2. Людський капітал як соціально-економічна категорія.....161
Примітки та ілюстративний матеріал.....162
6.3. Соціальне партнерство в системі
соціально-трудових відносин 169
6.4. Форми і системи заробітної плати 179
Примітки та ілюстративний матеріал.....183
Запитання та завдання для контролю.....195
Термінологічний словник.....195
Контрольні тестові завдання.....197

**Тема 7. Витрати виробництва, собівартість, ціна
і прибуток. Теорія граничної продуктивності** 201
7.1. Кругообіг і обіг капіталу. Основний та оборотний капітал.....201
7.2. Витрати та результати підприємницької діяльності.....205

Примітки та ілюстративний матеріал 208
7.3. Ефективність виробництва та продуктивність праці 212
7.4. Прибуток та рентабельність 217
Самостійна робота (тези) 227
7.1. Теорія граничної продуктивності 227
Запитання та завдання для контролю 231
Термінологічний словник 231
Контрольні тестові завдання 233
Методика виконання розрахункових задач 235

Тема 8. Конкуренція як один з важливих елементів функціонування ринкової економіки 235
8.1. Конкуренція: сутність, форми, функції 236
8.2. Модель ринку досконалої конкуренції 245
8.3. Моделі монопольного ринку 248
8.4. Характерні ознаки моделей ринку та методи конкурентної боротьби 253
Самостійна робота (тези) 255
8.1. Економічний закон конкуренції 255
8.2. Породження монополії – позитивні і негативні риси 257
Примітки та ілюстративний матеріал 265
Запитання та завдання для контролю 266
Термінологічний словник 267
Контрольні тестові завдання 268

Тема 9. Ціноутворення в ринковій економіці 270
9.1. Ціна як економічна категорія 270
Примітки та ілюстративний матеріал 273
9.2. Теорії ціноутворення 274
Примітки та ілюстративний матеріал 275
9.3. Теорія споживчої поведінки 275
9.4. Види цін. Класифікація цін ринкової економіки 281
Примітки та ілюстративний матеріал 285
Запитання та завдання для контролю 289
Термінологічний словник 289
Контрольні тестові завдання 290

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 292

ПЕРЕДМОВА

Серед спеціальних наук економічна теорія як самостійна галузь знань посідає особливе місце – вона є загальною основою, методологічною базою всіх економічних наук.

Мета навчальної дисципліни полягає у комплексному вивченні економічних відносин як форми суспільного виробництва, пізнанні основ економічного життя суспільства у взаємозв'язку з потребами та інтересами людей, вивченні проблем ефективного використання суспільством обмежених виробничих ресурсів і шляхів досягнення максимальних кінцевих результатів для задоволення людських потреб, що невпинно зростають.

Завданням навчальної дисципліни є забезпечення ґрунтовного вивчення економічної теорії як базової дисципліни навчального плану підготовки бакалаврів, глибокого розуміння студентами законів і категорій цієї науки, закономірностей функціонування і розвитку економічних систем, сутності ринкової економіки, способів і методів ефективного використання обмежених економічних ресурсів і проблем, пов'язаних із переходом українського суспільства до соціальної ринкової економіки.

Пропонований навчальний посібник адресований студентам денної та заочної форм навчання, які здобувають перший (бакалаврський) рівень вищої освіти галузей знань: 07 «Управління та адміністрування» спеціальностей – 072 «Фінанси, банківська справа та страхування», 073 «Менеджмент»; 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»; 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальностей – 051 «Економіка», 056 «Міжнародні економічні відносини»; 12 «Інформаційні технології» спеціальності – 122 «Комп'ютерні науки та інформаційні технології».

Він містить один змістовий модуль «Мікроекономічний рівень господарювання». Кожна тема складається з плану вивчення теми; логічно-тезового викладу питань для розгляду на лекції; коментарю до питань, які винесені на самостійне опрацювання; термінологічного словника; тестів, запитань та завдань для контролю.

МОДУЛЬ 2. МІКРОЕКОНОМІКА

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 3 МІКРОЕКОНОМІЧНИЙ РІВЕНЬ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Тема 1. Мікроекономіка як наука. Домогосподарство як суб'єкт мікроекономіки

План

1.1. Мікроекономіка в системі економічних наук.

1.2. Модель кругообігу ресурсів, товарів та послуг.

1.3. Домогосподарства як суб'єкт ринкових відносин.

1.4. Домогосподарство як споживач товарів та послуг. Доходи домогосподарства. Дохід і майно. Заробітна плата. Рента. Дивіденди. Трансфертні платежі.

Самостійна робота (тези)

1.1. Мікросистема та її основні характеристики.

1.2. Предмет та методологія мікроекономіки.

1.1. Мікроекономіка в системі економічних наук

Людині для існування необхідно виробляти життєві блага: продукти харчування, одяг, взуття, житло, транспортні засоби, меблі, засоби зв'язку, ліки та ін. Для виробництва благ потрібні економічні ресурси: сировина, земля, робоча сила, обладнання, приміщення, підприємницькі здібності. Їхні запаси завжди лімітовані, тому обмежені і можливості виробництва всіх благ. Крім того, потреби людини безмежні, вона бажає покращувати своє забезпечення благами без кінця.

Якщо розглядати господарську діяльність окремих економічних суб'єктів – людей, підприємств, організацій, то такий підхід називається мікроекономічним. Мікроекономіка – наука, яка вивчає взаємодію окремих економічних суб'єктів та досліджує механізм функціонування конкретних ринків [1].

Цими суб'єктами можуть виступати окремі споживачі, працівники, вкладники капіталу, фірми тощо. З одного боку, мікроекономіка пояснює, як і чому приймаються рішення окремими господарюючими суб'єктами, а з іншого – вивчає взаємодію суб'єктів у процесі утворення більших структур – галузевих ринків [4, с. 5].

Як самостійний розділ економічної теорії, мікроекономіка сформувалася в кінці XIX – на початку XX століття. Однак її становлення пройшло довгий шлях еволюційного розвитку. Засади мікроекономічного аналізу виявляються ще в класичній політичній економії. Так, використовуючи подвійну методологію економічного аналізу, англійський економіст Адам Сміт досліджує зовнішні форми прояву економічних явищ, визначає функціональну залежність багатьох величин і тим самим закладає основи функціонального аналізу. У період пізнього класицизму багато економістів, застосовуючи цей метод, часто робили фундаментальні відкриття в мікроекономіці. Основоположниками мікроекономіки вважаються такі вчені: Т. Мальтус і Дж. Б. Сей. Закон спадної дохідності Мальтуса і теорія трьох факторів виробництва Сея досі використовуються в мікроекономічному аналізі. Однак при всій значущості відкриттів мікроекономічного характеру, зроблених представниками пізнього класицизму, становлення мікроекономіки як науки відбувається значно пізніше і пов'язується передусім з неокласикою. У другій половині XIX ст. завершується становлення економіки, в якій переважають ринкові механізми регулювання. За цих умов особливо актуальним стає дослідження практичних питань, що спричинило зміщення акцентів зі з'ясування загальних принципів політичної економії на аналіз проблем господарської практики. Якісний аналіз економічних явищ, як правило, витісняється кількісним [2].

Мікроекономіка розкриває основні закономірності функціонування ринкової економіки на рівні товаровиробника та споживача і показує механізм ухвалення рішень господарськими суб'єктами, які прагнуть досягти якнайбільшого задоволення потреб в умовах використання обмежених ресурсів. Основним завданням мікроекономіки є з'ясування сутності елементів мікросистеми та

зв'язків між цими елементами. Це виявляється у вивченні позитивної мікроекономіки, яка виконує пізнавальну функцію. Завданням нормативної мікроекономіки є обґрунтування та вироблення економічної політики. Вдале поєднання нормативної і позитивної мікроекономіки дозволяє продуктивно функціонувати підприємствам на ринку й ефективно використовувати обмежені ресурси для найкращого задоволення потреб у життєвих благах [3, с. 16–17].

У процесі вибору, що нав'язаний суспільству обмеженістю ресурсів, люди постають перед необхідністю розв'язання трьох основних проблем, вирішити які допомагає мікроекономіка.

1. Що виробляти? Тобто виробник завжди вирішує питання, які товари і послуги та в якій кількості виробляти. Для вирішення цього питання в мікроекономіці розроблена теорія споживацького вибору.

2. Для кого виробляти? Оскільки життєві блага обмежені, то потрібно вивчати доходи населення та механізм їхнього розподілу на поточне та перспективне споживання.

3. Коли будуть спожиті ті чи інші блага або ресурси? При вирішенні наведених вище проблем мікроекономіка реалізує такі функції: пояснення явищ, які спостерігаються. Пояснюючи різні явища, мікроекономіка виходить із твердження, що при виборі варіантів поведінки економічні суб'єкти мають на меті максимізацію свого зиску. Ірраціональна поведінка суб'єктів є відхиленням від норми. Зиск може бути як поточним, так і перспективним. Для економічного життя характерна суперечність між поточним та перспективним зиском, що називається «ефектом Робін Гуда». Грабуючи багатих купців та роздаючи їхнє майно бідним, Робін Гуд покращував життя бідних. Однак, зрештою, купці взагалі припинили постачання товарів у цю місцевість, що призвело до різкого зростання цін та погіршення життя бідних. Прогнозування поведінки економічних суб'єктів. Результативність цієї мікроекономічної функції залежить від точності вихідних показників, які покладені в основу прогнозу. Ці показники виявляються під час дослідження економічних закономірностей. Користуватися такими закономірностями для прогнозування

потрібно обережно, тому що вони діють як тенденції і не обов'язково спрацьовують у кожному окремому випадку.

Примітки та ілюстративний матеріал

1. Термін «мікроекономіка» походить від грецьких слів «мікро» – малий, «ойкос» – дім, господарство, «номос» – закон, учення. Префікс «мікро-» хоча й означає «малий», проте йдеться не про невеликі, а про малі неподільні економічні суб'єкти (атоми економічного життя). Обсяги прибутків деяких фірм значно перевищують ВВП багатьох країн. Під економікою стародавні греки розуміли «мистецтво ведення домашнього господарства», тобто поява вчення про економіку зумовлена необхідністю пояснити, чому одні люди ведуть свої справи краще, а інші – гірше (Мікроекономіка : конспект лекцій / укладачі : Ю. М. Петрушенко, О. В. Дудкін, Н. М. Костюченко. Суми : Сумський державний університет, 2013. С. 8).

2. Мікроекономічний аналіз має такі етапи еволюційного розвитку: I етап (1845–1990). Закладаються основи мікроекономіки, формуються основні методологічні принципи дослідження. Найбільш значними представниками цього етапу вважаються: а) Генріх Госсен, який вперше використав психологічний фактор аналізу економічної поведінки суб'єктів і сформулював закони насичення потреб людини; б) К. Менгер, Ф. Візер, Е. Бем-Баверк – представники австрійської економічної школи, які збагатили економічну науку відкриттям принципу граничної корисності і запропонували кількісний (кардиналістський) підхід до її визначення; в) Дж. Б. Кларк – представник американської школи, який порушив питання про необхідність визначення граничної корисності не лише стосовно предметів споживання, але також факторів виробництва, тим самим модифікував теорію граничної корисності у теорію граничної продуктивності факторів виробництва.

II етап (1890–1933). На цьому етапі мікроекономіка виділяється в окремі галузі економічних досліджень на основі систематизації та узагальнення ідей пізньої класики, австрійської та американської шкіл. Після опублікування роботи А. Маршалла

«Принципи економіки» (в оригіналі «Principals of Economics», 1890) наука дістала свою першу назву – «Economics». Представники другого етапу: а) А. Маршалл, який запропонував компромісний варіант визначення ринкової ціни – граничною корисністю та витратами виробництва; сформулював закони попиту та пропозиції; значну частину своїх досліджень присвятив вивченню мотивів поведінки окремих господарюючих суб'єктів; б) У.-С. Джевонс, Еджуорт, Л. Вальрас, В. Парето – представники математичної школи, що вперше широко використали апарат математики як інструмент економічних досліджень і спробували описати ринок конкурентних товарів у вигляді замкненої системи жорстких кількісних взаємозалежностей. Вони запрононували якісний (ординалістський) підхід до визначення граничної корисності й обґрунтували теорію загальної економічної рівноваги.

III етап (1933 р. – сучасність). Мікроекономіка розвивається на власній основі і поповнюється такими відкриттями: ефект доходу і заміщення (Є. Слуцький, Д. Хікс, П. Самуельсон); теорія недосконалої конкуренції (Дж. Робінсон); теорія монополістичної конкуренції (Е. Чемберлін); теорія ігор (Дж. Неш, О. Моргенлітерн, Дж. фон Нейман).

3. Оверченко В. І. Мікроекономіка : навчальний посібник / В. І. Оверченко, З. М. Мажак, М. І. Софій; за наук. ред. О. Л. Ануфрієвої. – Івано-Франківськ : «ЛілеяНВ», 2015. – 348 с.

4. Мікроекономіка : навчальний посібник / за ред. А. О. Задої. – Д. : Національний гірничий університет, 2009. – 216 с.

1.2. Модель кругообігу ресурсів, товарів та послуг

Як результат виробничої діяльності, у мікроекономіці розглядається річ (матеріальний продукт) або ж послуга. Кількісно його можна характеризувати як за допомогою натуральних показників, так і у вартісному виразі. Вартісний вираз значною мірою залежить від цін, в яких розраховується результат. Вони можуть бути *поточними,* тобто такими, що склалися на момент розрахунку, або ж *зіставними,* що зафіксовані на певному рівні. У мікроекономіці застосовується як перший, так і другий варіант.

Якщо розглядати мікроекономічну систему з точки зору змісту економічних відносин, які складаються в ній, то виявляється, що мікросистема – ринкова система. Ринок – це спосіб взаємодії економічних суб'єктів, який ґрунтується на ціновій системі та конкуренції. Це особливий механізм координації економічних дій [1].

Розглянемо найпростішу, а тому й найзагальнішу модель закритої приватної економіки, що відображає потік природних та трудових ресурсів, а також вироблених економічних благ у формі товарів і послуг, якими обмінюються між собою домогосподарства та фірми. Сферу обміну можна уявити собі як рух двох зустрічних потоків: товарів та грошей. Наглядна схема кругообігу ресурсів, товарів та послуг (рис. 1.1) допоможе краще уявити в узагальненому вигляді ринкову систему та зрозуміти логіку побудови курсу мікроекономіки.

Під домашнім господарством розуміються сім'ї та окремі люди, які споживають товари і послуги. Фірми займаються виробництвом товарів і послуг, їхньою метою є максимізація прибутку. Домашні господарства є власниками ресурсів і забезпечують ними фірми в обмін на дохід у формі заробітної плати, прибутку, ренти і відсотка. Ці ресурси використовуються підприємцями як фактори виробництва (праці, землі і капіталу). Фактори виробництва називають також виробничими ресурсами. Власники ресурсів, у свою чергу, використовують отриманий дохід для придбання товарів і послуг.

При аналізі схеми кругообігу важливо розуміти, що одна і та ж сама людина може бути і власником ресурсів, членом домашнього господарства, і працівником фірми, яка виробляє товари і послуги. Крім того, як у тій, так і в іншій якості вона відіграє і роль покупця, домашні господарства і фірми вступають у взаємовідносини між собою, оскільки це вигідно кожній стороні. Домашні господарства зацікавлені в отриманні товарів і послуг, а фірми – в отриманні прибутку. Однак домашні господарства не виробляють усі необхідні їм блага (товари та послуги) і можуть отримати їх тільки в обмін на гроші, виручені від продажу наявних у них ресурсів. Водночас фірми можуть отримати прибуток,

лише продавши вироблений продукт. Добробут домогосподарств залежить від добробуту фірм і навпаки.

Домогосподарства в цій моделі є постачальниками ресурсів на ринок ресурсів та пред'явниками попиту на ринку споживчих товарів і послуг.

Фірми пред'являють попит на ресурси (землю, працю, капітал, здатність до підприємництва) і пропонують вироблені ними товари та послуги для домогосподарств.

Процеси, показані (на рис. 1.1) стрілками, є потоками. Потоки – це тривалі безперервні економічні процеси, які виміряються в певних одиницях (грошових або натуральних) за певний період часу.

У цій моделі потоки реальних ресурсів, товарів та послуг спрямовані проти напряму руху стрілки годинника, а потоки грошових платежів – за стрілкою годинника.

1 – потік ресурсів від домогосподарств до ринку ресурсів; 2 – потік ресурсів з ринку ресурсів до фірм; 3 – потік вироблених фірмами товарів і послуг на ринок споживчих благ; 4 – потік споживчих товарів і послуг зі споживчого ринку до домогосподарств; 5 – потік факторних доходів у формах зарплати, процента, ренти та прибутку, які отримують домогосподарства від продажу самих факторів та послуг, що надаються цими факторами; 6 – потік витрат домогосподарств на придбання споживчих товарів і послуг, який спрямовується на споживчий ринок; 7 – потік доходів, які отримують фірми від реалізації вироблених і запропонованих ними споживчих товарів і послуг; 8 – потік витрат фірм на придбання ресурсів та послуг, які надаються ресурсами домогосподарств.

Ця модель ґрунтується на передумовах:

1) усі ресурси належать домогосподарствам;

2) доходи фірм є витратами домогосподарств, а доходи домогосподарств є витратами фірм;

3) сума доходів домогосподарств та фірм дорівнює сумі їх витрат.

Зазначена модель кругообігу, звичайно ж, досить спрощена. Ця модель у спрощеному вигляді наочно показує, що ресурси домогосподарств обмежені і, як наслідок, обмежені їхні доходи.

Можливості фірм також обмежені як обсягом ресурсів, які їм пропонують домогосподарства, так і власними обмеженими доходами, що є наслідком обмеженої можливості виробляти з обмеженого обсягу ресурсів більше товарів і послуг та отримувати більше доходів.

Примітки та ілюстративний матеріал

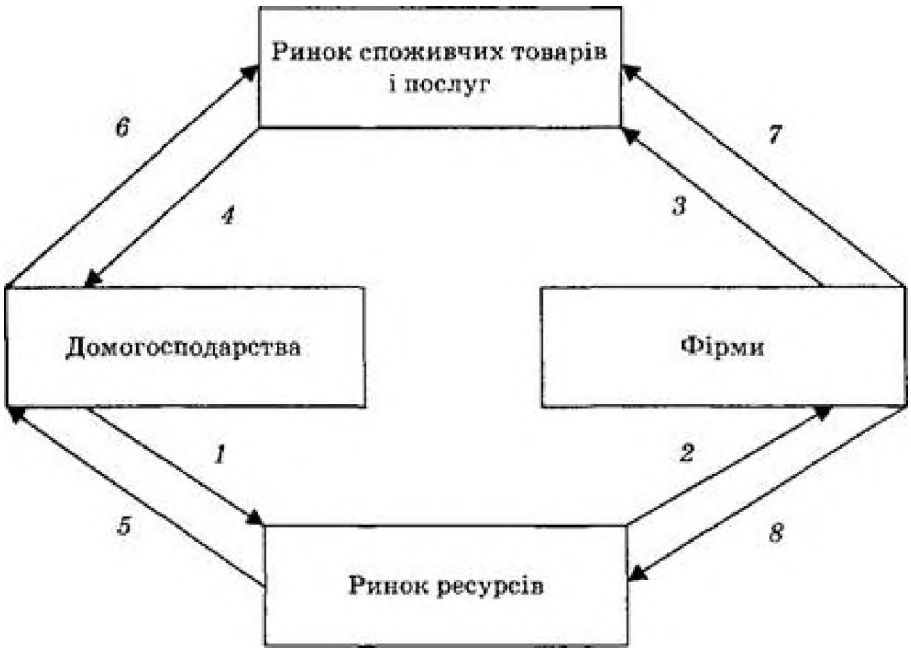


Рис. 1.1. Кругообіг ресурсів, товарів та послуг

Ринковий зв'язок, що встановлюється між продавцем та покупцем, має деякі відмінні риси:

– *рівноправне становище учасників*. Це означає, що ні продавець, ні покупець не повинен мати можливостей позаекономічного примусу контрагента до вступу у відносини обміну. Звичайно, це не виключає монопольного становища когось з учасників ринкового зв'язку, але у цьому випадку примус матиме економічний характер;

– *використання принципу економічного зиску як основного критерію доцільності вступу у ринковий зв'язок*. Можна виділити три основні правила, якими керуються учасники обміну: 1) обмін повинен приносити зиск; 2) кожний намагається здійснити угоду з максимальним зиском для себе; 3) краще здійснити угоду з меншим зиском, ніж взагалі відмовитися від неї;

– *повна економічна відповідальність учасників за свої дії.* Якщо свобода – це один бік ринкового стану суб'єкта, то повна самовідповідальність – зворотний. Коли економічний суб'єкт обирає контрагента без примусу, за власною волею, то, звичайно, сам повинен нести відповідальність за свій вибір (Мікроекономіка : навчальний посібник / за ред. А. О. Задої. Д. : Національний гірничий університет, 2009. С. 11–12).

1.3. Домогосподарства як суб'єкт ринкових відносин

Як самостійний суб'єкт ринкових відносин, домогосподарство – це група фізичних осіб, які приймають самостійні економічні рішення. Поняття «домогосподарство» широко застосовується в економічній науці; досліджуються економічні причини і закономірності виникнення домогосподарств. Існує думка, що історично домогосподарства були першими господарюючими суб'єктами економіки, тому що в процесі розвитку продуктивних сил все частіше виникала ситуація, коли вигода змушувала людей об'єднувати своє майно з метою здійснення великих проектів підприємницького характеру. Такі угоди були нестійкими, але дозволяли досягати більшої дохідності проектів. Початковою формою об'єднання були шлюбні угоди між членами домогосподарств. У такому розумінні поняття «сім'я» є вторинним стосовно поняття «домогосподарство».

В економічній літературі, розкриваючи економічний зміст і сутність домогосподарства, автори, як правило, за основу своїх визначень беруть одну або декілька ознак: спільне господарство; спільний бюджет; спільна власність; спільна територія проживання; родинні відносини.

Для остаточного з'ясування сутності категорії «домогосподарство» найкраще звернутись до трактування цієї категорії в матеріалах ООН. Згідно з рекомендаціями домогосподарство визначається як «особа або група осіб, поєднаних з метою забезпечення всім необхідним для життя», тобто об'єднаних спільним веденням господарства. Поняття «домогосподарство» ні в якому випадку не слід ототожнювати з поняттям «сім'я».

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

Відповідно до рекомендацій ООН до домашніх господарств також відносять домашню прислугу та населення, яке перебуває в різних колективах: вихованці будинків дитини та інтернатів, військовослужбовці строкової служби, інваліди в будинках інвалідів, ув'язнені та ін.

В Україні налічується 13,2 млн домогосподарств, які є важливою складовою приватного сектору країни.

Термін «домогосподарство» більш чітко прив'язаний до територіальних меж окремої господарської одиниці, включає членів домогосподарства, що не є родичами, і передбачає існування економічних відносин власності всередині домогосподарства та виробничих відносин (якщо вони існують) [1].

З'ясувавши основний зміст категорії домогосподарства, можна перейти до розгляду функцій домогосподарств, тієї ролі, яку вони виконують в економічному розвитку суспільства. Перш за все в будь-якій економіці домашні господарства є постачальниками ресурсів. Виникає питання, які саме ресурси домогосподарства можуть давати країні? У першу чергу – це робоча сила людини, її особиста праця.

Кожний господарник, працюючи на підприємстві чи в установі, а також виробляючи власну продукцію та реалізуючи її на ринку, приносить користь державі, забезпечуючи її ресурсом праці [2].

Крім праці та капіталу, домогосподарства можуть постачати і грошові ресурси, які необхідні для організації суспільного виробництва. Вони купують акції великих промислових корпорацій і банків, кладуть гроші на ощадні рахунки, купують облігації.

Даючи економічну оцінку домашнім господарствам, слід проаналізувати не тільки функції, які вони виконують у суспільстві, а і їхні сумарні доходи та розподіл.

Примітки та ілюстративний матеріал

1. Домашнє господарство є однією з найменш досліджених економічних одиниць. Частково це можна пояснити тим, що економічні відносини на цьому рівні тісно пов'язані із соціальними

відносинами, суттєво залежать від психологічних, історичних та інших факторів, які визначають економічну діяльність людей. Однак останнім часом ставлення дослідників до домашніх господарств як самостійних економічних одиниць змінилось. Економісти, які розглядали у своїх дослідженнях домашні господарства, вивчали в основному їхні зовнішні зв'язки: вплив на національне господарство і зворотний вплив національного господарства на домогосподарства. Проте і в середині самого домашнього господарства відбуваються надзвичайно складні економічні процеси. Сучасна економічна наука вважає, що в межах домашнього господарства здійснюється виробництво продуктів та послуг, але це виробництво не отримує зовнішньої економічної оцінки.

Поняття «домашнє господарство» окремими авторами використовується як синонім поняття «сім'я». Таке використання не зовсім коректне. На відміну від сім'ї, домашнє господарство може бути представлено однією людиною, декількома сім'ями або може мати у своєму складі людей, які не є родичами.

У вітчизняних підручниках та навчальних посібниках з економічної теорії, політичної економії використовують такі визначення:

Домашні господарства країни – це сукупність усіх приватних господарств, діяльність яких спрямована на задоволення власних потреб. Під домашнім господарством мають на увазі економічний суб'єкт, який складається з одного або більшої кількості індивідів, що спільно здійснюють господарську діяльність і мають спільний бюджет (Федоренко В. Г. та ін. Політична економія: підручник. К. : Алерта, 2008. С. 158).

Домашнє господарство – це окрема господарююча одиниця, що складається з однієї або групи осіб, об'єднаних місцем проживання і спільним бюджетом, яка є власником і постачальником ресурсів в економіку та одержує натомість кошти для придбання необхідних благ з метою забезпечення своєї життєдіяльності (Бєляєв О. О., Бебело А. С. Політична економія : навч. посібник. К. : КНЕУ, 2001. С. 139).

Домогосподарство – сукупність осіб, які спільно проживають в одному житловому приміщенні або його частині, забезпечують

себе всім необхідним для життя, ведуть спільне господарство, повністю або частково об'єднують та витрачають кошти. Ці особи можуть перебувати в родинних стосунках або стосунках свояцтва, не перебувати у будь-яких з цих стосунків або бути і в тих, і в інших стосунках. Домогосподарство може складатися з однієї особи: стаття 1 Закону України «Про Всеукраїнський перепис населення» (Статистичний щорічник України за 2009 рік. Київ : Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. С. 392).

Цікавою є концепція, яка визначає домогосподарство як одиницю, що має різні типи стратегій: стратегію існування, соціальної мобільності, виживання, міграції. Домогосподарство, відповідно до цієї концепції, діє всередині домінантної економічної системи, яка забезпечує як можливості, так і бар'єри для нього. В аналіз входять такі показники: продуктивна праця і репродуктивний фактор, потреби членів сім'ї і рівень доходів, відносини споживання і виробництва, динаміка максимального прибутку.

2. Працею не обмежується внесок домогосподарників у ресурсний потенціал суспільства. Згідно із Законом України «Про власність» кожен громадянин України може мати в індивідуальній власності майстерні, малі підприємства у сфері побутового обслуговування, торгівлі, громадського харчування, землю, житлові будинки і господарські будівлі, машини, обладнання, транспортні засоби, сировину, матеріали та ін.

Застосовуючи майно, що є в особистому розпорядженні, з метою виробництва товарів домовласник ставить на службу інтересам суспільства такий важливий економічний ресурс, як капітал.

1.4. Домогосподарство як споживач товарів та послуг. Доходи домогосподарства. Дохід і майно. Заробітна плата. Рента. Дивіденди. Трансфертні платежі

Доходи домогосподарств та їх джерела. Щоб домогосподарства успішно виконували свої функції, вони повинні отримувати певний обсяг доходів за рахунок певних джерел. Головне

джерело доходів – це доходи від ресурсів, які домогосподарства поставляють суспільному виробництву, або ж доходи від факторів виробництва. Але цим не вичерпуються доходи, що отримують домогосподарства, слід враховувати також трансферти.

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

Статистика України виокремлює такі статті доходів населення:

– оплата праці членів сім'ї;

– пенсії, стипендії, допомоги, субсидії, дотації на путівки до санаторно-курортних установ для дорослих і дітей, на утримання дітей у дошкільних закладах;

– надходження від особистого підсобного господарства;

– дохід з інших джерел.

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

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

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

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

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

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

У процесі розподілу дохід домогосподарств набирає форми заробітної плати, прибутку, ренти, орендної плати, відсотка та ін.

Заробітна плата – це ринкова ціна вирішального чинника виробництва – робочої сили, що сплачується найманому працівнику за одиницю часу послуг праці.

Прибуток – реалізована додана вартість, що присвоюється власниками засобів виробництва. Тобто, це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.

Дохід домогосподарств, крім прибутку, визначається також у формі відсотка. Відсоток є доходом для тих домогосподарств, які мають на своїх рахунках у банках тимчасово вільні грошові кошти або вклади у майно державних підприємств. Водночас відсоток – це витрата для тих домогосподарств, які беруть кредит,

адже вони повинні зі свого прибутку сплачувати ставку відсотка на взяті в позику грошові кошти.

Формою доходу домогосподарств є також рента. Це дохід для власника особливих природних умов виробництва, насамперед у виробництві сільськогосподарської продукції. З іншого боку, рента – це витрати для орендаря за користування земельними ділянками та ін.

Орендна плата – це форма доходу домогосподарства як орендодавця-власника за передану земельну ділянку та інше майно у строкове платне володіння і користування.

Вона, крім ренти, містить відсоток на вкладений раніше в певну земельну ділянку капітал.

В умовах ринкової економіки всі ці конкретні форми доходу домогосподарств співіснують, взаємодіють, удосконалюються.

Після розподілу сукупного доходу серед домогосподарств відбувається його перерозподіл. Він здійснюється через механізм ціноутворення, сплати різних видів податків до державного бюджету, внесків населення країни до громадських, доброчинних фондів тощо, а також соціальних витрат держави. На основі цього перерозподілу сукупного доходу формуються похідні доходи домогосподарств. Основними формами таких доходів є виплата пенсій, стипендій, допомога багатодітним сім'ям тощо.

Розуміння сутності відносин розподілу, принципів і характеру розподілу доходів є головним моментом в оцінці економічної ролі домогосподарств у суспільстві.

В офіційній статистиці країн Заходу наводяться дані про те, що дохід найбідніших сімей продовжує знижуватися, а найбагатших – зростати. Водночас, за визнанням зарубіжних економістів, більшість домогосподарств мають незначну власність або взагалі не мають її. Подібна тенденція сьогодні спостерігається і в Україні [3].

Примітки та ілюстративний матеріал

1. Розуміння як функціонального, так і особистого розподілу доходів є ключовим моментом в оцінці ролі домогосподарств у

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

Самостійна робота (тези)

1.1. Мікросистема та її основні характеристики

Об'єктом мікроекономічних досліджень є мікросистема. Оскільки мікросистема виступає як система економічних відносин між господарюючими суб'єктами, то аналізувати її можна в трьох аспектах: через з'ясування того, які суб'єкти вступають в ці відносити, з приводу чого ці відносини складаються та який основний зміст цих відносин.

До основних суб'єктів мікросистеми належать:

а) домогосподарства. Це група людей, які об'єднують свої доходи, мають спільну власність та разом приймають економічні рішення. Найхарактернішим прикладом домогосподарства є сім'я. Однак роль домогосподарства в мікроекономіці може виконувати і окрема людина, яка самостійно формує та використовує свої доходи, не вступаючи в будь-які об'єднання з іншими громадянами. Роль домогосподарств у мікроекономічній системі двозначна. З одного боку, вони є споживачами кінцевих товарів та носіями кінцевих потреб. Заради задоволення цих потреб і функціонує економічна система. Тому на ринку кінцевих товарів домогосподарства

виступають на стороні попиту як покупці. З іншого ж боку, домогосподарства – це власники ресурсів, які постачають їх для виробничих цілей. Тому на ринку ресурсів домогосподарства перетворюються у продавців, формують пропозицію;

б) підприємства (фірми). До них відносять будь-які господарюючі суб'єкти, що займаються виробничим споживанням ресурсів та виробляють товари чи послуги заради отримання прибутку. Слід звернути увагу, що поняття «підприємство» у мікроекономіці значно ширше, ніж, наприклад, це визначено у законодавстві, зокрема у Законі України «Про підприємства». Якщо для законодавця важливо, щоб підприємство було обов'язково юридичною особою, пройшло державну реєстрацію тощо, то для дослідника мікроекономічних проблем усе це не має суттєвого значення. Головним для нього є те, що підприємство самостійно приймає рішення про випуск продукції, придбання ресурсів, ціни та ринки збуту і керується при виборі альтернативних варіантів метою максимізації прибутку;

в) держава. Вона у мікросистемі розглядається як сукупність органів влади, що здійснює роль координатора та регулятора економічного життя. Дослідник мікросистеми абстрагується від того, що держава є власником значної кількості підприємств, організує виробництво товарів громадського користування тощо. Найсуттєвішим для нього є її координаційна роль.

Об'єктами, з приводу яких складаються відносини у мікросистемі, є ресурси виробництва та його результати. Як і в інших розділах економічної теорії, у мікроекономіці аналізуються як ресурси праця, капітал, природні ресурси (земля) та підприємницькі здібності. Праця – це цілеспрямована діяльність людини, здатна видозмінювати природну речовину для надання їй необхідної для споживання форми. Під капіталом у мікроекономіці розуміють усі засоби виробництва, створені людиною у попередніх виробничих процесах. До природних ресурсів належать ті групи предметів праці, що раніше не піддавалися обробці або сили природи, що використовуються у виробничому процесі. Найчастіше їх називають узагальнюючим словом «земля». Підприємницькі здібності – це особливі здібності окремих людей свідомо йти на ризик,

мобілізацію ресурсів, їх організацію у виробничому процесі та творче використання заради отримання прибутку [1, с. 10–11].

Особливе значення для розуміння мотивів поведінки економічних суб'єктів та побудови відповідних моделей має врахування таких властивостей ресурсів:

– *обмеженість*. Як правило, мікроекономіка має справу не з абсолютною, а з відносною обмеженістю ресурсів. Це не означає, що того чи іншого ресурсу взагалі немає, а те, що відсутня можливість його отримання на попередніх умовах. Збільшення ж залучення цього ресурсу до виробництва обійдеться фірмі дорожче. Хоча в окремих випадках мікроекономіка спеціально досліджує ситуації, які виникають у результаті абсолютної обмеженості ресурсів;

– *взаємозаміщуваність (субституційність*). Це означає, що до певної міри одні види ресурсів можуть бути замішені іншими. Наприклад, канаву можна вирити за допомогою екскаватора при незначній кількості праці чи лопатами вручну, але в останньому випадку потрібна значно більша кількість праці. Найчастіше в мікроекономіці розглядається заміщення двох видів ресурсів: капіталу та праці;

– *взаємодоповнюваність (компліментарність).* Ефективне використання кожного ресурсу можливе лише за певного співвідношення з іншими. Хоча ресурси й здатні замінити один одного, але така здатність обмежена: повністю замінити працю капіталом чи навпаки практично неможливо.

Примітки та ілюстративний матеріал

1. Мікроекономіка: навчальний посібник / за ред. А. О. Задої. – Д. : Національний гірничий університет, 2009. – 216 с.

1.2. Предмет та методологія мікроекономіки

Предметом мікроекономіки є поведінка індивідуальних господарських суб'єктів у різних ринкових структурах [1, с. 10]. Поведінка економічних суб'єктів вивчається як на етапі визначення цілей та ресурсів, необхідних для їх досягнення, так і на етапі

прийняття рішень стосовно ефективного використання наявних ресурсів для досягнення обраних цілей [2, с. 8].

Для ефективного вивчення предмета дослідження необхідно правильно обрати метод дослідження. Мікроекономічні дослідження спираються на ряд фундаментальних засад, що визначають своєрідність методології саме мікроекономічного аналізу. До характерних методів мікроекономічних досліджень належать:

– економічний атомізм;
– економічний раціоналізм;
– граничний аналіз (маржиналізм);
– функціональний аналіз;
– рівноважний підхід;
– моделювання (оптимізаційні та рівноважні моделі).

Економічний атомізм: мікроекономіка концентрує свою увагу на поведінці найпростіших, неподільних у своїх діях економічних одиниць, що приймають самостійні рішення і втілюють їх у власній економічній діяльності.

Припущення щодо раціональності дій економічних суб'єктів (економічний раціоналізм) означає послідовність і закономірність поведінки, оскільки саме це і визначає можливість її наукового вивчення. Раціональне мислення досить часто пов'язане з граничними змінами (наприклад, вирішуючи, піти вам у кіно чи прочитати розділ з мікроекономіки, ви обираєте не між повною відмовою від вивчення мікроекономіки та переглядом кінофільму, а лише визначаєте, що робитимете наступні дві години). Тому граничний аналіз (маржиналізм) є важливою рисою мікроаналізу. У процесі його використання досліджується, яким чином кожна додаткова операція, здійснена за певний період, впливає на мету, досягнення якої прагне людина. Прикладами таких граничних величин можуть бути граничні витрати (витрати, необхідні для збільшення результату на одиницю) чи гранична корисність (корисність, що її приносить споживання додаткової одиниці блага). Згідно з теорією маржиналізму раціональний суб'єкт повинен шукати кращих рішень доти, доки гранична вигода не зрівняється з граничними витратами. Саме тоді він досягне максимальної реалізації своєї мети. Велике значення в мікроекономіці має

функціональний аналіз. У ході його здійснення в досліджуваному явищі виділяється характеристика (або критерій), що цікавить дослідника, а потім розпочинається пошук факторів, які впливають на неї. Після виявлення таких факторів визначається механізм їх взаємодії з виділеною характеристикою, тобто функція.

Ще одна важлива риса мікроаналізу – рівноважний підхід до дослідження динамічних явищ і процесів. Розглядаючи сталу динаміку економічних явищ, мікроекономіка намагається вивчити такий їх стан, який характеризується відносною стабільністю, тобто рівновагою. Рівновага системи означає, що в ній не існує внутрішніх стимулів і тенденцій до зміни існуючого стану. Якщо за незначних змін зовнішнього середовища ситуація докорінно змінюється, то така рівновага називається нестійкою. Якщо при виникненні таких зовнішніх змін у самій системі з'являються сили, що відновлюють рівновагу, то вона називається стійкою.

Основним методом дослідження мікроекономічних процесів є моделювання. Економічна модель є формалізованим описом процесу (або явища), структура якого визначається як його об'єктивними властивостями, так і цільовим характером дослідження. Відомі величини, що вводяться в модель у готовому вигляді як вхідна інформація, називаються екзогенними. У результаті побудови моделі одержуємо опис того, як екзогенні змінні впливають на внутрішні – ендогенні. Наприклад, як зміна доходів покупців може вплинути на рівноважні обсяги попиту і ціну. Як правило, у мікроекономіці застосовуються аналітичні функціональні та графічні моделі з використанням механізмів оптимізації та рівноважного підходу [2].

Примітки та ілюстративний матеріал

1. Гронтковська Г. Е. Макроекономіка. Практикум / Г. Е. Гронтковська, А. Ф. Косік. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 400 с.

2. Мікроекономіка : конспект лекцій / укладачі : Ю. М. Петрушенко, О. В. Дудкін, Н. М. Костюченко. – Суми : Сумський державний університет, 2013. – 206 с.

3. Існує досить істотна критика мікроекономічної методології (а саме її неокласичного базису) з погляду різних течій інституційної економічної теорії. По-перше, піддається сумніву теза про раціональність дій економічних агентів, оскільки більшість економічних суб'єктів не володіє повною інформацією і не завжди має відповідні здібності чи волю, щоб зробити правильний вибір. По-друге, на думку М. Грановеттера та інших представників економічної соціології, економічна діяльність завжди «укорінена в мережах міжособистісних стосунків», тому під час економічного аналізу необхідно обов'язково брати до уваги соціальну структуру (ідеологію, культуру, членство в різних організаціях, правила поведінки, сім'ю, мораль і т. ін.). І, по-третє, слабкою ланкою мікроекономічних підходів є використання переважно статичних моделей, не пристосованих до міжчасового аналізу. Водночас необхідно зазначити, що сучасна мікроекономічна методологія сприйняла конструктивну критику і значно поповнила свій інструментарій новими відкоригованими підходами і моделями, за допомогою яких можна вирішувати широкий спектр як теоретичних, так і прикладних завдань (Мікроекономіка : конспект лекцій / укладачі : Ю. М. Петрушенко, О. В. Дудкін, Н. М. Костюченко. Суми : Сумський державний університет, 2013. С. 13–14.).

Запитання та завдання для контролю

1. Назвіть головних суб'єктів мікроекономіки.
2. Дайте визначення предмета та об'єкта дослідження в мікроекономічній науці.
3. Наведіть приклади використання у процесі пізнання мікроекономічних явищ індукції й дедукції, аналізу та синтезу, абстрактного і конкретного, логічного й історичного.
4. Назвіть етапи розвитку мікроекономіки та розкрийте здобутки цієї науки на кожному з етапів.
5. Чим керуються економічні суб'єкти (агенти), здійснюючи економічний вибір? Які помилки вони можуть допускати, приймаючи економічні рішення?

6. Які проблеми створює перед суспільством обмеженість виробничих ресурсів? Обмеженість яких ресурсів стримує сьогодні економічний розвиток людства взагалі та України зокрема?

7. Як, на вашу думку, необхідно вирішувати проблему обмеженості цих ресурсів?

8. Охарактеризуйте модель кругообігу ресурсів, продуктів та доходів у закритій приватній економіці.

9. Чи можна застосовувати термін «корисність», коли йдеться про задоволення звичок, що шкодять здоров'ю?

10. У яких випадках поведінку споживачів необхідно вважати раціональною? Чому раціональна поведінка не завжди властива реальним споживачам? Чи можна розглядати ефекти «юрби», «сноба», «Веблена» як нераціональну поведінку?

11. Що показує гранична норма заміни товарів? Від чого залежить її значення і які фактори впливають на її динаміку?

12. Наведіть докази того, що використання кардиналістської і ординалістської теорій при визначенні оптимального набору благ для споживача приведе до однакових результатів.

Термінологічний словник

Абсолютна обмеженість ресурсів – недостатність ресурсів для одночасного задоволення усіх потреб усіх членів суспільства.

Гранична корисність (MU) – додаткова корисність, яку отримує споживач із споживання однієї додаткової одиниці блага: $MU=\Delta TU/\Delta Q$ або приріст сукупної корисності при споживанні додаткової одиниці блага.

Домогосподарство – окрема людина або група людей (сім'я), які об'єднують свої доходи, мають спільну власність та разом приймають економічні рішення. З одного боку, вони є споживачами кінцевих товарів та носіями кінцевих потреб. З іншого – є власниками ресурсів, що постачають для виробничих цілей.

Економічна модель – спрощене, схематичне представлення економічної дійсності.

Економічний суб'єкт мікроекономіки – господарська одиниця, що бере участь у виробництві, розподілі, обміні і споживанні економічних благ (домогосподарство, фірма, держава).

Економічні ресурси – елементи, необхідні для виробництва економічних благ.

Загальна корисність блага (TU) – корисність, яку отримує споживач при споживанні усієї кількості блага (товару, послуги).

Кардиналістський (кількісний) підхід припускає, що корисність (U) можна вимірювати в умовних одиницях (ютилях). При цьому корисність залежить лише від кількості споживаних одиниць цього блага.

Корисність блага – здатність економічного блага задовольнити потреби певного індивіда.

Метод – сукупність наукових інструментів (прийомів, способів, принципів), за допомогою яких досліджується предмет науки.

Методологія – логіка дослідження предмета і його наукові інструменти.

Мікроекономіка – складова економічної теорії, що вивчає господарську діяльність і поведінку окремих економічних суб'єктів у процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання економічних благ.

Нормативна мікроекономіка – напрям економічного аналізу, що пропонує рецепти дій, що базуються на суб'єктивних оціночних судженнях, тобто вивчає те, «що повинно бути» в економіці.

Ординалістський (порядковий) підхід припускає тільки можливість встановлення певного відношення споживача до різних благ – перевага чи байдужість.

Позитивна мікроекономіка – напрям, що вивчає емпіричні дані про економічних суб'єктів і реальні залежності між ними, тобто вивчає те, «що є» в економіці.

Предмет мікроекономіки – господарська діяльність і поведінка окремих економічних суб'єктів у процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання економічних благ.

Ресурси – необхідні для створення економічних благ елементи, які потенційно можуть бути залучені у процес виробництва (природні, матеріальні, трудові, фінансові, інформаційні ресурси).

Споживчий вибір – це вибір, що максимізує функцію корисності раціонального споживання за умов обмеженості доходу, спрямованого на споживання.

Контрольні тестові завдання

1. Предметом мікроекономіки є:

а) поведінка економіки в цілому;

б) поведінка індивідуальних господарських суб'єктів у різних ринкових структурах;

в) поведінка споживачів на ринках товарів і послуг;

г) поведінка фірм на ринках товарів і ресурсів.

2. Мікроекономіка досліджує:

а) поведінку окремих економічних суб'єктів, які приймають рішення в умовах обмеженості ресурсів;

б) поведінку виробників, що приймають рішення щодо виробництва в умовах обмеженості ресурсів;

в) поведінку споживачів, які приймають рішення щодо покупок в умовах обмеженості доходу;

г) прийняття державою рішень щодо виробництва благ в умовах обмеженості ресурсів.

3. Мікроекономіка:

а) оперує поняттями сукупного рівня виробництва, зайнятості та доходу;

б) досліджує поведінку споживачів і фірм у різних ринкових структурах;

в) вивчає поведінку окремих секторів економіки;

г) вивчає поведінку індивідуальних економічних суб'єктів у відкритій економіці.

4. Яка з наступних проблем є мікроекономічною:

а) вплив грошового пропонування на інфляцію;

б) вплив урядових видатків на рівень зайнятості;

в) вплив дефіциту товарів на заощадження;

г) вплив зміни ціни нафти на виробництво автомобілів.

5. Основна економічна суперечність, що вивчається мікроекономікою, зумовлена:

а) посиленням втручання держави в економіку та процесом глобалізації;

б) погіршенням екологічної ситуації та існуванням монополій;

в) наявністю практично у всіх країнах світу безробіття та інфляції;

г) безмежністю потреб та обмеженістю ресурсів для їх задоволення.

6. До специфічних методів мікроекономічних досліджень належать:

а) спостереження та статистичний аналіз;

б) граничний аналіз та економічне моделювання;

в) економічне моделювання та експеримент;

г) відбір фактів та наукове абстрагування.

7. Економічне моделювання передбачає, що дослідники:

а) застосовують припущення, які спрощують ситуацію;

б) намагатимуться врахувати всю наявну інформацію;

в) повинні використовувати математичні методи;

г) будуть дублювати реальний світ.

8. Метою споживача є максимізація:

а) граничної корисності;

б) сукупної корисності;

в) середньої корисності;

г) різниці між сукупною і граничною корисністю.

9. Раціональність поведінки споживача означає, що:

а) споживач прагне мінімізувати видатки на товари;

б) споживач піклується не власним, а суспільним добробутом;

в) споживач прагне максимізувати корисність за наявних обмежень;

г) споживач прагне максимізувати кількість товарів у кошику.

10. Корисність – це:

а) кількість благ, які здатні задовольнити потреби споживача;

б) мінімальне задоволення від споживання певного блага;

в) задоволення, яке отримує людина від споживання благ;

г) максимальне задоволення, яке споживач може одержати від споживання певного блага.

11. Корисність блага:

а) є суб'єктивно-психологічною оцінкою задоволення від споживання благ;

б) є різною для різних споживачів;

в) є різною для одного й того ж споживача залежно від інтенсивності потреби, ступеня її насиченості, запасу благ, періоду;

г) усі відповіді правильні.

12. Кардиналістська модель поведінки споживача:

а) не потребує кількісного визначення величини корисності;

б) не потребує порівняння корисності різних благ;

в) не вимагає незалежності корисностей різних благ однієї від іншої;

г) передбачає можливість визначення кількісної величини корисності.

13. Сукупна корисність – це:

а) загальна сума задоволення від споживання певного набору благ;

б) мінімальна сума задоволення від споживання певного набору благ;

в) середня величина задоволення від споживання певного набору благ;

г) додаткове задоволення від споживання додаткової одиниці блага.

14. Гранична корисність – це:

а) загальна сума задоволення від споживання певного набору благ;

б) мінімальна сума задоволення від споживання певного набору благ;

в) середня величина задоволення від споживання певного набору благ;

г) додаткове задоволення від споживання додаткової одиниці блага.

15. Сукупна корисність зростає, коли гранична корисність:

а) зменшується;

б) збільшується;

в) збільшується або зменшується, але є додатною величиною;

г) збільшується повільно.

16. Між кривими сукупної та граничної корисності існує геометричний зв'язок:

а) крива сукупної корисності досягає максимального значення в точці, яка відповідає нульовому значенню граничної корисності;

б) кут нахилу кривої сукупної корисності показує величину граничної корисності;

в) за від'ємних значень граничної корисності крива сукупної корисності відхиляється донизу, стає спадною;

г) усі відповіді правильні.

17. Який з наведених нижче переліків значень сукупної корисності ілюструє закон спадної граничної корисності:

а) 20, 15, 10, 5;

б) 20, 10, 10, 10;

в) 20, 30, 40, 50;

г) 20, 28, 34, 38.

18. Який з наведених нижче переліків значень граничної корисності ілюструє закон спадної граничної корисності:

а) 200, 150, 150, 150;

б) 200, 230, 250, 260;

в) 200, 300, 400, 500;

г) 200, 150, 90, 40.

19. Закон зростаючої сукупної корисності полягає у тому, що:

а) зі зростанням доходів споживачів величина задоволення від споживання кожної додаткової одиниці благ цього виду зростає;

б) зі зростанням доходів споживачів величина задоволення від споживання кожної додаткової одиниці благ цього виду зменшується;

в) з нарощуванням споживання будь-якого блага величина задоволення від кожної додаткової його одиниці зменшується;

г) з нарощуванням споживання будь-якого блага загальна сума корисності зростає.

20. Ординалістський підхід до аналізу поведінки споживача на відміну від кардиналістського:

а) передбачає можливість кількісного визначення величини корисності;

б) не вимагає вимірювання величини корисності;

в) не враховує суб'єктивної оцінки споживачем корисності благ;

г) не враховує бюджетних обмежень споживача.

Тема 2. Ринковий попит та ринкова пропозиція. Еластичність попиту і пропозиції. Теорія граничної корисності

План

2.1. Сутність ринкового попиту. Еластичність попиту.

2.2. Сутність ринкової пропозиції. Еластичність пропозиції.

2.3. Часткова ринкова рівновага: поняття, моделі її встановлення та регулювання.

2.4. Теорія граничної корисності.

Самостійна робота (тези)

2.1. Криві байдужості та бюджетні можливості споживачів.

2.1. Сутність ринкового попиту

Попит і пропозиція є найбільш уживаними поняттями в мікроекономіці. Через взаємодію попиту і пропозиції розкривається дія ринкового механізму, їх аналіз є універсальним інструментом дослідження поведінки будь-яких економічних суб'єктів.

Якщо політекономія намагається дослідити внутрішню сутність ціни та знайти базу співвідношення цін, то мікроекономіка досліджує поведінку цін у різних умовах, виявляє закономірності цієї поведінки під впливом попиту і пропозиції.

Попит (*demand*) – це кількість (обсяг) товару чи послуги, яку споживачі готові (бажають та спроможні) придбати за кожного рівня цін (за інших однакових умов) у визначений період.

Розрізняють *індивідуальний* (*individual demand*) та *ринковий* (*market demand*) попит. Останній є сумою індивідуальних попитів.

Величина попиту (*quantity demanded*) – це максимальна кількість товару, яку погоджуються придбати споживачі за певною ціною при певних умовах у певний час.

Ціна попиту (*demand price*) – це найвища ціна, яку згодні заплатити споживачі за певну кількість товару.

Обернена залежність між ціною товару і величиною попиту на нього називається *законом попиту* (*law of demand*). В основу закону попиту покладені:

1. *Ефект доходу* (*income effect*) – при зниженні ціни товарів споживачі, яким не вистачало грошей на їх купівлю (чи на купівлю їх у більшій кількості), тепер можуть це зробити.

2. *Ефект заміни (заміщення)* (*substitution effect*) – при зниженні ціни товарів у споживачів з'являється бажання придбати дешевші товари замість аналогічних дорожчих.

3. *Закон спадної граничної корисності* (*law of diminishing marginal utility*) стверджує, що кожна наступна одиниця товару приносить споживачеві меншу корисність. Відповідно, кожну наступну одиницю товару (збільшуючи величину попиту) споживачі погодяться купувати за умови, що ціна товару зменшуватиметься.

Графік попиту відображає залежність між ціною та величиною попиту. Графік ринкового попиту, як правило, є ввігнутим стосовно початку координат, оскільки становить суму індивідуальних попитів, кількість яких зростає при зменшенні ціни.

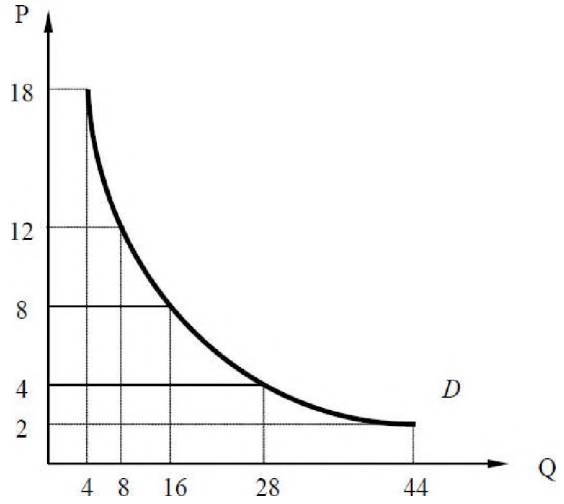


Рис. 2.1. Крива попиту (*demand curve*)

Залежність величини попиту від факторів, що її визначають, називається *функцією попиту* (*demand function)*. Перш за все, величина попиту на товар визначається його ціною. Аналітичним способом лінійна функція попиту може бути записана так:

$$Q_d = f(P) = a - bP,$$

де P – ціна за одиницю товару;

Q_d – величина попиту на товар;

a, b – константи, які в абсолютній більшості випадків є додатними ($a > 0$, $b > 0$).

Оскільки методологічні основи мікроекономіки закладалися в англомовному середовищі, то базові терміни позначаються першими літерами відповідних слів англійської мови. Наприклад: P (price) – ціна, Q (quantity) – кількість, D (demand) – попит.

Можна виділити основні групи факторів, що впливають на попит (*детермінанти попиту* (*determinants of demand*)):

1. Кількість споживачів.
2. Доходи споживачів.
3. Накопичене багатство.
4. Смаки та уподобання споживачів (суб'єктивні фактори).

5. Ціни на товари-замінники (субститути) та доповнювальні (комплементарні) товари.

6. Цінові та дефіцитні очікування споживачів.

У загальному вигляді функція попиту є функцією всіх факторів, що його визначають:

$$Q_d = f(P, N, I, W, F, P_S, P_C, E),$$

де Q_d – величина попиту;

P – ціна товару;

N – кількість споживачів;

I – доходи споживачів.

W – накопичене багатство;

F – смаки та уподобання споживачів;

P_S – ціни на товари-замінники (субститути) (*substitute goods*, *substitutes*);

P_C – ціни на товари-доповнювачі (комплементи) (*complementary goods*, *complements*);

E – цінові та дефіцитні очікування.

У разі збільшення кількості споживачів, їх доходів та накопиченого багатства зниження цін на доповнювальні товари і підвищення цін на товари-замінники, а також позитивних змін в уподобаннях, очікування підвищення цін чи дефіциту попит на даний товар зростає. Протилежна зміна факторів зменшує попит на товар.

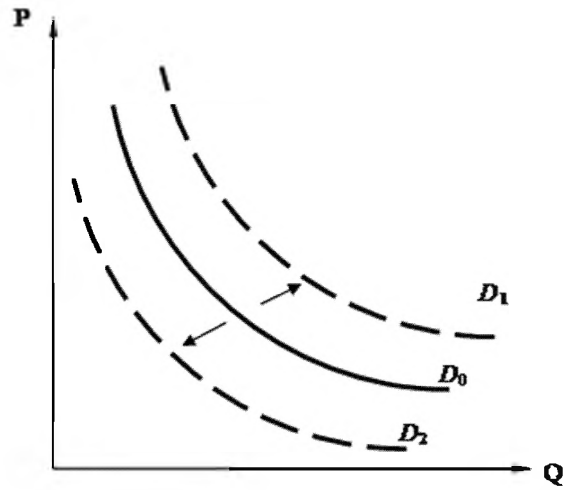


Рис. 2.2. Зростання попиту (*D*1) та зниження попиту (*D*2)

Залежно від дії закону попиту всі товари можна поділити на *нормальні* (*normal goods*) (якщо закон попиту виконується) та *товари Гіффена* (*Giffen goods*) (якщо закон попиту не виконується уперше на цей факт звернув увагу англійський економіст Роберт Гіффен (1837–1910). Вивчаючи ціноутворення в Ірландії, він помітив парадоксальне явище. Під час катастрофічного неврожаю картоплі, що була основним продуктом харчування ірландських бідняків, при збільшенні ціни товару попит на нього теж збільшився. Цей факт пояснюється тим, що під час неврожаю біднякам довелося відмовитися від ряду інших, більш високоякісних товарів (м'ясо, риба тощо) та споживати лише картоплю. Товари, для яких закон попиту не виконується (як правило, це товари, що займають велику частку в бюджеті бідних споживачів), називаються *товарами Гіффена*).

Отже, залежно від реакції попиту на зміну доходів споживача розрізняють товари вищої категорії (попит на які зростає в разі збільшення доходів споживача) та товари нижчої категорії (попит на які зменшується в разі зростання доходів споживача).

Товари Гіффена є товарами нижчої категорії, на які малозабезпечені споживачі витрачають значну частку свого бюджету. Проте не всі товари нижчої категорії є товарами Гіффена.

Примітки та ілюстративний матеріал

Еластичність попиту

Оскільки існує багато факторів, що впливають на попит, то виникає питання про ступінь впливу кожного фактора на величину попиту. З цією метою використовуються відповідні показники (коефіцієнти) *еластичності попиту* (*elasticity of demand*).

Коефіцієнт еластичності попиту за ціною (*coefficient of price elasticity of demand*) показує, на скільки відсотків зміниться величина попиту в разі зміни ціни товару на 1 %. Загальна формула для визначення коефіцієнта цінової еластичності:

$$E_p^d = \frac{\Delta Q}{\Delta P},$$

де E^d_p – значення коефіцієнта еластичності;

ΔQ – зміна величини попиту, %;

ΔP – зміна ціни, %.

Коефіцієнт еластичності попиту за доходом (*coefficient of income elasticity of demand*) показує, на скільки відсотків зміниться величина попиту в разі зміни доходу споживача товару на 1 %:

$$E_I^d = \frac{\Delta Q}{\Delta I},$$

де E^d_I – значення коефіцієнта еластичності;

ΔQ – зміна величини попиту, %;

ΔI – зміна доходу, %.

Коефіцієнт перехресної еластичності попиту (*coefficient of cross elasticity of demand*) показує, на скільки відсотків зміниться величина попиту на товар X у разі зміни ціни товару Y на 1 %:

$$E_{XY}^d = \frac{\Delta Q_X}{\Delta P_Y},$$

де E^d_{XY} – значення коефіцієнта еластичності;

ΔQ_X – зміна величини попиту на товар X, %;

ΔP_Y – зміна ціни на товар Y, %.

Найбільш практичне застосування має коефіцієнт еластичності попиту за ціною. Зважаючи на особливості обчислення, він може мати різне значення на одному й тому самому ціновому інтервалі залежно від того, яке значення ціни вважати базовим. Тому для однозначної характеристики цінової еластичності попиту на ціновому проміжку використовується така формула:

$$E_p^d = \left(\frac{Q_2 - Q_1}{Q_{сер}} \cdot 100\%\right) / \left(\frac{P_2 - P_1}{P_{сер}} \cdot 100\%\right),$$

де Q_1 – початкове значення величини попиту;

Q_2 – кінцеве значення величини попиту;

$Q_{сер}$ – середнє значення величини попиту, яке визначається за формулою:

$$Q_{сер} = \frac{Q_2 - Q_1}{2},$$

де P_1 – початкове значення ціни;

P_2 – кінцеве значення ціни;

$P_{сер}$ – середнє значення ціни, яке визначається за формулою:

$$P_{сер} = \frac{P_2 - P_1}{2}.$$

Здійснивши деякі перетворення, можна отримати формулу:

$$E_p^d = \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \cdot \frac{P_2 + P_1}{Q_2 + Q_1},$$

де P_1 – початкове значення ціни;

P_2 – кінцеве значення ціни;

Q_1 – початкове значення величини попиту;

Q_2 – кінцеве значення величини попиту.

Показник, знайдений за цією формулою, називається *коефіцієнтом дугової еластичності попиту* (*coefficient of arc elasticity of demand*).

Відсоткова зміна величин, які застосовуються при обчисленні коефіцієнтів еластичності, використовується для приведення у взаємну відповідність величин, що мають різні одиниці виміру (наприклад, ціни вимірюються в грошових одиницях, тоді як величина попиту – у натуральних).

Якщо коефіцієнт еластичності за модулем більше одиниці, попит вважається еластичним, якщо менше одиниці – нееластичним, якщо $E = 1$, це свідчить про те, що попит має одиничну еластичність.

Під час практичного використання нерідко необхідно знати цінову еластичність попиту ще до зміни ціни. Для визначення *коефіцієнта цінової еластичності при даній ціні* (цей показник ще називають *коефіцієнтом еластичності в точці* (*coefficient of point-price elasticity*) використовують таку формулу:

$$E_p^d = \frac{dQ}{dP} \cdot \frac{P_0}{Q_0},$$

де $\frac{dQ}{dP}$ – похідна від функції попиту;

P_0 – значення ціни;

Q_0 – значення величини попиту.

Графічне відображення еластичності попиту наведене на рис. 2.3.

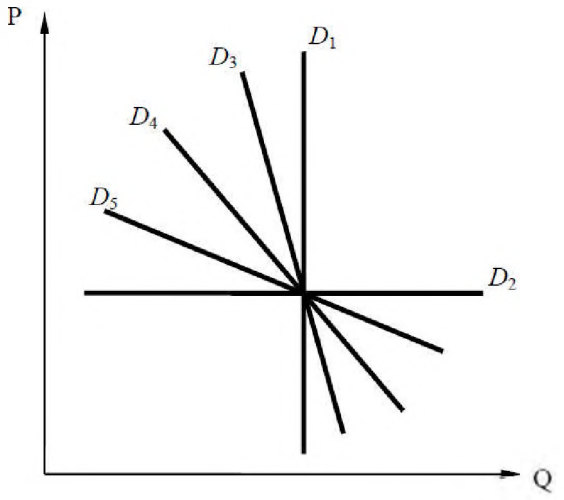


Рис. 2.3. Еластичність попиту

D_1 – абсолютно нееластичний попит (*perfectly inelastic demand*) (висока нагальність потреби), коефіцієнт цінової еластичності $E = 0$;

D_2 – абсолютно еластичний попит (*perfectly elastic demand*) (будь-яка кількість товару може бути продана за даною ціною), $E = \infty$;

D_3 – відносно нееластичний попит (*inelastic demand*), $E < 1$;

D_4 – графік попиту з одиничною еластичністю (*unit* (*or unitary*) *elastic demand*), $E = 1$;

D_5 – відносно еластичний попит (*elastic demand*), $E > 1$.

Примітки та ілюстративний матеріал

Графічне відображення цінової еластичності попиту за допомогою лінійних функцій є умовним, оскільки під час руху вздовж кривої попиту, заданої прямою лінією, еластичність попиту за ціною зменшується зверху вниз. Тому говорити можна лише про відносно еластичний попит.

Функції попиту зі сталою еластичністю визначаються за формулою, де A і α – додатні константи, при цьому еластичність дорівнює α. Графіки попиту цих функцій мають нелінійний вигляд. $\alpha - = APQ$.

Фактори, що визначають цінову еластичність попиту:

1. *Замінність товарів для споживачів*. Чим вищий ступінь замінності товару або послуги для споживача, тим попит на товар або послугу еластичніший.

2. *Багатофункціональність товару* – робить попит на нього більш еластичним.

3. *Нагальність потреби* – робить попит на товар більш нееластичним.

4. *Частка витрат на даний товар у бюджеті споживача*. Чим ця частка є вищою, тим більша еластичність попиту на даний товар. Якщо покупець витрачає незначну частку свого бюджету, зміна цін на цей товар мало впливає на величину попиту.

5. *Фактор часу*: чим більший час, за який потрібно зробити покупку, тим більш еластичним є попит на товар.

Існує зв'язок між ціновою еластичністю попиту та доходом від реалізації продукції. Якщо попит на товар нееластичний, а ціна на нього підвищується, то при цьому дохід від реалізації (*TR* (*total revenue*) зросте і навпаки. Якщо попит на товар еластичний, а ціна на нього зростає, то при цьому дохід від реалізації (*TR*) зменшиться і навпаки.

За одиничної еластичності попиту дохід від реалізації залишається незмінним за будь-якої зміни ціни.

2.2. Сутність ринкової пропозиції

Пропозиція (*supply*) – це кількість (обсяг) товару або послуги, яку виробники готові (бажають і спроможні) поставити для продажу на ринок при кожному рівні цін (за інших однакових умов) у визначений період.

Розрізняють *індивідуальну* та *ринкову* пропозицію (*individual* and *market supply*). Ринкова пропозиція є сумою індивідуальних пропозицій виробників.

Величина пропозиції (*quantity supplied*) – це максимальна кількість товару, яку погоджуються виготовити виробники за певною ціною за певних умов у певний час.

Ціна пропозиції (*supply price*) – це найнижча ціна, за яку виробники згодні виробити певну кількість товару.

Пряма залежність між ціною товару і величиною попиту на нього отримала назву *закону пропозиції* (*law of supply*).

Пряму залежність між ціною та величиною пропозиції теоретично можна пояснити так:

1. У разі зростання ціни виробник може підвищити пропозицію цього товару шляхом залучення незадіяних раніше малоефективних ресурсів. Його втрати через використання дорожчих технологій, менш кваліфікованої робочої сили, дорожчих або менш якісних природних ресурсів і комплектуючих покриватимуться завдяки підвищенню ціни товару.

2. Виробник, нарощуючи залучення мобільних ресурсів (робоча сила, сировина і матеріали, комплектуючі, інструменти), з часом стикається з проблемою нарощування стаціонарних ресурсів. Верстати, стаціонарні виробничі площі виявляються перевантаженими, унаслідок чого ефективність виробництва знижується, а витрати на виробництво кожної наступної одиниці зростають. Це зростання можна покрити шляхом підвищення цін.

Графік пропозиції відображає залежність між ціною та величиною пропозиції.

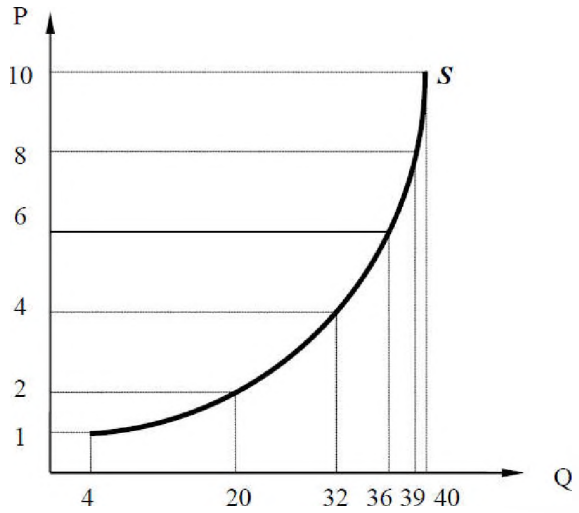


Рис. 2.4. Графік пропозиції

Залежність величини пропозиції від факторів, що її визначають, називається *функцією пропозиції* (*supply function*). Аналітичним способом лінійна функція пропозиції може бути записана за допомогою формули:

$$Q_s = f(P) = -c + dP,$$

де P – ціна за одиницю товару;

Q_d – величина пропозиції товару;

c, d – додатні константи ($c > 0$, $d > 0$).

Можна виділити такі основні групи факторів, що впливають на пропозицію (детермінанти пропозиції):

1) кількість виробників;

2) ціни на виробничі ресурси;

3) технологія виробництва;

4) природно-кліматичні умови виробництва;

5) державні податки та субсидії;

6) цінові та дефіцитні очікування виробників.

У загальному вигляді функція пропозиції є функцією всіх факторів, що її визначають:

$$Q_s = f(P, N, P_{res}, Tech, K, T/S, E),$$

де Q_s – величина пропозиції;

P – ціна товару;

N – кількість виробників;

P_{res} – ціни на ресурси;

$Tech$ – рівень розвитку технології;

K – вплив природно-кліматичних умов;

T/S – податки та субсидії;

E – очікування виробників.

У разі збільшення кількості виробників, зниження цін на доповнювальні товари, підвищення цін на ресурси, покращення технології виробництва, позитивних змін природно-кліматичних умов, запровадження державних субсидій, очікування зниження цін на попит пропозиція даного товару зростає. Протилежна зміна факторів зменшує пропозицію на товар.

Графічно збільшення пропозиції товару відображає зміщення графіка пропозиції праворуч-униз (зростання величини пропозиції при кожному рівні цін), у разі зменшення пропозиції її графік зміщується ліворуч-угору (зменшення величини попиту при кожному рівні цін).

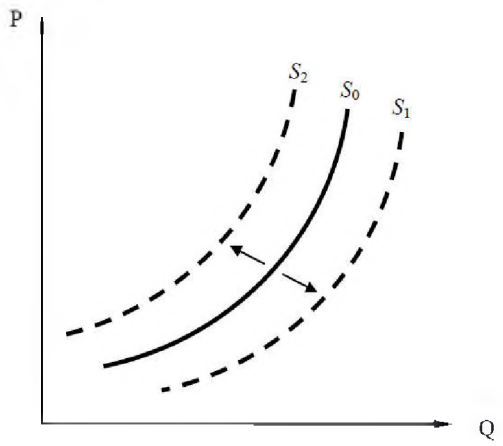


Рис. 2.5. Зростання пропозиції (*S*1) та зменшення пропозиції (*S*2)

Для оцінки впливу різних факторів на величину пропозиції використовується показник *еластичності пропозиції* (*elasticity of supply*). Найбільш поширеним є показник цінової еластичності пропозиції, хоча практичне значення має аналіз практично всіх факторів (вплив зміни податкового навантаження чи цін на ресурси).

Еластичність пропозиції

Коефіцієнт еластичності пропозиції за ціною (*coefficient of price elasticity of supply*) показує, на скільки відсотків зміниться величина пропозиції при зміні ціни товару на 1 %. Загальна формула для визначення коефіцієнта цінової еластичності має вигляд:

$$E_p^s = \frac{\Delta Q}{\Delta P},$$

де E^s_p – значення коефіцієнта еластичності;

ΔQ – зміна величини пропозиції, %;

ΔP – зміна ціни, %.

Коефіцієнти еластичності пропозиції на певному проміжку цін (дугова еластичність) чи за даною ціною (еластичність у точці) розраховуються за тією самою методикою, що й подані вище коефіцієнти еластичності попиту.

Основним фактором, який визначає еластичність пропозиції, є час. За цим критерієм можна виділити три характерні періоди часу:

1. Миттєвий ринковий період (*instant run market period*) (рис. 2.6) характеризується тим, що товар уже вироблено.

Для миттєвого періоду пропозиція є абсолютно нееластичною. Унаслідок підвищення попиту ціна на товар зросла, але в миттєвому періоді виробник уже не може вплинути на пропозицію товару ($Es = 0$).

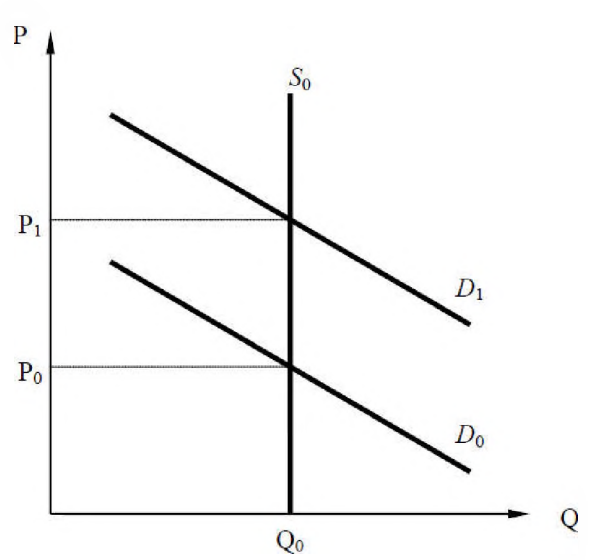


Рис. 2.6. Миттєвий ринковий період

2. Короткостроковий ринковий період (*short run market period*) (рис. 2.7). У короткостроковому періоді можливе деяке збільшення випуску продукції завдяки збільшенню змінних факторів. Унаслідок інтенсифікації виробництва пропозиція на продукцію стає більш еластичною ($0 < Es < 1$).

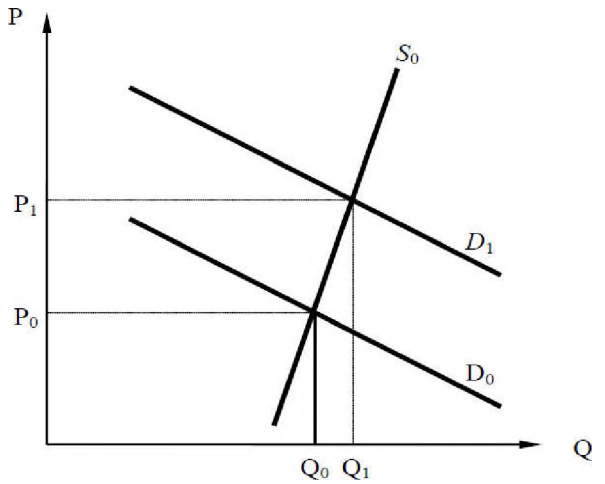


Рис. 2.7. Короткостроковий ринковий період

3. Довгостроковий ринковий період (*long run market period*) (рис. 2.8). У довгостроковому періоді виробник має більше часу і може залучити, крім змінних, ще й додаткові постійні фактори виробництва. Унаслідок застосування екстенсивних методів виробництва виробнику вдається збільшити кількість продукції, що виробляється, отже, пропозиція стає ще еластичнішою ($E_s > 1$) або навіть абсолютно еластичною.

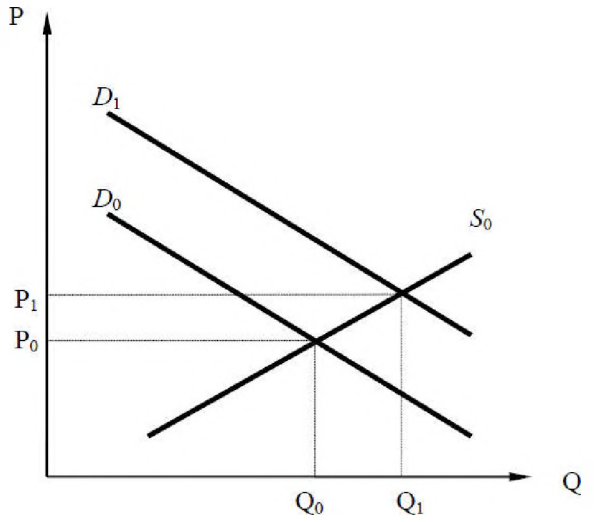


Рис. 2.8. Довгостроковий ринковий період

Крім фактора часу, на еластичність пропозиції впливають також:

1. *Рівень досягнутого використання ресурсів.* У разі відсутності резервів можливості реагування пропозиції на зміну цін обмежені, тобто еластичність пропозиції товару буде меншою.

2. *Високий ступінь монополізації галузі та незначні можливості переливання капіталу* з інших галузей роблять пропозицію товару менш еластичною.

3. *Технологічні особливості виробництва певного товару.* Більш складні технології виробництва роблять пропозицію товару менш еластичною. Наприклад, якщо порівняти будівництво літаків та випікання хліба, то, безперечно, пропозиція хліба буде більш еластичною.

4. *Ціни на інші товари* (йдеться про перехресну еластичність пропозиції). У разі підвищення цін на ресурси пропозиція основного товару зменшиться. Еластичність пропозиції товару

залежатиме від того, як його виробництво реагує на підвищення цін на ресурси.

2.3. Часткова ринкова рівновага: поняття, моделі її встановлення та регулювання

Теорії попиту і пропозиції мають певне самостійне значення, проте в більшості випадків вони розглядаються разом, оскільки є частинами загальної концепції ринкової рівноваги.

Якщо на одному графіку зобразити попит і пропозицію товару, то можна побачити, що ці графіки перетинаються в одній точці, яка називається *точкою ринкової рівноваги* (*market equilibrium*). Позначається вона літерою *E* (від лат. *equilibrium* – рівновага). Ціна, за якої попит дорівнює пропозиції, називається *рівноважною ціною* (*equilibrium price*) (P_E). Кількість товару, за якої урівноважуються попит і пропозиція, називається *рівноважним обсягом виробництва* (*equilibrium quantity*) (Q_E).

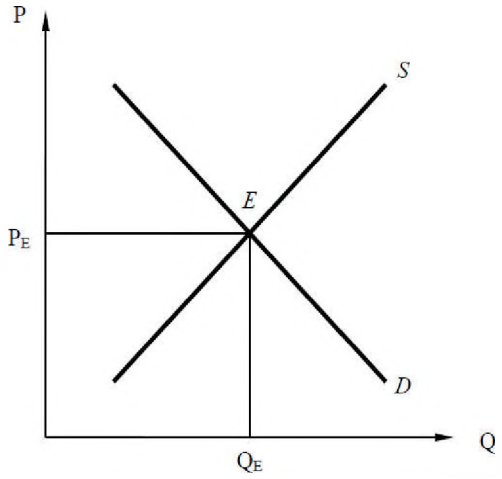


Рис. 2.9. Рівновага ринку

У точці рівноваги

$$P_E = P_S = P_D,$$

де P_E – рівноважна ціна;

P_S – ціна пропозиції;

P_D – ціна попиту.

Відповідно,

$$Q_E = Q_S = Q_D,$$

де Q_E – рівноважний обсяг виробництва;

Q_S – величина пропозиції;

Q_D – величина попиту.

Розрізняють *часткову ринкову рівновагу* (*partial market equilibrium*), під якою розуміють рівновагу певного ринку товару, та *загальну рівновагу* (*general equilibrium*), під якою розуміють ситуацію одночасної рівноваги всіх ринків.

Алгебраїчно стан часткової ринкової рівноваги при лінійних функціях попиту і пропозиції можна визначити так. Нехай $Q = c + dP$, де a, b, c, d – константи, тоді $Q_D = a - bP$, $Q_{S\,E} = a - bP = -c + dP$. Звідси знаходимо, що:

$$P_E = \frac{a+c}{b+d} \text{ і } Q_E = \frac{ad-bc}{b+d}.$$

Рівноважна ціна – це ціна, яка врівноважує попит і пропозицію внаслідок дії конкурентних сил. У результаті встановлення рівноваги виграють як споживачі, так і виробники. Оскільки ціна рівноваги нижча за максимально пропоновану деякими споживачами ціну, то частина коштів споживачами заощаджується, унаслідок чого формується *виграш* (*надлишок*) *споживача* (*consumer surplus*). Графічно це площа, обмежена віссю цін, графіком попиту та лінією рівноважної ціни (рис. 2.9). У свою чергу, рівноважна ціна вища за мінімальну ціну, яку могли б запропонувати найбільш ефективні фірми, тому різниця між рівноважною ціною і цінами пропозиції фірм є *виграшем* (*надлишком*) *виробника* (*producer surplus*) (рис. 2.10), який становить *економічний прибуток* (*economic profit*). Оскільки мінімальна ціна, за якою виробники погоджуються продавати ту чи іншу кількість продукції, дорівнює економічним витратам, то площа фігури, обмежена осями цін та кількості товару, графіком пропозиції та лінією рівноважного обсягу виробництва, дорівнює *економічним витратам* виробника (рис. 2.10).

Сума виграшів споживачів і виробників характеризує *суспільну вигоду* (*social surplus*), яка виникає у зв'язку з існуванням ринкової рівноваги. Завдяки встановленню рівноважної ціни споживачі купують більше і дешевше, ніж спочатку були згодні, а виробники продають дорожче і більше, ніж були готові.

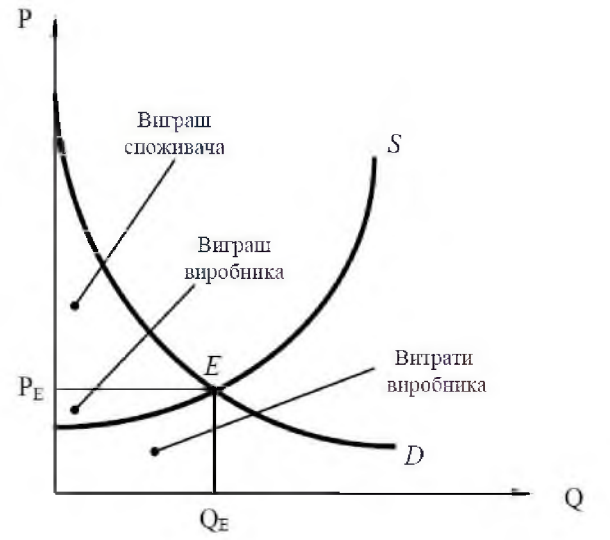


Рис. 2.10. Виграш споживача, витрати і виграш виробника

У деяких випадках ринкова рівновага може не досягатися на ринку. Це відбувається, якщо максимальна ціна попиту нижча за мінімальну ціну пропозиції (рис. 2.11 а), а також якщо мінімальний обсяг пропозиції перевищує максимальний обсяг попиту (рис. 2.11 б).

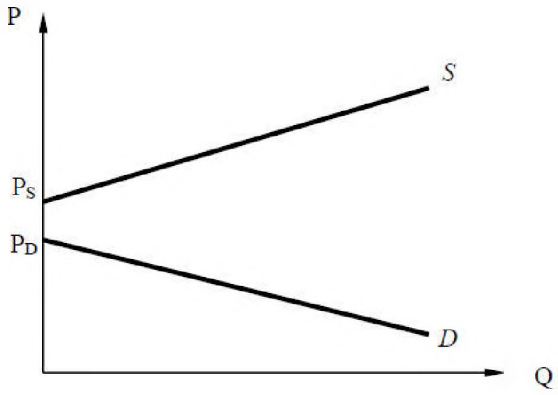


Рис. 2.11 а. Ціна пропозиції перевищує ціну попиту

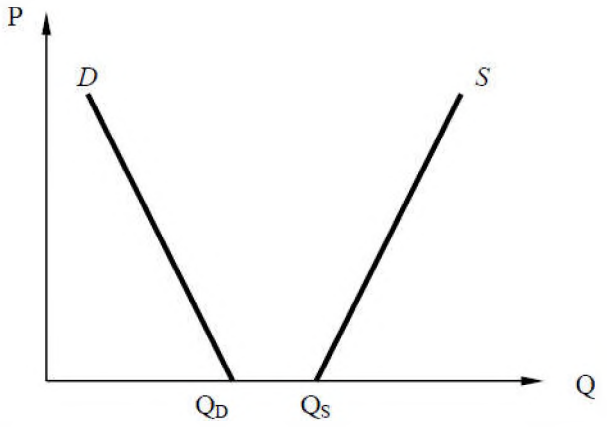


Рис. 2.11 б. Обсяг пропозиції перевищує обсяг попиту

Примітки та ілюстративний матеріал

1. Рисунок 2.10 характеризує ситуацію, за якої товар не буде вироблятися в рамках ринкових механізмів, оскільки відсутня ринкова рівновага, яка узгоджує бажання покупців із можливостями виробників. Ця ситуація характерна для так званих суспільних

благ. Ці блага характеризуються двома властивостями: невибірковістю та невиключеністю.

Рівноважна ціна не завжди досягається на ринках, її утворення потребує певного часу. В умовах досконалої конкуренції відбувається швидке взаємне пристосування попиту і пропозиції, на монополізованих ринках цей процес значно повільніший. Модель ринкової рівноваги показує ціну, до якої прямують ринкові ціни.

Існує два підходи до пояснення процесу встановлення рівноважної ціни. Згідно з підходом Л. Вальраса, якщо реальна ціна нижча за рівноважну, на ринку утворюється *дефіцит товару* (обсяг попиту перевищує обсяг пропозиції (*excess demand*), і конкуренція покупців призводить до підвищення цін. Якщо ціна вища за рівноважну – утворюється *надлишок товару* на ринку (обсяг пропозиції перевищує обсяг попиту (*excess supply*) і продавці знижують ціни, конкуруючи між собою.

2. Основним у підході А. Маршалла є не різниця між обсягами попиту і пропозиції ($Q_2 - Q_1$ на рис. 2.12 ліворуч), а різниця цін попиту і пропозиції ($P_2 - P_1$ на рис. 2.12 праворуч). А. Маршалл виходив з того, що продавці насамперед реагують на різницю ціни попиту і ціни пропозиції. Чим більший цей розрив, тим більше стимулів для зростання пропозиції. Збільшення (зменшення) обсягу пропозиції скорочує цю різницю і тим самим сприяє досягненню рівноважної ціни.

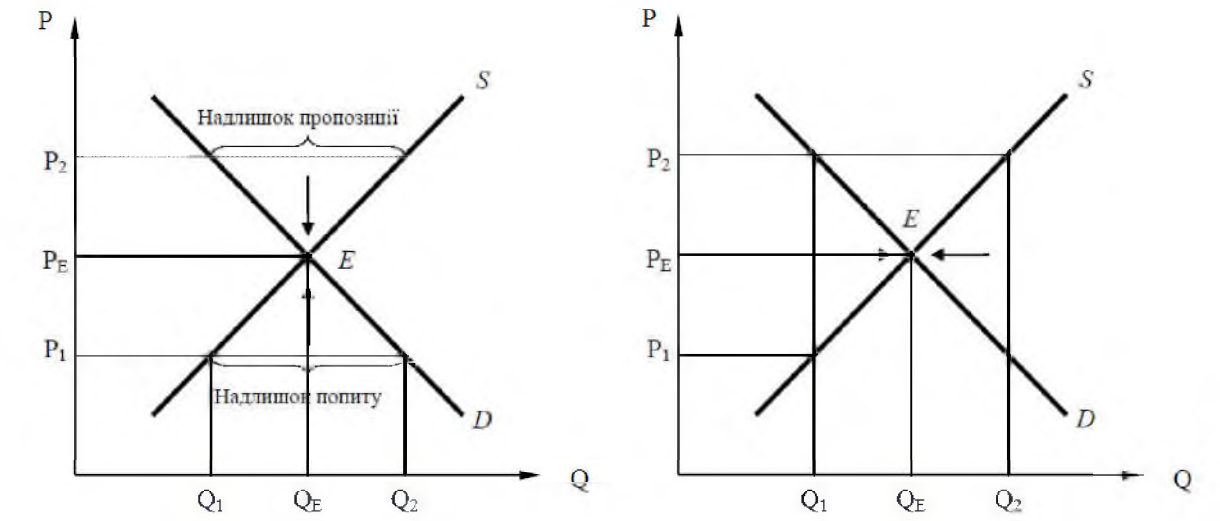


Рис. 2.12. Установлення рівноважної ціни (підходи Л. Вальраса і А. Маршалла)

Короткостроковий ринковий період краще характеризується моделлю Л. Вальраса, тоді як довгостроковий період – моделлю А. Маршалла.

3. Найпростішою динамічною моделлю, що характеризує процес установлення ринкової рівноваги, є *павутиноподібна модель* (*cobweb model*) (рис. 2.13). Вона використовується для аналізу рівноваги в галузі з фіксованим циклом виробництва (наприклад, у сільському господарстві), коли виробники, прийнявши рішення про виробництво на підставі існуючих у попередній рік цін, уже не можуть змінити його обсягу. Ця модель також підходить для аналізу торгівлі товарами, що мають незначний термін зберігання (наприклад, живі квіти). У цьому разі величина поставки товару на ринок залежить від цін попереднього дня.

Функція пропозиції в павутиноподібній моделі є функцією від ціни попереднього періоду $Q_S^t = S(P_{t-1})$, де Q_S^t – обсяг пропозиції в період t; P_{t-1} – фактична ціна товару в період $t - 1$, що передує періоду t.

Рівноважні ціни не в усіх випадках є оптимальними, тому іноді держава, переслідуючи певну соціальну мету, встановлює максимальні чи мінімальні ціни, за якими виробники повинні продавати свою продукцію.

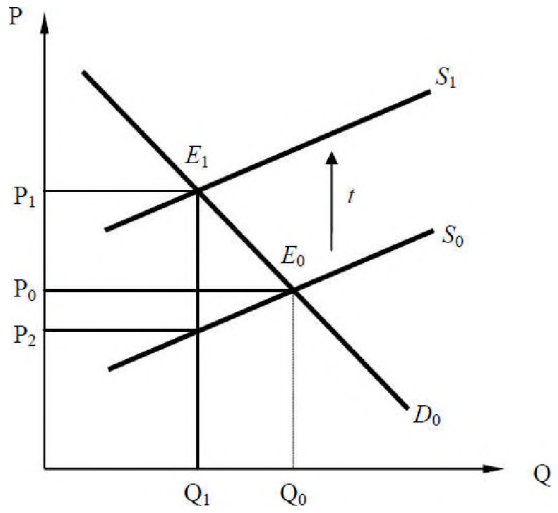


Рис. 2.13. Вплив непрямих податків на ринкову рівновагу

4. Введення державою *непрямих податків* (*indirect tax*) (податку на додану вартість, акцизного податку і т. п.), тобто податків,

що входять у ціну товару, зумовлює зміщення графіка пропозиції вгору на величину податку. При цьому рівноважна ціна товару збільшиться, тоді як рівноважна кількість зменшиться.

Сума податкового навантаження на виробників і споживачів у цьому випадку залежить від взаємного нахилу кривих попиту і пропозиції. Чим більш еластичними є попит і пропозиція товару, тим більшу частину податку сплачують виробники.

Іншим поширеним інструментом державного впливу на співвідношення попиту та пропозиції є *дотації* або *субсидії* (*subsidies*). Якщо дотація встановлена у твердому розмірі з розрахунку на одиницю продукції, то її вплив на ринкову рівновагу можна розглядати як негативний податок. Введення державою дотації на виробництво зумовлює зміщення графіка пропозиції вниз на величину дотації. При цьому рівноважна ціна товару зменшується, тоді як рівноважна кількість виробництва зростає.

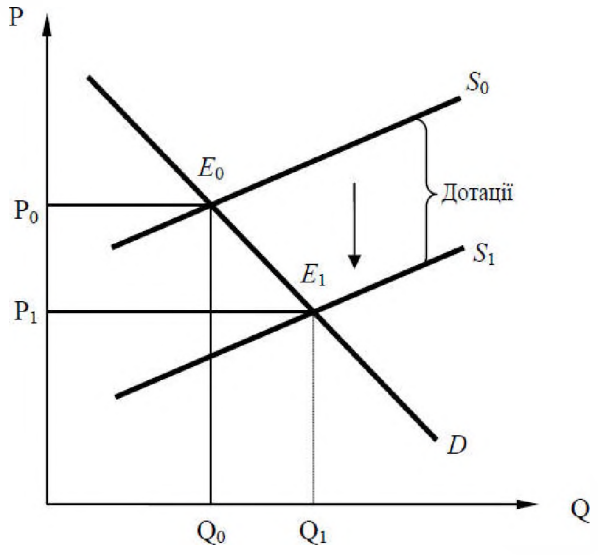


Рис. 2.14. Зміна рівноваги під впливом дотації

Нерідко держава використовує *фіксацію ціни* (*price fixation*), щоб стабілізувати незбалансований ринок.

При цьому ціна (Дж. Б'юкенен назвав її «*політичною ціною*») може бути як вищою, так і нижчою від ціни рівноваги. У першому випадку утворюється надлишок продукції, у другому – дефіцит з усіма наслідками («чорний ринок», черги, адміністративні форми розподілу товарів, зниження якості товарів і т. ін.).

5. Розглянемо детальніше ситуацію *дефіциту* (*deficit*).

Фіксована ціна P^* (рис. 2.15), створюючи дефіцит у розмірі $Q - Q_{2\ 1}$, спонукає виробника виробляти більш дорогу продукцію. Оскільки офіційно такий шлях розширення виробництва неможливий, він переміщується у сферу тіньової економіки. Тому за межами легального ринку лінія пропозиції зміститься і займе положення S_1.

Відстань між графіками пропозиції S_0 і S_1 характеризує витрати ризику, що додаються до звичайних витрат виробництва. У результаті виникнення додаткових витрат ринкова рівновага в точці E_1 є менш вигідною для споживачів, ніж при вільному ціноутворенні.

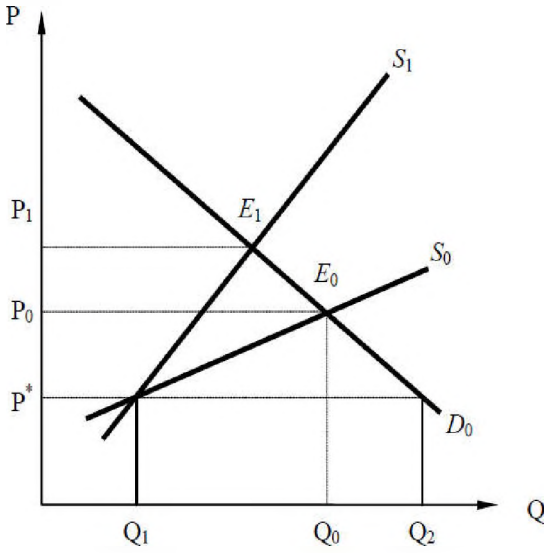


Рис. 2.15. Рівновага в умовах введення фіксованої ціни

Ціна «*чорного ринку*» (P_1) є вищою від фіксованої (P^*) і рівноважної ціни (P_0). Таким чином, установлення фіксованих цін нижче від рівноважної ціни досить часто призводить не до виграшу, а до втрат споживачів.

2.4. Теорія граничної корисності

Корисність блага (utility of good) – це властивість економічного блага задовольняти одну чи кілька людських потреб. Австрійський економіст Г. Госсен у своїх дослідженнях виявив закономірність: корисність кожної наступної одиниці блага,

що споживається, зменшується в міру її споживання. Ця закономірність одержала назву закону спадної граничної корисності (law of diminishing marginal utility), або першого закону Госсена (Gossen's First Law).

Для наукового дослідження найбільш проблемною категорією є категорія корисності блага, оскільки на сьогодні науковці ще не навчилися її вимірювати. Залежно від базових припущень щодо корисності благ можна виділити кардиналістську (cardinal theory), або кількісну, теорію поведінки споживача (consumer behavior) (представники якої припускають можливість кількісної оцінки корисності благ), та ординалістську (ordinal theory), або порядкову, теорію (її представники запропонували вимірювати суб'єктивну корисність за допомогою не абсолютної, а відносної шкали, що показує переваги споживача чи ранг споживаного блага, розробили підходи до аналізу поведінки споживачів без застосування безпосереднього кількісного вимірювання корисності).

Корисність благ може зменшуватися не з першої одиниці блага, що споживається. Однак для переважної кількості благ обов'язково настає момент споживання, після якого корисність блага зменшується. Винятки із цього закону є досить рідкісними, наприклад колекційні речі та ринки цінних паперів.

Зменшення *граничної корисності MU* (*marginal utility*), тобто корисності останньої одиниці спожитого блага, призводить до зменшення приросту *сукупної корисності TU* (*total utility*), яка є сумою корисностей усіх спожитих благ. Сукупна корисність буде зростати, поки гранична корисність є позитивною. Якщо подальше споживання завдає шкоди (гранична корисність блага негативна), то сукупна корисність знижується (рис. 2.16).

У кардиналістській теорії вважається, що споживачі чітко уявляють граничну корисність усіх продуктів та прагнуть витратити свої кошти так, щоб отримати максимум задоволення (максимізувати сукупну корисність).

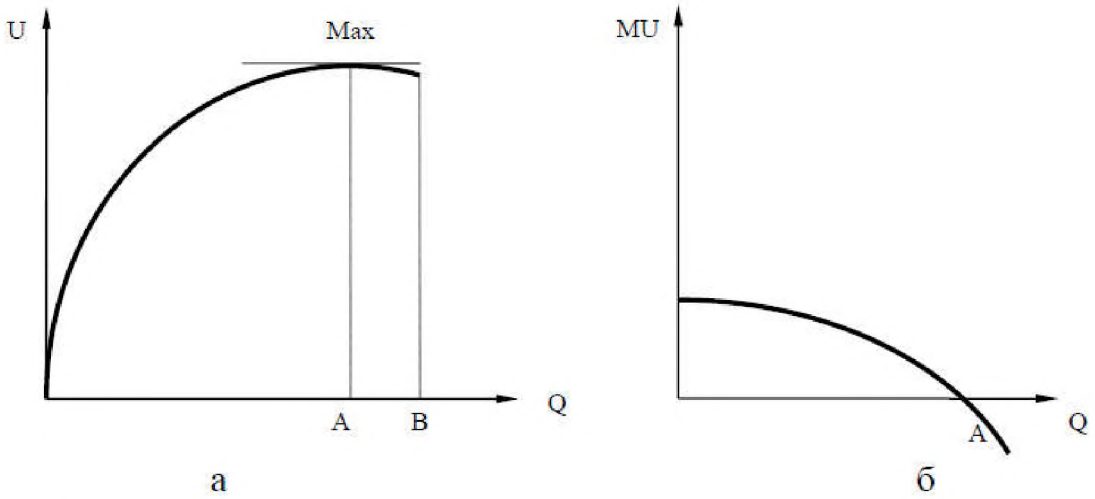


Рис. 2.16. Сукупна (а) і гранична (б) корисність

Функція корисності (*utility function*) – функція, що показує залежність сукупної корисності споживача від кількості спожитих ним благ: $TU = f(Q)$. За наявності неперервної функціональної залежності граничну корисність можна знайти як похідну від функції сукупної корисності:

$$MU = d(TU) / d(Q).$$

Примітки та ілюстративний матеріал

1. Критики теорії корисності, згідно з якою ціна товару визначається його корисністю, ще у XVIII ст. сформулювали так званий парадокс води й алмазу, згідно з яким потрібно було відповісти на запитання, чому вода, яка має важливе значення для життя людей, цініться дешево, тоді як алмази, які є предметами далеко не першої необхідності, коштують дуже дорого. Цей парадокс був усунутий економістами шляхом розмежування сукупної і граничної корисності. Звісно, вартість всієї води на земній кулі перевищує вартість усіх алмазів. Проте алмазів набагато менше, тому гранична корисність алмазу набагато вища за граничну корисність води. Ціна на товар визначається не сукупною, а граничною корисністю.

Для знаходження *оптимального набору споживача (optimal consumption bundle*), тобто того набору благ, який максимізує його корисність при заданому рівні витрат (бюджету), крім функцій

корисності товарів, які формалізують його індивідуальні смаки і бажання, необхідно також володіти інформацією про ціни товарів.

Правило раціональної поведінки споживача (*2-й закон Госсена*) (*law of equi-marginal utility, Gossen's Second Law)* – функція корисності максимізується в тому разі, якщо грошовий дохід споживача розподіляється таким чином, що кожна остання грошова одиниця, витрачена на придбання будь-якого блага, приносить однакову граничну корисність.

Тобто сукупна корисність споживача, який купує *n* товарів, максимізується за умови, що:

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = ... = \frac{MU_n}{P_n},$$

де MU_1, MU_2, ..., MU_n – граничні корисності кожного виду товарів; P_1, P_2, ..., P_n – ціни товарів.

Згідно з ординалістською теорією споживачі прагнуть максимізувати загальну корисність, проте вони не можуть кількісно обчислити корисність, а лише здатні визначити, які товари (чи набори товарів) є для них більш корисними. Якщо вони не можуть надати перевагу одному з наборів товарів, вважається, що ці набори задовольняють потреби споживача однаковою мірою, тобто характеризуються однаковою корисністю

2. Ординалістська теорія споживацького вибору ґрунтується на таких постулатах:

1) *множинність видів споживання.* Кожний споживач бажає споживати безліч різноманітних індивідуальних благ;

2) *ненасиченість.* Споживач прагне мати якомога більшу кількість будь-яких товарів і послуг, і він не пересичується жодним із них. Гранична корисність усіх економічних благ завжди позитивна;

3) *транзитивність.* Теорія споживчого вибору виходить зі сталості і визначеної погодженості смаків споживача. Логічно це може бути виражено таким чином: якщо *A*, *B* і *C* є комбінаціями певних благ і споживач байдужий у виборі між наборами *A* і *B* та між *B* і *C*, то він також байдужий у виборі між *A* і *C*;

4) *субституція.* Споживач згодний відмовитися від невеликої кількості певного блага, якщо йому запропонують натомість більшу кількість блага-субституту;

5) *спадна гранична корисність.* Гранична корисність кожної наступної одиниці споживчого блага зменшується в міру його споживання.

Самостійна робота (тези)

2.1. Криві байдужості та бюджетні можливості споживачів

Представники ординалістської теорії розробили підходи до аналізу поведінки споживачів без безпосереднього кількісного вимірювання корисності. Основними інструментами, що використовуються в цій теорії, є графіки бюджетних можливостей споживачів (бюджетні лінії) та криві байдужості.

Крива байдужості (*indifference curve*) – графік, на якому показані різні комбінації двох економічних благ, що мають однакову корисність для споживача.

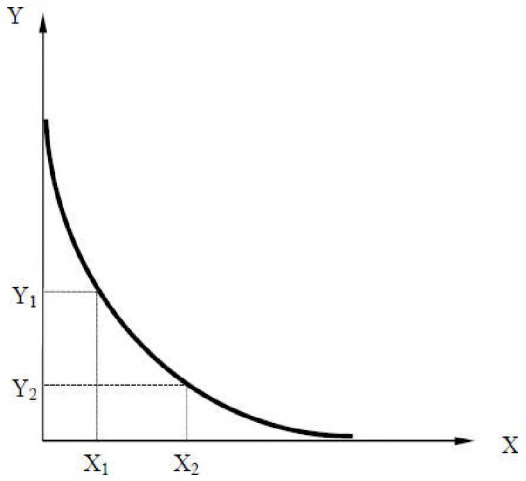


Рис. 2.17. Крива байдужості

Чим правіше і вище розміщена крива байдужості, тим більшою корисністю для споживача характеризуються представлені нею комбінації двох благ. Множина кривих байдужості називається картою кривих байдужості (рис. 2.17).

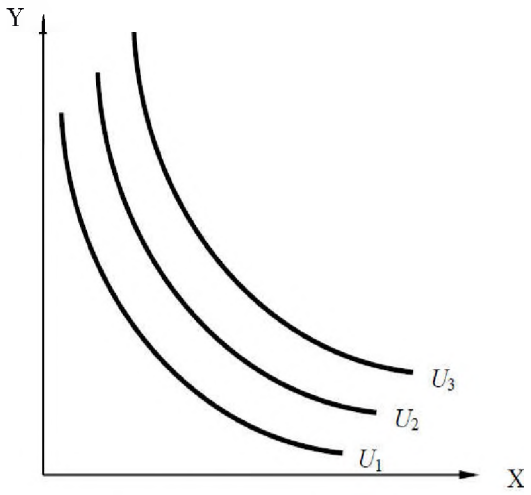


Рис. 2.18. Карта кривих байдужості

Криві байдужості мають від'ємний нахил, є опуклими відносно початку координат і ніколи не перетинаються одна з одною. Тому через будь-яку точку можна провести лише одну криву байдужості.

Для характеристики взаємозамінності товарів на різних відрізках кривої байдужості використовується поняття *граничної норми заміщення* товарів.

Гранична норма заміщення (*marginal rate of substitution – MRS*) – кількість, на яку споживання одного з двох благ повинне бути збільшене (чи зменшене), щоб цілком компенсувати споживачу зменшення (чи збільшення) споживання іншого блага на одну додаткову (граничну) одиницю.

Гранична норма заміщення товару *X* товаром *Y* визначається за такою формулою:

$$MRS_{xy} = -\frac{\Delta y}{\Delta x},$$

або якщо розраховується гранична норма заміщення в певній точці кривої байдужості:

$$MRS_{xy} = \lim_{\Delta x \to 0}\left(-\frac{\Delta y}{\Delta x}\right) = -\frac{dy}{dx}.$$

Для незалежних товарів гранична норма заміщення зменшується в міру споживання одного з товарів, що пояснюється законом спадної граничної корисності.

Гранична норма заміщення може також трактуватися як співвідношення граничних корисностей благ. Припустимо, що споживач відмовляється від ΔY одиниць блага Y заради ΔX одиниць блага X. Якщо корисність кожної одиниці блага Y дорівнює MU_Y, а корисність кожної одиниці блага X дорівнює MU_X, то це означає, що він відмовляється від обсягу корисності ΔYMU_Y і одержує додаткову корисність в обсязі ΔXMU_X. Оскільки споживач залишається на тій самій кривій байдужості, корисність обох наборів для нього є однаковою:

$$\Delta YMU_Y = -\Delta XMU_X, \text{ або } -\frac{\Delta Y}{\Delta X} = \frac{MU_X}{MU_Y},$$

$$\text{оскільки } MRS_{xy} = -\frac{\Delta y}{\Delta x}, \text{ то } MRS_{xy} = \frac{MU_X}{MU_Y}.$$

Гранична норма заміщення є додатною величиною і за абсолютним значенням дорівнює тангенсу кута нахилу кривої байдужості. В ординалістській теорії гранична норма заміщення виконує ті самі функції, що й гранична корисність у кардиналістській теорії.

Бюджетна лінія (*budget line*) – графік, на якому зображені комбінації двох економічних благ, які можна придбати за певну суму грошей.

Якщо I – дохід споживача, X та Y – товари, на які витрачається цей дохід, P_X – ціна блага X, P_Y – ціна блага Y, то рівняння бюджетного обмеження набере вигляду:

$$I = P_X X + P_Y Y,$$

або (у більш звичному вигляді)

$$Y = \frac{I}{P_Y} - \frac{P_X}{P_Y} X,$$

де P_X/P_Y – кутовий коефіцієнт, що вимірює нахил бюджетної лінії до осі абсцис.

Якщо $X = 0$, $Y = I/P_Y$, тобто весь дохід споживача витрачається на благо Y. Якщо $Y = 0$, $X = I/Px$. Поєднавши точки максимального споживання благ, отримуємо лінію *бюджетного обмеження* (*budget constraint*):

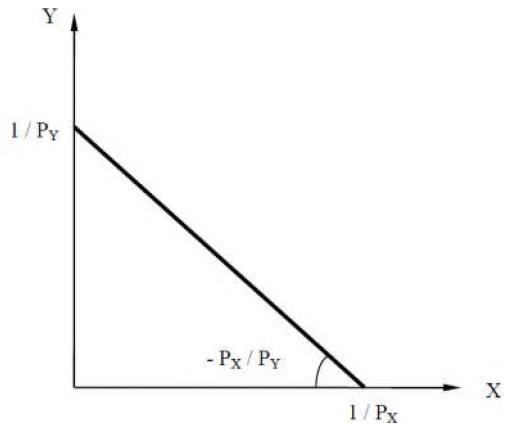


Рис. 2.19. Бюджетне обмеження

Точка дотику найвищої з доступних кривих байдужості з бюджетним обмеженням визначає стан *рівноваги споживача* (*consumer equilibrium*) (ситуацію, коли в нього немає стимулів змінювати набір спожитих благ, оскільки він споживає на найвищому рівні корисності):

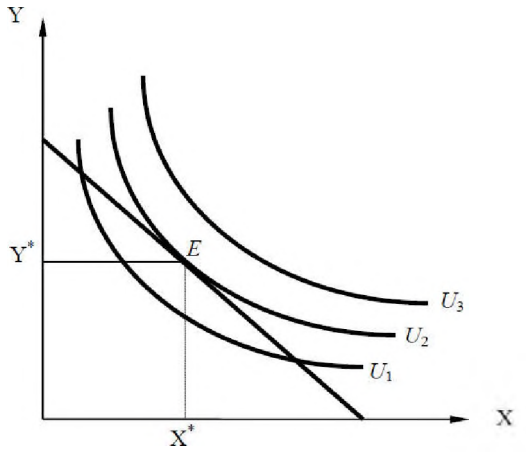


Рис. 2.20. Рівновага споживача

Гранична норма заміщення в стані рівноваги споживача дорівнює тангенсу кута нахилу бюджетної лінії:

$$MRS_{xy} = \frac{P_X}{P_Y}.$$

Запитання та завдання для контролю

1. У чому різниця між попитом та обсягом попиту?
2. Для яких благ не діє закон попиту?

3. Як залежить еластичність попиту і пропозиції від часу? Спробуйте графічно відобразити цю залежність.

4. При аналізі пропозиції розглядаються три часових періоди: миттєвий, короткостроковий, довгостроковий. Назвіть критерії, які використовуються для визначення цих періодів? У деяких працях виділено четвертий період – «віковий», або досить тривалий. Які характеристики характерны для цього періоду? Що змінюється упродовж досить тривалого періоду?

5. Назвіть кілька реальних виробництв, для яких фактор часу не впливає істотно на еластичність пропозиції та, навпаки, є вагомою детермінантою еластичності.

6. Чи можна уявити ситуацію, коли лінія пропозиції має спадний характер? Якщо так, то поясніть, за яких умов і для яких галузей виробництва це можливо?

7. Наведіть кілька прикладів товарів, рівновага на конкурентних ринках яких не буде досягнута. Проілюструйте це на графіках попиту і пропозиції.

8. Назвіть групи товарів, на яких держава може встановлювати фіксовані ціни. Наведіть також кілька прикладів товарів, для яких держава встановлює максимально та мінімально можливі ціни. Які негативні наслідки можуть мати такі заходи?

9. Зобразіть графічно встановлення ринкової рівноваги у випадку, якщо держава вводить фіксований податок на одиницю продукції, та у випадку, якщо вона встановлює податок, що дорівнює відсотку від ціни одиниці продукції? У чому полягатиме відмінність між цими графіками?

10. Скільки можливих форм кривих байдужості існує? Відобразіть графічно всі відомі вам форми та охарактеризуйте блага, які відповідають цим лініям.

11. Що показує гранична норма заміни товарів? Від чого залежить її значення і які фактори впливають на її динаміку?

12. Наведіть докази того, що використання кардиналістської і ординалістської теорій при визначенні оптимального набору благ для споживача приведе до однакових результатів.

Термінологічний словник

Бюджетна лінія (budget line) – графік, на якому зображені комбінації двох економічних благ, які можна придбати за певну суму грошей.

Величина попиту (quantity demanded) – це максимальна кількість товару, яку погоджуються придбати споживачі за певною ціною при певних умовах у певний час.

Величина пропозиції (quantity supplied) – це максимальна кількість товару, яку погоджуються виготовити виробники за певною ціною за певних умов у певний час.

Гранична норма заміщення (marginal rate of substitution – MRS) – кількість, на яку споживання одного з двох благ повинне бути збільшене (чи зменшене), щоб цілком компенсувати споживачу зменшення (чи збільшення) споживання іншого блага на одну додаткову (граничну) одиницю.

Ефект доходу (income effect) – при зниженні ціни товарів споживачі, яким не вистачало грошей на їх купівлю (чи на купівлю їх у більшій кількості), тепер можуть це зробити.

Ефект заміни (заміщення) (substitution effect) – при зниженні ціни товарів у споживачів з'являється бажання придбати дешевші товари замість аналогічних дорожчих.

Закон спадної граничної корисності (law of diminishing marginal utility) або першого закону Госсена (Gossen's First Law) стверджує, що кожна наступна одиниця товару приносить споживачеві меншу корисність.

Коефіцієнт еластичності попиту за ціною (coefficient of price elasticity of demand) показує, на скільки відсотків зміниться величина попиту в разі зміни ціни товару на 1 %.

Коефіцієнт еластичності попиту за доходом (coefficient of income elasticity of demand) показує, на скільки відсотків зміниться величина попиту в разі зміни доходу споживача товару на 1 %.

Коефіцієнт еластичності пропозиції за ціною (coefficient of price elasticity of supply) показує, на скільки відсотків зміниться величина пропозиції при зміні ціни товару на 1 %.

Корисність блага (utility of good) – це властивість економічного блага задовольняти одну чи кілька людських потреб.

Крива байдужості (indifference curve) – графік, на якому показані різні комбінації двох економічних благ, що мають однакову корисність для споживача.

Правило раціональної поведінки споживача (2-й закон Госсена) (law of equi-marginal utility, Gossen's Second Law) – функція корисності максимізується в тому разі, якщо грошовий дохід споживача розподіляється таким чином, що кожна остання грошова одиниця, витрачена на придбання будь-якого блага, приносить однакову граничну корисність.

Попит (demand) – це кількість (обсяг) товару чи послуги, яку споживачі готові (бажають та спроможні) придбати за кожного рівня цін (за інших однакових умов) у визначений період.

Пропозиція (supply) – це кількість (обсяг) товару або послуги, яку виробники готові (бажають і спроможні) поставити для продажу на ринок при кожному рівні цін (за інших однакових умов) у визначений період.

Рівноважна ціна (equilibrium price) (P_E) – це ціна, за якої попит дорівнює пропозиції.

Рівноважний обсяг виробництва (equilibrium quantity) (Q_E) – кількість товару, за якої урівноважуються попит і пропозиція.

Товари Гіффена є товарами нижчої категорії, на які малозабезпечені споживачі витрачають значну частку свого бюджету.

Функція корисності (utility function) – функція, що показує залежність сукупної корисності споживача від кількості спожитих ним благ: TU = f(Q).

Функція попиту (demand function) показує залежність величини попиту від факторів, що її визначають.

Функція пропозиції (supply function) показує залежність величини пропозиції від факторів, що її визначають.

Ціна попиту (demand price) – це найвища ціна, яку згодні заплатити споживачі за певну кількість товару.

Ціна пропозиції (supply price) – це найнижча ціна, за яку виробники згодні виробити певну кількість товару.

Контрольні тестові завдання

1. Згідно з законом попиту:

а) перевищення пропозиції над попитом спричинить скорочення ціни;

б) якщо доходи споживачів зростають, вони, як правило, починають більше купувати товарів;

в) крива попиту має від'ємний кут нахилу;

г) при збільшенні ціни обсяг попиту зростає.

2. Що пояснює зміщення кривої попиту на товар X:

а) пропозиція товару *X* з певних причин скорочується;

б) ціна товару *X* зросла;

в) зміна смаків споживачів;

г) ціна товару *X* зменшилася.

3. Зростання цін на ресурси матиме наслідком:

а) переміщення кривої пропозиції та кривої попиту вгору;

б) переміщення кривої пропозиції вліво вгору;

в) переміщення кривої пропозиції вліво вправо;

г) переміщення кривої пропозиції вправо вниз.

4. Який термін відображає бажання споживачів придбати деяке благо:

а) потреба;

б) попит;

в) необхідність;

г) пропозиція.

5. Збільшення попиту та скорочення пропозиції призведуть до:

а) збільшення рівноважної ціни та збільшення рівноважного обсягу;

б) зменшення рівноважної ціни та зменшення рівноважного обсягу;

в) збільшення рівноважної ціни і невизначеного ефекту відносно рівноважного обсягу;

г) зменшення рівноважної ціни і невизначеного ефекту відносно рівноважного обсягу.

6. Існує обернений зв'язок між:

а) обсягом опадів за місяць та продажем парасольок;

б) розміром доходу споживача та його попитом на товари низької споживчої цінності;

в) ціною картини та ступенем популярності художника;

г) немає правильної відповіді.

7. Яке з поданих нижче тверджень не характеризує еластичний попит:

а) відносна зміна обсягу попиту більша за відносну зміну ціни;

б) покупці чутливі до зміни ціни;

в) загальна виручка знижується, якщо ціна зростає;

г) коефіцієнт еластичності менший за одиницю.

8. Якщо попит на товар А нееластичний, то підвищення ціни товару А на 3 % приведе до таких наслідків:

а) зниження обсягу попиту на товар *А* більше ніж на 3 %;

б) зниження обсягу попиту на товар *А* менше ніж на 3 %;

в) підвищення обсягу попиту на товар *А* більше ніж на 3 %;

г) підвищення обсягу попиту на товар *А* менше ніж на 3 %.

9. Крива байдужості для неповних замінників має вигляд:

а) прямої лінії, що перетинає вісі координат;

б) кривої опуклої до початку координат;

в) кривої опуклої від початку координат;

г) має вигляд прямого кута.

10. Якщо споживач купує і з'їдає 3 кавуни, то максимальну цінність для нього матиме:

а) перший кавун;

б) другий з кавунів, який з'їв споживач;

в) останній кавун;

г) усі кавуни мають однакову корисність.

Тема 3. Підприємство і підприємництво. Підприємницький дохід

План

3.1. Підприємництво: сутність, функції, види в ринковій економіці.

3.2. Підприємство як суб'єкт ринкової економіки.

3.3. Капітал промислового підприємства і його рух.

3.4. Мікроекономічна модель підприємства.

Самостійна робота (тези)

3.1. Собівартість продукції як якісний показник економічної діяльності підприємств.

3.1. Підприємництво: сутність, функції, види в ринковій економіці

Підприємництво – *це самостійна, ініціативна, систематична на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку* (Господарський кодекс України, стаття 42).

Категорія «підприємництво» у вітчизняній економічній літературі до 1991 р. не розглядалася. *В економічній теорії Заходу поняття «підприємництво» виникло на початку XVII ст.* Вважають, що вперше цей термін був введений у науковий обіг французьким банкіром Р. Кантільйоном.

Є багато концепцій підприємництва [1].

Підприємництво як економічна діяльність має такі ознаки:

– самостійність,

– новаторство,

– ініціатива,

– творчість,

– ризиковість,

– економічна та соціальна відповідальність,

– масштабність мислення.

Будь-яка економічна діяльність має бути доцільною.

Метою підприємницької діяльності є максимізація доходу в результаті спрямування зусиль підприємця на певний об'єкт – сукупність певних видів економічної діяльності, в межах якої шляхом комбінації ресурсів підприємець домагається максимізації доходу.

Принципи підприємницької діяльності:

– вільний вибір діяльності;

– залучення на добровільних засадах до підприємницької діяльності майна і коштів юридичних осіб, громадян;

– самостійне формування програми діяльності, вибір постачальників і споживачів продукції;

– встановлення цін відповідно до законодавства;

– вільний найм працівників; залучення й використання матеріально-технічних, фінансових, трудових, інформаційних, інтелектуальних, природних та інших ресурсів, використання яких не заборонене законом;

– комерційний розрахунок та власний ризик;

– вільне розпорядження прибутком, що залишається після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законом;

– самостійне здійснення підприємцем зовнішньоекономічної діяльності, використання належної йому частки валютного виторгу на свій розсуд.

Суб'єктами підприємницької діяльності можуть бути: приватні особи (організатори одноосібної та великої економічної діяльності); групи юридичних або фізичних осіб, пов'язаних між собою договірними відносинами та економічними інтересами); держава в особі відповідних органів.

Види підприємницької діяльності:

– виробнича;

– комерційна;

– фінансова;

– посередницька;

– страхова [2].

Сутність підприємництва проявляється у функціях, які воно здійснює (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Функції підприємництва

Назва функцій	Сутність функцій
Інноваційна	Генерування та реалізація нових ідей (технічних, організаторських, управлінських та ін.), здійснення дослідно-конструкторських розробок, створення нових товарів і надання нових послуг
Організаційна	Поєднання чинників виробництва в оптимальних пропорціях, здійснення контролю за їхнім використанням, направленість зусиль працівників на досягнення поставленої мети
Господарська (ресурсна)	Формування та продуктивне використання власного капіталу, матеріальних, трудових, природних, інформаційних та інших ресурсів
Соціальна	Формування мотиваційного механізму ефективної праці, виробництва тих товарів та послуг, які необхідні для максимального задоволення реальних потреб споживачів

За формами власності та організації виділяють такі основні види підприємництва:

1) одноосібне володіння (приватне, сімейне), товариство (партнерство) – підприємництво, що діє на основі приватної власності громадян-членів однієї сім'ї та їхньої праці, з можливим застосуванням найманої робочої сили;

2) товариство (партнерство) – підприємництво, що засноване на власності юридичної особи з обмеженою відповідальністю, використанням найманої робочої сили (малі підприємства, кооперативи, товариства);

3) акціонерне товариство (корпорація) – це провідна форма підприємництва, що заснована на власності учасників товариства – акціонерів (фізичні та юридичні особи).

Становлення й активний розвиток вищезазначених інтегрованих підприємницьких структур сприятимуть зростанню ефективності всієї сучасної системи господарювання.

Значення підприємництва:

– створює інноваційне середовище;

– є могутнім чинником структурних перетворень у національній економіці;

– забезпечує здорову конкуренцію;

– сприяє найефективнішому використанню матеріальних, інвестиційних і нематеріальних ресурсів.

Таблиця 3.2

Інтегровані підприємницькі структури

Вид об'єднання	**Сутність**
Асоціація	*Найпростіша форма договірного об'єднання підприємств та інших підприємницьких структур* з метою *постійної координації господарської діяльності*. Асоціація (союз) не має права втручатися у виробничу і комерційно-фінансову діяльність будь-якого з її учасників (членів)
Консорціум	*Тимчасове статутне об'єднання промислового і банківського капіталу* для реалізації *певної підприємницької ідеї та досягнення загальної мети* (здійснення спільного значного інноваційно-інвестиційного або іншого господарського проекту)
Концерн	*Організаційна форма* статутного об'єднання підприємницьких структур, що характеризуються органічним поєднанням власності та контролю; об'єднання відбувається найчастіше на основі використання принципу диверсифікації виробництва або інших видів колективної діяльності, коли організоване *утворення у формі концерну інтегрує підприємства й установи (промисловість, транспорт, торгівля, організації науки і наукового обслуговування, фінансово-кредитної системи)*. Суб'єкти господарювання, що входять до складу новоствореного концерну, звичайно втрачають свою економічну самостійність
Холдинг	*Специфічна організаційна форма* об'єднання інвестиційних ресурсів, тобто утворення, *що безпосередньо не займається виробничо-господарською діяльністю, а спрямовує свої фінансові кошти для придбання контрольного пакета акцій інших підприємств (акціонерних товариств), які є учасниками концерну або іншого добровільного об'єднання*. Це дає право холдинг-компанії здійснювати контроль за діяльністю тих підприємств, контрольний пакет акцій вона має у власності. Об'єднані у холдингу суб'єкти підприємництва зберігають свою юридичну самостійність, проте вирішення ключових питань їхньої діяльності належить холдинговій компанії

Примітки та ілюстративний матеріал

1. Концепції підприємництва об'єднують у дві основні групи:
– класичні
– сучасні.

Підприємництво, з точки зору часового періоду його існування в історії людства, відносно молоде явище. Як системний процес, воно виникає у європейських країнах у XVII ст. як суспільна реакція на фундаментальні зрушення у розвитку продуктивних сил, які створили базу для історичного стрибка економічної еволюції цивілізації від аграрного до технологічного укладу виробництва суспільно-необхідних матеріальних благ. Провідником цього процесу стало й залишається донині підприємництво, яке є головним провідником процесу економічної еволюції цивілізації та ствердження й розвитку ринкових відносин.

Розвиток вітчизняного підприємництва має своє історичне коріння. Так, ще у XVIII ст. лише на Лівобережжі України проводилося близько 400 ярмарків та понад 700 місцевих базарів. Великі ярмарки, що тривали тижнями і, безумовно, впливали на ціни європейського ринку, відбувалися у Києві, Ніжині, Ромнах, Переяславі, Полтаві та інших містах. Прізвища українських підприємців – Терещенків, Симиренків, Яхненків були відомі не лише в Україні (Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: національна доповідь / К. О. Ващенко, З. С. Варналій, В. Є. Воротін, В. М. Геєць, Е. М. Кужель, О. В. Лібанова та ін. К. : Держкомпідприємництво, 2008. 226 с.)

2. Виробниче підприємництво – це діяльність, яку виконує сам підприємець, використовуючи як чинники виробництва робочу силу, знаряддя і предмети праці, виробляє товари чи послуги для подальшого продажу суб'єктам ринку (споживачам). Здійснюється на договірних, контрактних відносинах. *Фінансовим результатом є прибуток і рентабельність.*

Комерційне підприємництво – діяльність, коли підприємець сам не виробляє товари, а виступає в ролі торговця, продаючи готові товари, які отримані ним від інших суб'єктів ринку.

Фінансове підприємництво – це особлива форма підприємницької діяльності, коли предметом купівлі-продажу є гроші та цінні папери, що продаються підприємцем споживачу (покупцю) або надаються йому у кредит. Його агентами виступають банки, фондові біржі та інші фінансові організації.

Посередницька підприємницька діяльність – коли сам підприємець не виробляє і не продає товари, а виступає в ролі посередника у процесі здійснення товарно-грошових операцій. Страхове підприємництво – діяльність, коли підприємець гарантує страховику майна, життя, цінностей за певну плату, компенсацію можливих втрат у результаті непередбачуваного лиха.

3. Згідно з Господарським кодексом України суб'єктами підприємницької діяльності в Україні можуть бути:

1) господарські організації – юридичні особи, створені відповідно до Цивільного кодексу України, державні, комунальні та інші підприємства, а також інші юридичні особи, які здійснюють господарську, комерційну діяльність та зареєстровані в установленому порядку;

2) громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність і зареєстровані відповідно до закону як підприємці;

3) філії, представництва, інші відокремлені підрозділи господарських організацій (структурні одиниці), створені ними для здійснення господарської комерційної діяльності.

Інноваційне підприємництво: сутність, роль в економічній системі

Інноваційне підприємництво – *це особливий новаторський процес створення нового, процес господарювання, в основу якого покладено постійний пошук нових можливостей, орієнтацію на інновацію, вміння використовувати для виконання постійних завдань ресурси з найрізноманітніших джерел; такий суспільний, технічний, економічний процес, який через практичне використання ідей і винаходів приводить до створення кращої продукції й технології [1, с. 70].*

Інноваційним слід вважати підприємництво, в основу діяльності якого покладено виробництво науково-технічної продукції (товарів, послуг) та інтелектуальне виробництво. Технічні зміни тут стосуються переважно виробничого процесу, а не самого продукту.

Формування інноваційного підприємництва є необхідною умовою для створення інноваційної економіки, вдосконалення економічного механізму управління інноваційною діяльністю.

Упродовж останніх років в Україні спостерігається низький рівень інноваційної активності малого підприємництва [2], що пояснюється загостренням ряду проблем (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Інституціональні та ресурсні проблеми інноваційної діяльності [1, с. 72–73]

Проблеми	Сутність проблеми
Проблеми фінансового характеру	Брак власних коштів, недостатня підтримка з боку держави, складність залучення фінансових ресурсів із ринкових джерел (невигідні умови кредитування)
Проблеми організаційно-правового характеру	Нерозвиненість ринку технологій, відсутність суб'єктів інноваційної інфраструктури, що мають надавати посередницькі, юридичні, експертні, фінансово-кредитні та інші послуги [3].
Проблеми інформ. характеру	Недоступність або брак широкого доступу до систематизованої інформації про нові технології, що мають потенціал комерціалізації.
Проблеми ринкового характеру	Висока вартість нововведень, невизначеність термінів інноваційного процесу, високий економічний ризик інноваційної діяльності тощо

Важливим заходом для розв'язання проблеми ресурсного забезпечення малих інноваційних підприємств є накопичення об'єктів інфраструктури інноваційної підприємницької діяльності (бізнес-центрів, інформаційно-консультативних установ, небанківських фінансово-кредитних установ, інвестиційних фондів та компаній), здатної спрямувати ринкові ресурсні потоки на реалізацію інноваційних проектів і сприяти ринковій адаптації інноваційної продукції малих підприємств. Важливим економічним

інструментом фінансування малого інноваційного підприємництва має стати розвиток венчурних механізмів залучення фінансових ресурсів.

Примітки та ілюстративний матеріал

1. Федулова Л. І. Інноваційна економіка: підручник / Л. І. Федулова . – К. : Либідь, 2006. – 480 с.

2. За даними Держкомстату України (див. табл.) у 2007 році інноваційною діяльністю у промисловості займалося 1 472 підприємства, або 14,2 % їх загальної кількості; у 2009 – відповідно 1 180 і 12,8 %; впроваджували інновації відповідно 1 186 і 1 180 промислових підприємств. Із загального обсягу реалізованої інноваційної продукції на експорт поставлено: у 2007 – на 14 666,6, у 2009 – на 13 200,9 млн грн.

Показники	2007	2008	2009
Кількість інноваційно активних промислових підприємств, усього	1472	1397	1180
Відсотків до загальної кількості підприємств	14,2	13,0	12,8
Кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації	1186	1160	1180
Обсяг реалізованої інноваційної продукції (у фактичних цінах: млн грн)	40188,0	45830,2	31432,3
у тому числі принципово нової	22305,8	14688,7	8511,5
Із загального обсягу поставлено на експорт	14666,6	23633,1	13200,9

Джерело: Статистичний щорічник України за 2009 рік. С. 327.

3. У сфері формування інфраструктури ресурсного забезпечення інноваційної підприємницької діяльності постали такі проблеми: більшість об'єктів загальної інфраструктури підприємницької діяльності не відіграє помітної ролі в ресурсному забезпеченні інноваційної діяльності; сфера об'єктів специфічної інфраструктури інноваційної діяльності має невисокі темпи розвитку, спостерігається нерівномірність розподілу наявних об'єктів інфраструктури підприємницької інноваційної діяльності за регіонами України. Л. І. Федулова наводить такі дані: у Києві та Київській області діють 12 бізнес-інкубаторів, в Одеській області – 9;

у 18 з 22 регіонів країни функціонує по одному-два бізнес-інкубатори. З 255 наявних інноваційних фондів 175 працюють у Києві. Усі 7 венчурних фондів також розташовані в Києві. Шість із восьми технопарків належать до території одного регіону (Київ) [1, с. 74].

Венчурний капітал як джерело фінансування інноваційного підприємництва

Однією з найгостріших та найактуальніших проблем інноваційного розвитку є пошук джерел його фінансування. Як показує досвід країн, які обрали за основу інноваційну модель розвитку національних країн, важливу роль у вирішенні цієї проблеми може відіграти венчурний капітал [1]. Він може стати головним джерелом інвестицій для малого і середнього інноваційного підприємництва.

Венчурний капітал – *це ризиковий капітал, що інвестується в науково-технічний розвиток.*

За визначенням Європейської асоціації прямого інвестування та венчурного капіталу – *венчурний капітал є дольовим капіталом, який надається фірмами, що інвестують і спільно управляють приватними компаніями, які перебувають на різних етапах розвитку (старт, розширення або трансформація) і демонструють потенціал ймовірного суттєвого зростання [2].*

Венчурні підприємства – *це малі фірми у сферах наукових досліджень, інженерних розробок, створення і впровадження нововведень ризикового характеру.*

Учасниками інвестиційного процесу при венчурному інвестуванні завжди є три сторони:

– винахідник як носій ідеї – інтелектуальної власності;

– підприємець, що розвиває бізнес на основі використання цієї власності;

– венчурний інвестор, що вкладає гроші в розвиток бізнесу.

Усі вони мають свої частки у фірмі (підприємстві), яка функціонує і розвивається на засадах ефективного використання інтелектуальної власності, причому частка венчурного інвестора не завжди є домінуючою.

Венчурні інвестиції, як правило, характеризуються такими рисами [3, с. 26–27]:

– венчурний капіталіст поділяє свій ризик з підприємцем; тривалий інвестиційний період (близько 3–7 років) повинен бути достатнім для «розкрутки» компанії – від ідеї чи наукової розробки до забезпечення її прибутковості внаслідок комерціалізації; повернення коштів інвестору здійснюється у вигляді реалізації в кінці інвестиційного періоду частки інвестора у вартості компанії, яка зросла в ціні (як правило, через фондову біржу у вигляді пакета акцій);

– крім здійснення інвестицій, венчурний капіталіст бере участь в управлінні компанією, забезпечуючи їй через власні зв'язки та набутий досвід на стартовому етапі підтримку в доступі до додаткових джерел фінансування під свої гарантії, розробці стратегії розвитку, організації ефективного менеджменту, проведенні патентної експертизи тощо.

Характерною особливістю венчурного капіталу є його висока ризиковість. Ризики при венчурному фінансуванні повинні компенсуватись високими очікуваними комерційними результатами, у тому числі високим рівнем рентабельності [4].

Особливе місце у формуванні венчурних фондів належить великим промисловим корпорація, які забезпечують тим самим прискорення власного науково-технічного розвитку.

Корпорації беруть участь у венчурному фінансуванні трьома основними способами:

1) безпосередньо фінансують створення малих фірм, які забезпечують масове виробництво та просування на ринку інноваційної продукції, розробленої науково-технічним персоналом материнської компанії;

2) створюють мережу цілком приналежних їм філій дрібних венчурних компаній, які використовують уже не науково-дослідні, а інвестиційні функції. Останні (венчурні компанії) створюють фонди, які використовуються для довгострокового фінансування та надання позик на розробку й освоєння винаходів, що перебувають у колі інтересів материнської компанії;

3) разом з іншими венчурними інвесторами (банками, страховими та пенсійними фондами) створюють спеціалізовані інвестиційні компанії венчурного капіталу, які починають інвестувати у розвиток науково-дослідних підприємств, виступаючи замовниками їхньої продукції [2, с. 27–28].

Венчурний капітал має власний ринок з відповідною інфраструктурою, попитом, пропозицією та ціною венчурного інвестиційного товару у вигляді частки акцій підприємства, яке фінансується. Попит на венчурний капітал існує сьогодні і в Україні. І він буде зростати тим швидше, чим активніше буде здійснюватись перехід економіки на інноваційний шлях розвитку.

Примітки та ілюстративний матеріал

1. Як джерело фінансування малого інноваційного підприємництва венчурний капітал виник у США в 70-х роках XX ст. Розвиток ризикового фінансування посилився внаслідок прийнятого на державному рівні дозволу пенсійним фондам розміщувати до 5 % активів у венчурних інвестиціях, що зумовило приплив капіталу з фінансових інституцій (Федулова Л. І. Інноваційна економіка: підручник. К. : Либідь, 2006. С. 75).

2. Stevens W. European Venture Capital Market: Trends and Prospects, OECD report, 1997. – P. 22–39.

3. Лапко О. О. Венчурний капітал як джерело фінансування інноваційного розвитку економіки / О. О. Лапко // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 3. – С. 25–42.

4. Досвід функціонування високоризикових підприємств показує, що близько 15 % з них зазнають невдачі, і їх майже не згадують; 25 % втрачають більше, ніж заробляють; 30 % підприємств, які використовували венчурний капітал, отримують надвисокий прибуток, компенсуючи всі фактичні витрати. Зазвичай венчурні інвестори намагаються розмістити свої кошти таким чином, щоб протягом 5–7 років десятикратно збільшити вкладений капітал [2, с. 34–35].

3.2. Підприємство як суб'єкт ринкової економіки

Підприємства – *головні суб'єкти економічної діяльності в ринковій економіці, первинна організаційно-економічна ланка національного господарства, створюються для виробництва потрібних суспільству матеріальних благ та різноманітних послуг з метою привласнення прибутку.*

Підприємство як товаровиробник є учасником суспільного поділу праці і виступає як виробник, що спеціалізується на виготовленні певного товару чи послуги. Підприємство конкурує з іншими, такими ж як воно підприємствами, посідає провідне місце і відіграє відповідну роль у розвитку економічної системи як цілого, у формуванні і забезпеченні відповідного рівня добробуту народу.

Підприємства як самостійні суб'єкти економічної діяльності виконують ряд функцій (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Функції підприємств

Назва функції	Зміст функції
Виробничо-технологічна	Забезпечення процесу виробництва необхідними трудовими, матеріальними і фінансовими ресурсами, упровадження досягнень науково-технічного прогресу, удосконалення організації та управління виробництвом
Економічна	Здійснення маркетингових досліджень ринку товарів і послуг з метою найбільш ефективної реалізації виготовленої продукції; здійснення господарських відносин з іншими суб'єктами ринку на основі договорів (контрактів); найм працівників і організація їхньої діяльності; розподіл та використання прибутку; сплата податків; інвестування
Соціальна	Поліпшення умов праці, життя і здоров'я, гарантії обов'язкового медичного страхування всіх працівників підприємства та їх сімей; забезпечення підготовки кваліфікованих працівників; надання пільги своїм працівникам, які здобувають освіту у навчальних закладах без відриву від виробництва; забезпечення визначеної відповідно до закону кількості робочих місць для працевлаштування неповнолітніх, інвалідів та інших категорій громадян, які потребують соціального захисту
Зовнішньо-економічна	Самостійне здійснення зовнішньоекономічної діяльності відповідно до чинного законодавства

Формування ринкової структури економіки приводить до появи різноманітних форм сучасних підприємств-суб'єктів господарювання. Їх класифікують за різними критеріями [1].

Функціонування ринкових відносин потребує створення підприємств (фірм), які мають обслуговувати ринок.

Це:

1) лізингові фірми – надають кредити орендарю з правом користування певними об'єктами; найпоширенішими об'єктами лізингу є транспортні засоби, обладнання, технології, ліцензії, програмне забезпечення тощо;

2) інноваційні фірми – впроваджують винаходи, науково-технічні розробки та послуги, реалізують різні проекти;

3) венчурні фірми – проводять комерційну апробацію науково-технічних розробок; створюються у наукомістких галузях економіки і працюють з певним ризиком;

4) брокерські (маклерські) фірми – виступають як посередники в торгівлі товарами та послугами, під час виконання біржових операцій з товарами та цінними паперами, а також фрахтування суден і страхування; можуть надавати додаткові послуги для вивчення ринку, реклами, кредитування тощо;

5) аудиторські фірми (контори) – за замовленням підприємств перевіряють їх фінансово-господарську діяльність, а також видають рекомендації щодо поліпшення справ.

За організаційно-правовими формами розрізняють такі добровільні господарські об'єднання підприємств: асоціації, корпорації, консорціуми, концерни, картелі, синдикати, трести, холдинги, промислово-фінансові групи [2].

Примітки та ілюстративний матеріал

1. Відповідно до форм власності розрізняють підприємства таких видів:

– індивідуальне;

– сімейне;

– приватне;

– колективне;

– державне;

– комунальне;

– спільне орендне тощо.

Залежно від способу утворення та формування статутного фонду в Україні підприємства діляться на:

– на унітарні;

– корпоративні.

Залежно від кількості працівників та обсягу валового доходу від реалізації продукції за рік підприємства поділяються на:

– малі;

– середні;

– великі.

Малі підприємства засновуються на будь-якій формі власності та здійснюють діяльність у виробничій, комерційній, фінансовій, страховій та інших сферах. Малі підприємства відіграють важливу роль у ринковій економіці. Вони роблять її гнучкою, активно впливають на кон'юнктурні зміни, забезпечують насичення ринку товарами, послугами, сприяють послабленню монополізму. Особливо важливе значення цих підприємств – у розвитку сфери послуг і торгівлі. Через свою масовість малі підприємства забезпечують удвічі більшу зайнятість населення на нових робочих місцях, ніж великі підприємства.

Таблиця 3.5

Основні показники розвитку малих підприємств в Україні

Показники	2010	2013
Кількість малих підприємств на 10 тис. наявного населення	44	75
Кількість найманих працівників на малих підприємствах, тис.	1 709,8	2 067,8
– у розрахунку на одне підприємство, осіб	8	6
– відсотків до кількості найманих працівників підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності	15,1	25,2

Джерело: Статистичний щорічник України за 2009 рік. – Київ: Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – С. 306.

2. Підприємства, що входять до складу господарських об'єднань, зберігають права юридичної особи.

У свою чергу, юридичною особою є господарське об'єднання підприємств.

Основними документами, що регулюють діяльність об'єднання, є договір або статут, які затверджуються його засновниками. Підприємства-учасники господарського об'єднання, як правило, не відповідають за зобов'язаннями об'єднання підприємств, а останнє не відповідає за зобов'язання підприємств, що входять до його складу; зберігають право на вихід з його складу, бути членом інших об'єднань підприємств, одержувати частину прибутку від комерційної діяльності об'єднання відповідно до його статуту. Господарські об'єднання підприємств мають змогу більш ефективно вирішувати виробничі завдання.

3.3. Капітал промислового підприємства і його рух

Капітал підприємства – *це засоби виробництва, інше майно та цінності, які обслуговують процес виробництва, а також просте і розширене відтворення підприємства.*

Засоби виробництва та обігові кошти функціонують як капітал за таких основних умов:

– приватної власності на засоби виробництва;

– відносин найманої праці та ринку праці;

– свободи підприємницької діяльності.

Процес виробництва на підприємстві повинен періодично знов і знов пробігати одні й ті самі стадії. Тому процес виробництва на підприємстві, який розглядається в постійному зв'язку і безперервному потоці свого відновлення, є водночас процесом відтворення.

Якщо процес виробництва на підприємстві відновлюється у зростаючих масштабах, то це буде розширене відтворення.

Капітал починає свій рух із грошової форми. Грошовий капітал (Г) використовується на купівлю засобів виробництва (Зв) і робочої сили (Рс), які поєднуються в процесі виробництва (В) і створюють новий товар (Т), після реалізації якого капіталіст одержує його вартість у грошовій формі (Г').

У процесі кругообігу капітал проходить три стадії [1].

Перша стадія: купівля на ринку засобів виробництва і робочої сили (стадія обігу).

Г – Т (Рс + Зв).

Друга стадія: стадія виробництва, на якій створюються нові товари.

...В...Т'.

Літера В означає процес виробництва, а літера Т' – обсяг товару з такими витратами, що можна одержати прибуток.

Третя стадія кругообігу – стадія реалізації виробленої продукції, тобто товарного капіталу на конкурентному ринку.

Т' – Г'.

Грошовий капітал (Г), який підприємство витратило на виробничі ресурси, повернувся йому з приростом Г + ΔГ.

Кругообіг капіталу – *це безперервний рух капіталу, у процесі якого він послідовно проходить три стадії, набуває на кожній з них певної функціональної форми і повертається до своєї вихідної форми – грошової.*

Оборот капіталу – *це кругообіг капіталу, узятий не як окремий акт, а як процес, що безперервно повторюється.*

Оскільки капітал проходить у своєму русі сферу виробництва і сферу обігу, то його час обороту складається з часу виробництва і часу обігу.

Час виробництва – *це той час, упродовж якого капітал перебуває у сфері виробництва.*

Його найважливішою частиною є робочий період, тобто кількість робочих днів, яка витрачається на виробництво готового продукту, коли предмети праці підлягають безпосередній обробці. Робочий період залежить від характеру галузі виробництва, рівня техніки на тому чи іншому підприємстві та інших умов.

Час обігу – *це той час, протягом якого капітал перебуває у сфері обігу.*

Він включає в себе час купівлі засобів виробництва і робочої сили (перша стадія кругообігу) та час реалізації вироблених товарів (третя стадія кругообігу).

Головні фактори, що визначають час обігу, такі:

– віддаленість ринків збуту від місця виробництва;

– місткість ринку;

– а також відстань підприємств від джерел сировини і палива.

Ось чому важливим засобом скорочення часу обігу є розвиток транспорту і засобів зв'язку.

Прискорення обороту капіталу сприяє зниженню витрат виробництва і збільшенню маси та норми прибутку.

Чим більше оборотів протягом року зробить капітал, тим більшу кількість продукції буде реалізовано на конкурентному ринку, більшу виручку від реалізації і прибуток одержить підприємство.

Річна маса економічного прибутку дорівнює масі прибутку, виробленого за один оборот капіталу, помноженій на число оборотів цього капіталу за рік, за умови, що обсяги капіталу за цей період не будуть зменшені чи збільшені.

Капітал, що перебуває у виробничій формі, за характером обороту традиційно поділяють на основний і оборотний.

Основний капітал – *частина продуктивного капіталу, яка цілком і багаторазово бере участь у виробництві товару, переносить свою вартість на новий продукт частинами (у міру зношення).*

До основного капіталу відносять ту частину авансованого капіталу, яка *втілюється в засобах праці* (споруди, машини, устаткування, інструменти). *Перенесена частина вартості основного капіталу створює амортизаційний фонд.*

Існують два види зносу основного капіталу: фізичний і моральний.

Фізичний знос – матеріальний знос машин, інструментів, будинків і споруд, інших засобів праці за час їхнього функціонування у процесі виробництва або невикористання.

Фізичний знос є наслідком виробничих навантажень, впливу атмосферних умов, змін у будові матеріалу, з якого виготовлено знаряддя праці тощо. У результаті фізичного зносу засоби праці втрачають частину своєї вартості.

Моральний знос основного капіталу – це передчасна втрата основним капіталом їхньої вартості або зменшення її [2].

Амортизація основного капіталу – це заміщення в грошовій формі зношених засобів праці поступовим перенесенням вартості на продукт (послуги), що виробляється.

Відрахування на заміщення вартості зношеної частини основного капіталу називають амортизаційними. Встановлений у законодавчому порядку річний процент заміщення вартості зношеної частини основного капіталу називають нормою амортизації. Високі темпи науково-технічного прогресу, прискорення морального зносу основних фондів ведуть до того, що держава збільшує норму амортизації в законодавчому порядку. Це називається політикою прискореної амортизації, що широко застосовується в розвинених країнах.

Оборотний капітал – *частина продуктивного капіталу, вартість якої входить у створювані товари цілком і яка повністю повертається в грошовій формі після їх реалізації.*

До складу оборотного капіталу *входять предмети праці* (сировина, матеріали, енергія, паливо), а також капітал, витрачений на робочу силу.

Оборот капіталу, витраченого на робочу силу *(Грс)*, має свої особливості. На відміну від інших частин оборотного капіталу вартість капіталу *Грс* на стадії виробництва не переноситься на продукт.

Праця бере участь у створенні нової вартості, яка є складовою доданої вартості, створеної також іншими факторами виробництва – підприємцем і капіталом, і яка для кожного з власників певного фактора виробництва слугує винагородою.

Примітки та ілюстративний матеріал

1. Кругообіг капіталу традиційно визначають формулою, розробленою К. Марксом *(Маркс К.* Капітал: Т. 2 // Маркс К., Енгельс Ф. Твори. Т. 24. Розд. 1. С. 29–68):

$$Г – Т (Зв + Рс)… В … Т’ – Г’.$$

З цієї формули видно, що грошовий капітал перетворюється на:

– продуктивний;

– продуктивний – на товарний;

– товарний – на грошовий.

Таким чином, існує три функціональних форми капіталу підприємства

– грошовий;

– продуктивний, задіяний у процесі виробництва;

– товарний.

Крапки, що стоять обабіч В, зосереджують увагу на тому, що саме виробництво є основою і змістом усього кругообігу капіталу.

На першій і третій стадіях кругообіг функціонує у сфері обігу, на другій – у сфері виробництва, яка є вирішальною.

2. Є два види (дві форми) морального зносу. За першої форми відбувається підвищення продуктивності праці у сфері виробництва засобів праці. Це приводить до зниження витрат виробництва на відтворення основних фондів. Зниження вартості засобів праці примушує здійснювати переоцінювання основних фондів. За другої форми морального зносу з'являються принципово нові засоби праці, які мають більш високі конструктивні характеристики та експлуатаційні якості. Іншими словами, нові засоби праці мають набагато вищу продуктивність. Тому стара техніка замінюється новою або модернізується. А це означає втрату як споживчої вартості (в натурі), так і вартості, оскільки частина вартості, втіленої в засобах виробництва, підлягає достроковій заміні ще до того, як її вартість повністю реалізувалася через створюваний продукт. Отже, за другої форми морального зносу відбувається зниження вартості основних фондів у результаті науково-технічного прогресу.

Сутність та структура інтелектуального капіталу підприємства

Протягом більшої частини XX ст. ринкова вартість підприємств була переважно вартістю матеріальних активів – будинків, споруд, устаткування, запасів і т.п, які фіксуються бухгалтерською

звітністю. Іншими словами, ринкова вартість практично збігалася з балансовою.

На початку 80-х років став помічатися зростаючий відрив ринкової капіталізації від цінності матеріальних активів. Стало очевидним, що різниця між ринковою вартістю підприємства і вартістю його матеріальних активів є показником вартості нематеріальних активів [1].

Нематеріальні активи підприємства – це специфічні активи, для яких характерні:

1) відсутність відчутної форми;

2) довготерміновість використання;

3) здатність приносити дохід.

Ці активи нерідко називають «невагомим багатством», оскільки їх не можна покласти в банк під відсотки, поторкати руками і навіть до кінця виміряти [2].

До нематеріальних активів належить:

– вкладення в людський капітал і науково-дослідні роботи;

– інтелектуальний капітал;

– корпоративна культура, включаючи моральні цінності і норми, володіння стандартами, відповідальність;

– торгова марка, бренд, репутація компанії, її імідж;

– ноу-хау, сфери компетенції, навички, формалізовані знання (патенти, посібники, ліцензії, процедури);

– процеси управління (керівництво і контроль, обмін інформацією, управлінська інформація);

– сформована стійка клієнтська база, мережа постачальників, надійність і якість;

– професіоналізм менеджерів і персоналу, високий рівень їхньої компетентності.

Відображенням принципово нового підходу до аналізу ринкових відносин, конкурентних переваг та лідерства підприємств, заснованих на ефективному використанні унікальних за своєю природою нематеріальних чинників, здатних привести в дію механізм інноваційного розвитку, стало впровадження у науковий ужиток поняття «інтелектуальний капітал». Розрізняють інтелектуальний капітал людини (індивіда), підприємства (фірми), нації.

Існують різні визначення поняття «інтелектуальний капітал підприємства» [3].

Розрізняють три складові інтелектуального капіталу підприємства: людський капітал; структурний (організаційний) капітал; споживчий (клієнтський) капітал.

Людський капітал являє собою найбільшу цінність підприємства, оскільки включає запас знань, освіту, практичні навички, творчі і розумові здібності працівників компанії, їхні моральні цінності, мотивацію, культурний рівень, що використовуються для одержання доходу.

На відміну від фізичного капіталу людський капітал є невіддільним від індивіда, невідчужуваним, не може бути власністю компанії; є нематеріальним, невідчутним, таким, що не піддається традиційним вартісним оцінкам; є неліквідним, таким, що не зберігається і не може бути законсервований до кращих часів; не може бути скопійований або відтворений у жодній іншій організації; поєднує якості інвестування і споживання; приносить дохід від використання безпосередньо індивідам-власникам, оскільки не може бути об'єктом застави або відчуження і не є власністю компанії у традиційному розумінні.

Інтелектуальний капітал		
Людський	Структурний (організаційний)	Споживчий (клієнтський)
Знання Навички Творчі здібності Моральні цінності Культура праці	Технічне і програмне Забезпечення Патенти Товарні знаки Організаційна структура Культура організації	Зв'язки з клієнтами Інформація про клієнтів Історія взаємовідносин з клієнтами Торгова марка (бренд)

Структурний (організаційний) капітал виконує дві функції:

– нагромадження знань як основи діяльності, що представляє цінність для споживача;

– прискорення руху інформації усередині компанії.

До структурного капіталу відносяться корпоративні інформаційні системи, бази даних, технічне і програмне забезпечення,

організаційні структури, авторські права, патенти, ноу-хау, ліцензії, товарні знаки, корпоративна культура.

На відміну від людського капіталу організаційний (структурний) капітал у цілому або його окремі частини може бути скопійований, відтворений, відчужений на користь іншого суб'єкта господарювання. Вартість структурного капіталу знаходить відображення у балансі фірми у вигляді статей капіталізованих витрат на науково-дослідні та конструкторські розробки, придбання прав інтелектуальної власності (ліцензій, патентів, баз даних) тощо. Таким чином саме структурний капітал найбільше співвідноситься з поняттям нематеріальних активів.

Споживчий капітал (його ще називають клієнтським, або капіталом відносин) – *це, в першу чергу, зв'язки підприємства зі споживачами його продукції, засновані на історії взаємин, на нагромадженні і постійному відновленні інформації про клієнтів.* Суть цих зв'язків передається через відносини зі споживачами, постачальниками, конкурентами, місцевими співтовариствами, а також через бренди, торгові марки, імідж організації.

Останніми роками в усьому світі особлива увага приділяється формуванню і використанню споживчого капіталу. Цей інтерес виявляється в численних дослідженнях з маркетингу і public relations, у створенні спеціальних управлінських технологій, інформаційних засобів, спрямованих на оптимізацію взаємодій зі споживачем продукції, у пошуку методів і підходів, що дозволяють краще розуміти потреби клієнтів, шукати нереалізовані можливості в обслуговуванні і на цій основі розвивати подальші відносини з ними.

Як бачимо, досить складно порівнювати різні види інтелектуального капіталу. Недостатньо також інвестувати окремо лише в працівників, системи і споживачів. Домогтися синергетичного ефекту можливо винятково в результаті взаємодії, взаємопідтримки, взаємовпливу всіх трьох видів. Так, наприклад, споживчий капітал, «що відповідає» за зміцнення престижу фірми, залучення нових споживачів, допоможе сформувати мотивацію працівника (що належить до людського капіталу чи індивідуальної компетенції). У свою чергу, організаційний капітал за допомогою

трансферу знань і організації командної роботи буде сприяти розробці нових ідей і нових проектів, результати від упровадження яких формують споживчий капітал. У той же час взаємодія людського і структурного капіталу може мати і руйнівні наслідки, «якщо багато чого з того, що робиться в компанії, не представляє цінності для споживачів або якщо керівництво прагне контролювати поведінку, а не стратегію» [4, с. 238].

Необхідною умовою повноцінного використання інтелектуального капіталу має також бути наявність системи управління всіма його компонентами: людським, організаційним (структурним) та споживчим (клієнтським) капіталом [5, с. 211].

Оскільки більшість інтелектуальних ресурсів не входять до складу активів фірми, які є об'єктом фінансового обліку, американський економіст *Дж. Тобін запропонував оригінальну формулу інтелектуального капіталу, засновану на ідеї визначення цінності останнього як різниці між ринковою вартістю компанії та її ринковою оцінкою:*

Інтелектуальний капітал = Ринкова вартість – Балансова вартість.

Для інтегральної вартісної оцінки величини інтелектуального капіталу в теоретичних роботах, а також у практиці діяльності багатьох фірм застосовується коефіцієнт Тобіна (відношення ринкової ціни компанії до ціни заміщення її реальних активів: будинків, споруд, устаткування і запасів). Сьогодні для більшості компаній значення коефіцієнта Тобіна коливаються від 5 до 10 (для наукомістких фірм цей коефіцієнт ще більший). Якщо ціна компанії істотно перевершує ціну її матеріальних активів, то це означає, що адекватно оцінені її нематеріальні активи – талант персоналу, ефективність керуючих систем, менеджменту тощо. Покупець, таким чином, купує в основному не фізичні, а нематеріальні активи. Якщо коефіцієнт Тобіна менше одиниці, то це свідчить про те, що в компанії є недостатній інтелектуальний капітал. Отже, рівень менеджменту, організаційна структура компанії, зв'язок зі споживачами є такими, що вони не додають, а зменшують капітал компанії. Значення коефіцієнта Тобіна менше одиниці говорить про те, що компанія недооцінена.

Примітки та ілюстративний матеріал

1. Виражений у грошах цей розрив найчастіше становить від 5 до 10, а іноді і до 30 разів. За оцінками експертів, цінність українських підприємств занижена, щонайменше в 10 разів. За іншими оцінками, тільки від 6 до 30 % вартості підприємств припадає на активи, що згадуються в традиційних балансових звітах; інше – нематеріальні активи, які донедавна не управлялися і не регулювалися.

3. Е. Брукінг ототожнює інтелектуальний капітал з нематеріальними активами, які слугують підґрунтям існування та конкурентних переваг підприємства. Ключовими складовими є людські активи (знання, досвід, творчі здібності та ін.), інтелектуальна власність, інфраструктурні й ринкові активи (Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / пер. с англ. СПб. : Питер, 2001. 288 с.).

В. Іноземцев вважає, що інтелектуальний капітал підприємства – це інформація і знання, які відіграють роль «колективного мозку», що акумулює знання працівників, інтелектуальну власність, нагромаджений досвід, організаційну структуру, інформаційні мережі, імідж підприємства (Иноземцев В. Л. За пределеми экономического общества. Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире. М. : «Academia – Наука», 1998. 640 с.)

Б. Леонтьєв під інтелектуальним капіталом підприємства розуміє вартість усіх наявних інтелектуальних активів, включаючи інтелектуальну власність, природні та надбані розумові здібності й навички, а також нагромаджені бази знань і корисні відносини з іншими суб'єктами; тобто йдеться про бренди, клієнтуру, фірмове найменування, канали збуту, ліцензійні та інші угоди тощо (Леонтьев Б. Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе М. : Акционер, 2002. 200 с.)

4. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций // Новая постиндустриальная волна : антология / Т. Стюарт ; под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – С. 372–400.

5. Федулова Л. І. Інноваційна економіка: підручник / Л. І. Федулова. – К. : Либідь, 2006. – 480 с.

3.4. Мікроекономічна модель підприємства

Підприємство – *один із господарюючих суб'єктів, поведінка якого моделюється в рамках мікроекономічного аналізу [1].*

Основними функціями підприємств є виробництво приватних благ, інвестування та придбання виробничих ресурсів, зокрема факторів виробництва.

Виробництво – *це процес використання праці та обладнання (капіталу) разом з природними ресурсами і матеріалами для створення необхідних продуктів та надання послуг.*

Виробничі послуги праці, капіталу, землі та підприємницьких здібностей називаються факторами виробництва.

У мікроекономіці процес виробництва розглядається суто функціонально – як процес перетворення вхідного потоку затрат, тобто ресурсів, у вихідний потік випуску з використанням певної технології виробництва.

З огляду на можливості фірми змінювати обсяги використання ресурсів (факторів) у процесі виробництва визначаються короткостроковий і довгостроковий періоди.

Короткостроковий період – це період у виробничій діяльності фірми, протягом якого вона може змінити обсяги використання лише деяких із ресурсів, що забезпечують випуск продукції; його тривалість залежить від технологій виробництва.

Довгостроковий період – це період у діяльності підприємства (фірми), достатній для зміни обсягів використання всіх без винятку факторів виробництва, які потрібні підприємству для випуску продукції (на відміну від короткострокового періоду).

Здатність виробництва продукувати товари при відповідних затратах факторів виробництва визначається передусім технологією, що використовується у ньому.

Технологія – це практичне застосування знань про способи виробництва продуктів і послуг. Вона матеріалізується у нових зразках обладнання; нових методах виробництва; новій організації

праці; підвищенні загальноосвітнього та професійного рівня підготовки працівників.

У реальному житті технологія постійно вдосконалюється, що приводить до зміни у виробничому процесі. Однак для спрощення моделі поведінки виробника на цьому етапі аналізу припускається, що технологічні зміни не відбуваються. Це припущення не змінить мотивів поведінки виробника, однак спростить процес пізнання.

Якщо технологія залишається незмінною, то можна обґрунтовано припустити, що існує стійка залежність між певною кількістю ресурсів, що використовуються у виробничому процесі, та тим максимальним обсягом товару, який може бути вироблений за даних умов. Таку залежність демонструє виробнича функція.

Виробнича функція – це відношення між будь-яким набором факторів виробництва та максимально можливим обсягом продукції, виробленої за допомогою цього набору факторів:

$$Q = f(L, K, M),$$

де Q – обсяг виробництва;

L – затрати праці;

K – затрати капіталу;

M – матеріали.

При незмінній технології виробнича функція має ряд властивостей, що визначають співвідношення між обсягами випуску продукції та кількістю використовуваних ресурсів.

1. Існує межа для збільшення обсягів виробництва, яке може досягатися зростанням затрат одного ресурсу за інших незмінних умов: якщо, наприклад, K, M – const, а зростає тільки L, то $\Delta Q \to 0$.

2. Існує певна взаємна доповнюваність факторів виробництва, тобто ефективне функціонування кожного з них вимагає наявності певної кількості іншого. Разом з тим є можливість без скорочення обсягів виробництва замінити деяку кількість одного фактора на певну кількість іншого. Однак така заміна має свої межі.

3. Зміни у використанні факторів виробництва більш еластичні в довготерміновому періоді, ніж у короткотерміновому.

Процес трансформації ресурсів у готову продукцію характеризується показниками сукупного, середнього та граничного продуктів.

Якщо зафіксувати обсяги використання всіх факторів виробництва, окрім одного (наприклад, праці, обсяг використання якої позначається літерою L), тоді сукупний продукт змінного фактора виробництва (праці – TPL) визначається як обсяг продукції, що виробляє фірма при певному обсязі L використання цього фактора і незмінних обсягах використання всіх інших факторів. Аналогічний показник капіталу позначається як TPK.

Середній продукт змінного фактора виробництва (праці – APL, капіталу – APK) – це відношення сукупного продукту змінного фактора до обсягу фактора, що забезпечив випуск цього продукту:

$$APL = TPL / L;$$
$$APK = TPK / K.$$

Ці показники мають також назву «продуктивність праці», «продуктивність капіталу».

Граничний продукт змінного фактора виробництва (праці – MPL, капіталу – MPK) – додатковий випуск продукції, який забезпечується використанням додаткової одиниці ресурсу.

Витрати виробництва – *це вартість усіх видів факторів виробництва, що витрачаються для виготовлення певної кількості товарів, послуг, інформації.*

Постійні, змінні та загальні (валові) витрати підприємства.

На рисунку відображено залежність постійних, змінних та загальних витрат. На осі абсцис відображаються витрати C, на осі ординат – обсяг випуску продукції Q.

FC (Fixed Costs) – постійні витрати.

Вони мають місце навіть у тому випадку, коли підприємство нічого не виробляє, тобто їх величина не залежить від обсягу виробництва.

Види постійних витрат: амортизаційні відрахування, орендна плата, витрати на капітальний ремонт, відсоток кредиту на купівлю обладнання, виплати податків, страхові внески, адміністративні витрати.

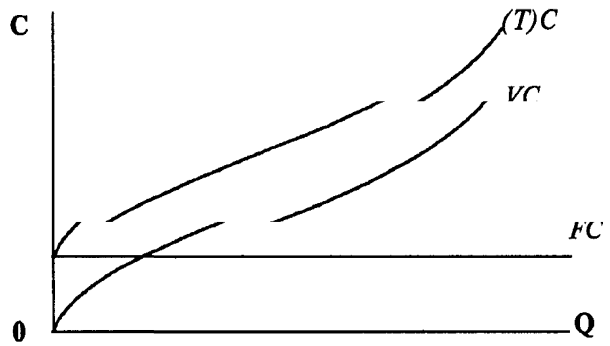


Рис. 3.1. Постійні, змінні та загальні (валові) витрати підприємства

VC (Variable Costs) – змінні витрати. Вони залежать від випуску продукції та змінюються залежно від збільшення або зменшення обсягу виробництва.

Види змінних витрат: оплата праці, витрати на сировину, витрати на паливно-мастильні матеріали, витрати на енергоносії.

При досягненні оптимального випуску продукції спостерігається відносна економія змінних витрат. Але при подальшому розширенні виробництва відбувається нове зростання змінних витрат, тому що збільшення випуску потребує більш швидкого зростання витрат порівняно зі зростанням виробництва.

TC (Total Costs) – загальні (повні, валові, сукупні) витрати. Це сума постійних і змінних витрат.

Графік загальних витрат повторяє конфігурацію змінних витрат, підняту над початком координат на величину постійних витрат, тобто загальні витрати дорівнюють сумі по вертикалі постійних і змінних витрат.

Загальні витрати (ТС) є функцією від випуску продукції Q:

$$TC=f(Q)$$

$$TC = FC+ VC$$

На першу частину питання (що відбудеться з витратами?) може дати відповідь дослідження показника граничних витрат. *Граничні витрати – (MC – Marginal Cost)* – це додаткові витрати, які пов'язані з виробництвом додаткової одиниці продукту:

$$MC = \Delta TC / \Delta Q,$$

де МС – граничні витрати,

ΔТС – приріст валових (загальних) витрат;

ΔТС – приріст випуску продукції.

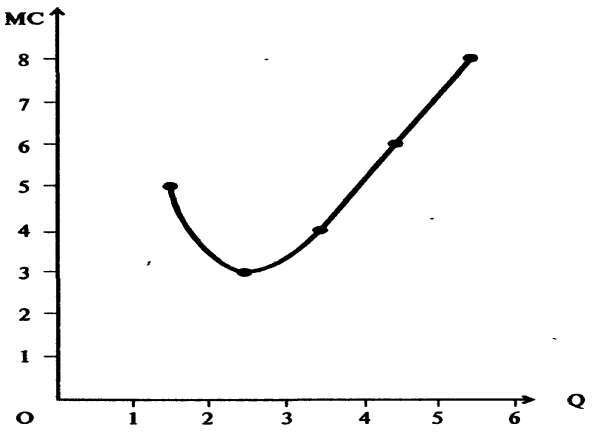


Рис. 3.2. Крива граничних витрат

Кожне підприємство цікавить питання: «Якщо збільшити обсяг виробництва, то що відбудеться з витратами? Чи буде при цьому зростати дохід ?»

Обсяг граничних витрат не залежить від постійних витрат, тому що FC не залежить від того, виробляється додаткова продукція чи ні. Тому МС залежить від того, як змінюються змінні витрати.

Розглянемо таблицю, у якій зроблено розрахунок граничних витрат.

Обсяг випуску, Q	**Постійні витрати, FC**	**Змінні витрати, VC**	**Загальні витрати, TC**	**Граничні витрати, MC**
1	10	5	15	5
2	10	10	20	3
3	10	13	23	4
4	10	17	27	6
5	10	23	33	8

Як видно з таблиці, обсяг граничних витрат спочатку зменшується, але потім, у міру збільшення змінних витрат (VC), починає зростати.

Крива граничних витрат МС у короткостроковому періоді має U-подібну форму і характеризує величину приросту змінних витрат для випуску додаткової одиниці продукції.

У короткостроковому періоді зі зміною обсягу продукції одні витрати виробництва залишаються сталими, тоді як інші змінюються. Разом вони становлять загальні витрати підприємства (фірми).

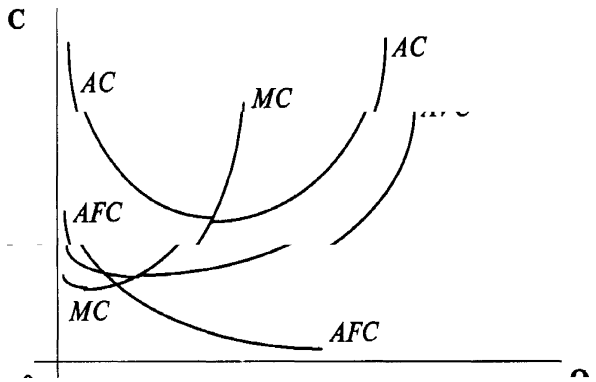


Рис. 3.3. Середні витрати підприємства

На рисунку на осі абсцис відображаються витрати С, на осі ординат – обсяг випуску продукції Q.

Будь-яке підприємство має знати, які в нього витрати на одиницю продукції в середньому. Виділяють середні постійні, середні змінні і середні загальні витрати.

AFC (Average Fixed Variable Costs) – середні постійні витрати. Це постійні витрати на одиницю продукції. Визначаються шляхом ділення постійних витрат (FC) на відповідний загальний обсяг виробництва підприємства. Тобто:

$$AFC = FC / Q.$$

AVC (Average Variable Costs) – середні змінні витрати. Визначаються шляхом ділення змінних витрат (VC) на відповідний (загальний) обсяг виробництва підприємства, тобто

$$AVC = VC / Q.$$

ATC (Average Total Costs) – середні загальні витрати. Визначаються шляхом ділення загальних витрат (TC) на відповідний (загальний) обсяг виробництва підприємства, тобто

$$ATC = TC / Q.$$

Оскільки загальні витрати – це сума постійних і змінних витрат (TC=FC+VC), величина середніх загальних витрат визначається як сума середніх постійних і середніх змінних витрат:

$$ATC = TC / Q = (FC + VC) / Q = AFC + AVC$$

Загальні витрати (ТС) – *це сума витрат на всі ресурси, які використовують для виробництва продукції.*

Для короткострокового періоду загальні витрати поділяють на постійні витрати (TFC) і змінні витрати (TVC):

$$TC = TFC + TVC$$

Короткострокові загальні постійні витрати – це та частина загальних витрат, яка не змінюється зі зміною обсягу продукції.

Короткострокові загальні змінні витрати – це та частина загальних витрат, яка змінюється разом зі зміною обсягу продукції.

Загальні витрати – це сума постійних і змінних витрат. На їхній основі можна визначити середні та граничні витрати, які є різновидами короткострокових витрат.

Короткострокові середні витрати (АС) – це витрати на одиницю продукції. Розрізняють три види середніх витрат: середні постійні, середні змінні та середні загальні витрати.

Короткострокові граничні витрати (МС) – це додаткові витрати на виробництво додаткової одиниці продукції.

Виторг – це сума грошей, яка надходить від продажу підприємством певної кількості товарів і послуг.

Мікроекономіка виділяє три види виторгу:

– загальний (TR);

– середній (AR);

– граничний (MR).

Загальний виторг – це добуток ціни та кількості проданого продукту: $TR = AR \times Q$. Оскільки $AR = P$, то $TR = P \times Q$.

Середній виторг – це сума грошей, яку отримує продавець за продану одиницю продукції: $AR = P$, де P – ціна продукту, AR – середній виторг.

Граничний виторг – це зміна загального виторгу підприємства, що походить із продажу однієї додаткової одиниці його продукту. MR – це додатковий виторг, отриманий виробником унаслідок зниження ціни і продажу додаткової одиниці продукції.

Граничний виторг обчислюється за формулою:

$$MR = \Delta TR / \Delta Q,$$

де TR – зміна загального виторгу;

ΔQ – зміна кількості проданої продукції.

За сумою виторгу фірми визначають масштаби її комерційної діяльності.

Термін «прибуток» використовують для позначення різниці між виторгом фірми та її витратами. В економічній науці та господарській практиці розрізняють економічний прибуток, бухгалтерський прибуток і нормальний прибуток.

Економічний прибуток – це різниця між загальним виторгом і загальними витратами фірми – явними і неявними:

$$EP = TR - TC,$$

де EP – економічний прибуток;

TR – загальний виторг.

$$TC = EC + IC,$$

де EC – явні витрати;

IC – неявні витрати.

Бухгалтерський прибуток – це різниця між загальним виторгом і явними витратами фірми.

Такий прибуток називають ще розрахунковим, бо під час його обчислення враховують лише грошові платежі, які фіксуються у бухгалтерській звітності фірми:

$$ACP = TR - EC,$$

де ACP – бухгалтерський прибуток;

TR – загальний виторг;

EC – явні витрати.

Нормальний прибуток – це той мінімальний дохід, який має заробити підприємець, щоб залишитися у своєму бізнесі.

Це плата за виконання підприємницьких функцій.

Прибуток – це основний показник ефективності роботи підприємства.

Проте абсолютні розміри прибутку не є достатньою підставою для характеристики якості цієї роботи. Величина прибутку, що отримує підприємство, залежить (за інших рівних умов) від обсягу виробництва, на який впливає чимало чинників. Тому якість роботи підприємства визначають за відносним показником, який відображає ступінь прибутковості стосовно того чи іншого фактора виробництва. Таким показником є рентабельність.

Рентабельність підприємства обчислюють як відношення прибутку до вартості основних виробничих та оборотних засобів, виражене у відсотках. Рівень рентабельності часто називають нормою прибутку. Цей відносний показник дає змогу порівнювати ефективність роботи різних підприємств.

Крім рентабельності підприємства, для виявлення ефективності виробництва окремих речей обчислюють рентабельність продукції.

Рівень рентабельності продукції визначають як відношення прибутку від реалізації продукції до витрат на її виробництво.

Для максимізації прибутку фірми її керівництво може використовувати дані про виторг і витрати. Максимізує прибуток такий обсяг продукції, за якого:

$$TR : TC \text{ є найбільшим, або } MR : MC = 1.$$

Примітки та ілюстративний матеріал

1. Для мікроекономічної моделі підприємства властиві такі обмеження:

– немає проблеми інформації та витрат на її придбання;

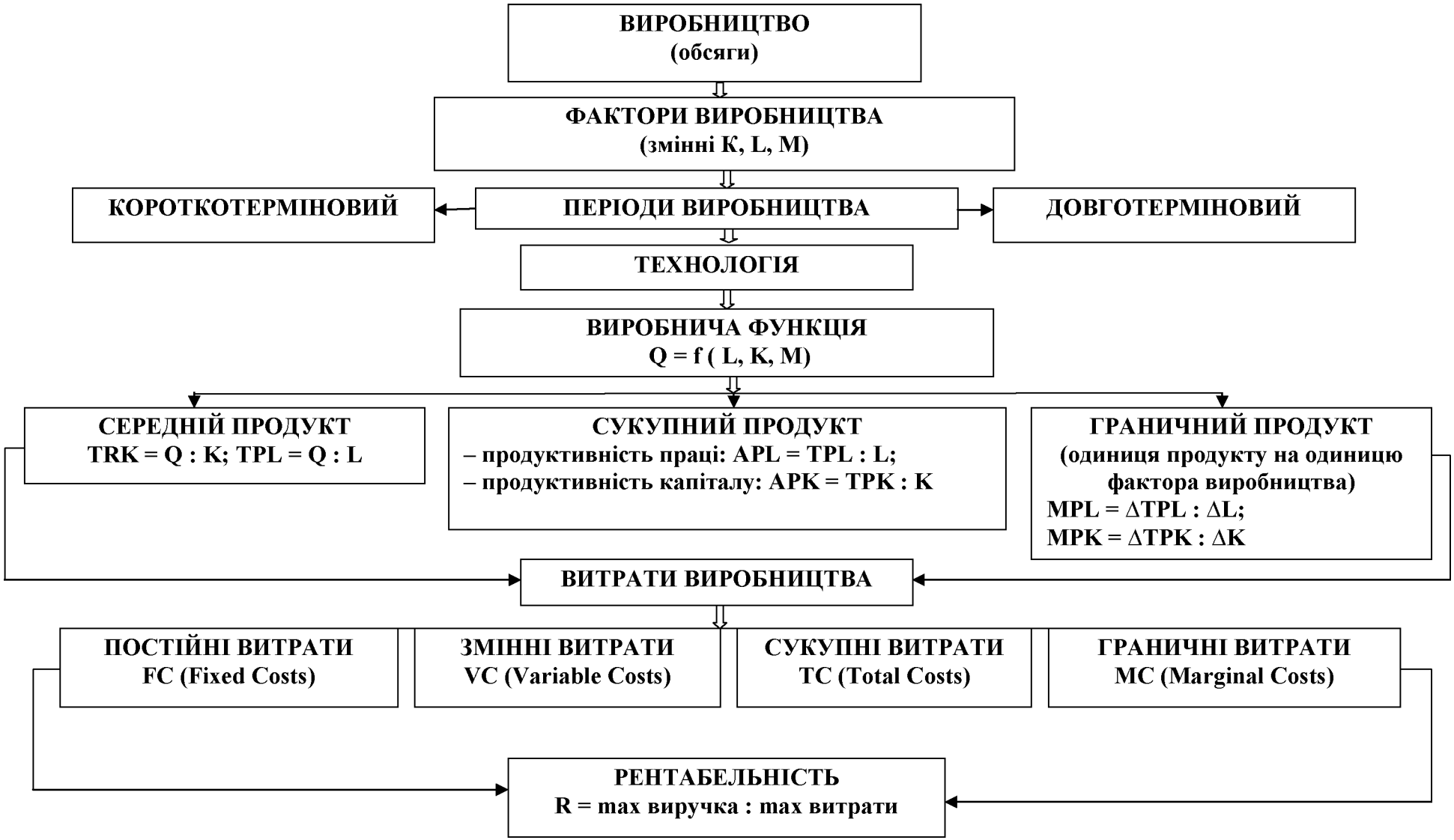
– немає чистих інвестицій (не відбувається збільшення капіталу фірми), оскільки поведінка підприємства аналізується в статичному аспекті;

– немає проблеми фінансування виробничої діяльності, всі виплати робляться в один період без залучення кредиту;

– точкове виробництво, тобто вся виробнича діяльність зосереджена в одному місці, що звільняє від необхідності враховувати транспортні витрати;

– нескінченна подільність обсягів виробництва та виробничих ресурсів, що дозволяє застосовувати в аналізі диференціальне числення.

МІКРОМОДЕЛЬ ПІДПРИЄМСТВА



Самостійна робота (тези)

3.1. Собівартість продукції як якісний показник економічної діяльності підприємств

У процесі кругообігу та обороту капіталу підприємства грошові витрати відособлюються від вартості у вигляді поточних витрат і набувають форми собівартості продукції. Вона є одним із найважливіших якісних показників економічної діяльності підприємств будь-якої форми власності.

Собівартість продукції – це виражені у грошовій формі поточні витрати підприємства на її виробництво і реалізацію [1, с. 94].

Залежно від функціонального призначення собівартість у господарській практиці розрізняють: цехову, виробничу, розрахункову, фактичну, кошторисну та комерційну (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Види собівартості

Види собівартості	Зміст видів собівартості
Цехова	Включає витрати. Пов'язані виключно з виготовленням продукції
Виробнича (фабрично-заводська)	Складається з витрат на виготовлення товару, оплату праці управлінського та допоміжного персоналу, утримання офісів
Розрахункова	Відображає затрати, що очікуються в періоді, на який розробляється виробнича програма
Фактична	Відображає дійсний рівень затрат, що складаються за підсумковий період
Кошторисна	Визначається за кошторисними нормами споживання виробничих ресурсів
Комерційна (повна)	Включає виробничу собівартість і витрати, пов'язані з реалізацією товару

Структура собівартості за елементами витрат характеризує загальний економічний стан підприємства, висвітлює джерела перевитрат або економії, виявляє загальні потреби підприємства в матеріальних, трудових і фінансових ресурсах.

Витрати, що становлять собівартість продукції (робіт, послуг), групуються відповідно до їх економічного складу за такими показниками:

1) *матеріальні витрати* – витрати сировини, матеріалів, палива, електроенергії, напівфабрикатів;

2) *витрати на оплату праці;*

3) *витрати на соціальні заходи,* у які входять відрахування на державне пенсійне страхування, соціальне страхування, страхування на випадок безробіття;

4) *амортизація основного капіталу*, включно з прискореною амортизацією;

5) інші витрати.

<table>
<tr><td colspan="5">Собівартість продукції</td></tr>
<tr><td colspan="5">↓</td></tr>
<tr><td colspan="5">В И Т Р А Т И</td></tr>
<tr><td>Матеріальні</td><td>На оплату праці</td><td>Відрахування на соціальні заходи</td><td>Амортизаційні відрахування</td><td>Інші витрати</td></tr>
</table>

Рис. 3.4. Структурна схема формування собівартості продукції

Витрати постійно змінюються і в різних галузях економіки будуть різними, виходячи зі специфіки виробництва. Структура витрат на виробництво продукції (проведення робіт) та надання послуг у промисловості України наведена в табл. 3.7. Як видно з таблиці, частка матеріальних витрат становить приблизно 2/3 від загального обсягу витрат.

Галузі промисловості, у структурі собівартості яких велика питома вага матеріальних витрат (легка, харчова, хімічна промисловість), вважають матеріаломісткими. Галузі, у структурі витрат яких велику питому вагу мають амортизаційні відрахування (нафтовидобувна, газова промисловість), вважають фондомісткими. Галузі, де великі витрати на оплату праці (підприємства вугільної, торф'яної, лісової промисловості), вважають трудомісткими.

Таблиця 3.7

Динаміка витрат на виробництво продукції (проведення робіт) та надання послуг у промисловості України, % [2]

Роки	Витрати					
	Матеріальні	Вартість товарів і послуг, придбаних для перепродажу та реалізованих без додаткової обробки	Амортизація	Витрати на оплату праці	Відрахування на соціальні заходи	Інші операційні витрати
2004	67,9	9,7	3,7	8,2	3,2	7,3
2005	66,9	9,5	3,6	9,1	3,5	7,4
2006	65,3	11,1	3.6	9,2	3,5	7,3
2007	65,6	10,9	3,6	9,1	3,5	7,3
2008	65,9	10,6	3,4	9,0	3,4	7,7
2009	61,6	13.0	4,8	9,6	3,8	8,3
2010	64,3	12,4	4,0	8,7	3,4	7,2
2011*	64,1	14,2	3,6	8,0	3,1	7,0

Відсоткове співвідношення елементів

**За перше півріччя 2011 р. витрат у повній собівартості на виробництво продукції характеризує структуру собівартості. Ця структура на підприємствах різних галузей не однакова. Так, наприклад, для промисловості частка матеріальних витрат є однією з найвищих серед інших видів економічної діяльності (за винятком будівництва) (табл. 3.7).*

Примітки та ілюстративний матеріал

1. Політична економія: підручник / Федоренко В. Г., Діденко О. М., Руженський М. М., Іткін О. Ф. ; за заг. ред. доктора економ. наук, проф. В. Г. Федоренка. К. : Алерта, 2008. – [Глава 7. Витрати виробництва і прибуток].

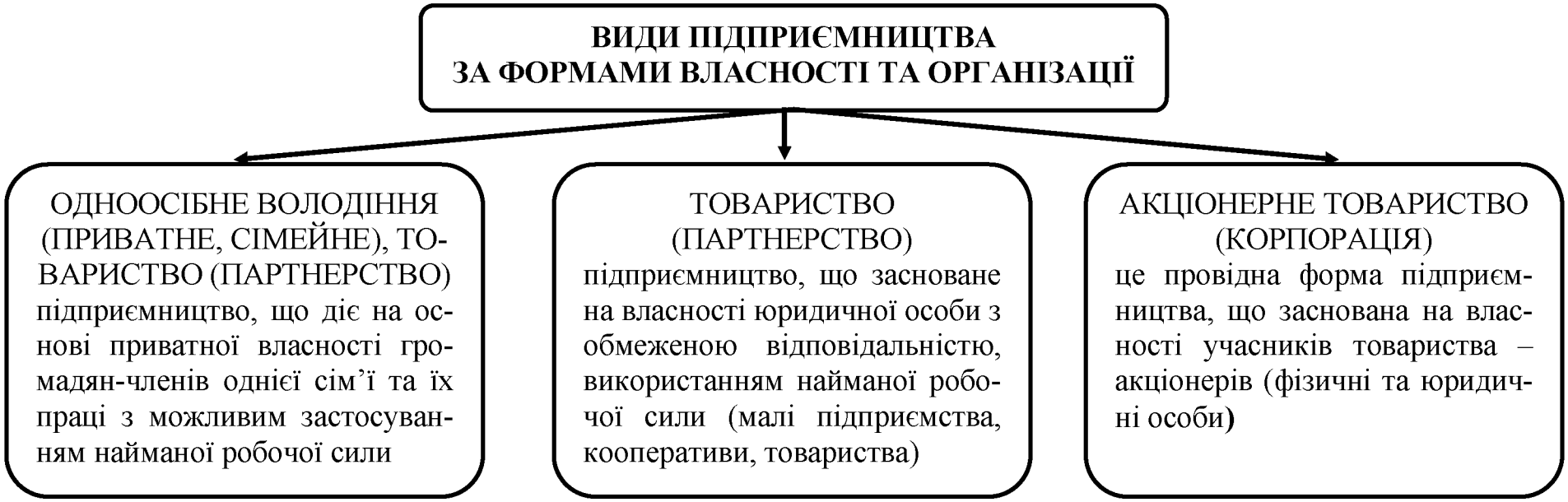
2. Розраховано за даними Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

СУТНІСТЬ, ПРИНЦИПИ, СУБ'ЄКТИ ТА ВИДИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

СУТНІСТЬ	ПРИНЦИПИ	СУБ'ЄКТИ	ВИДИ
Підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку	вільний вибір діяльності; залучення на добровільних засадах до підприємницької діяльності майна і коштів юридичних осіб, громадян; самостійне формування програми діяльності, вибір постачальників і споживачів продукції; встановлення цін відповідно до законодавства; вільний найм працівників; залучення й використання матеріально-технічних, фінансових, трудових, інформаційних, інтелектуальних, природних та інших ресурсів, використання яких не заборонене законом; комерційний розрахунок та власний ризик; вільне розпорядження прибутком, що залишається після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законом тощо	приватні особи (організатори одноосібної та великої економічної діяльності); групи юридичних або фізичних осіб, пов'язаних між собою договірними відносинами та економічними інтересами; держава в особі відповідних органів	виробнича, комерційна, фінансова, посередницька, страхова

ФУНКЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦТВА

НАЗВА ФУНКЦІЙ	СУТНІСТЬ ФУНКЦІЙ
Інноваційна	Генерування та реалізація нових ідей (технічних, організаторських, управлінських та ін.), здійснення дослідно-конструкторських розробок, створення нових товарів і надання нових послуг
Організаційна	Поєднання чинників виробництва в оптимальних пропорціях, здійснення контролю за їхнім використанням, направленість зусиль працівників на досягнення поставленої мети
Господарська (ресурсна)	Формування та продуктивне використання власного капіталу, матеріальних, трудових, природних, інформаційних та інших ресурсів
Соціальна	Формування мотиваційного механізму ефективної праці, виробництва тих товарів та послуг, які необхідні для максимального задоволення реальних потреб споживачів



ПІДПРИЄМСТВА
головні суб'єкти ринкової економіки, первинна організаційно-економічна ланка національного господарства створюються для виробництва потрібних суспільству матеріальних благ та різноманітних послуг з метою привласнення прибутку

ФУНКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

НАЗВА ФУНКЦІЇ	ЗМІСТ ФУНКЦІЇ
Виробничо-технологічна	Забезпечення процесу виробництва необхідними трудовими, матеріальними і фінансовими ресурсами, упровадження досягнень науково-технічного прогресу, удосконалення організації та управління виробництвом
Економічна	Здійснення маркетингових досліджень ринку товарів і послуг з метою найбільш ефективної реалізації виготовленої продукції; здійснення господарських відносин з іншими суб'єктами ринку на основі договорів (контрактів); наймання працівників і організація їхньої діяльності; розподіл та використання прибутку; сплата податків; інвестування тощо
Соціальна	Поліпшення умов праці, життя і здоров'я, гарантії обов'язкового медичного страхування всіх працівників підприємства та їх сімей; забезпечення підготовки кваліфікованих працівників; надання пільги своїм працівникам, які здобувають освіту у навчальних закладах без відриву від виробництва; забезпечення визначеної відповідно до закону кількості робочих місць для працевлаштування неповнолітніх, інвалідів та інших категорій громадян, які потребують соціального захисту
Зовнішньо-економічна	Самостійне здійснення зовнішньоекономічної діяльності відповідно до чинного законодавства

КЛАСИФІКАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ

ЛІЗИНГОВІ ФІРМИ	надають кредити орендарю з правом користування певними об'єктами; найпоширенішими об'єктами лізингу є транспортні засоби, обладнання, технології, ліцензії, програмне забезпечення тощо
ІННОВАЦІЙНІ ФІРМИ	впроваджують винаходи, науково-технічні розробки та послуги, реалізують різні проекти
ВЕНЧУРНІ ФІРМИ	проводять комерційну апробацію науково-технічних розробок; створюються у наукомістких галузях економіки і працюють з певним ризиком
БРОКЕРСЬКІ (МАКЛЕРСЬКІ) ФІРМИ	виступають як посередники в торгівлі товарами та послугами, під час виконання біржових операцій з товарами та цінними паперами, а також фрахтування суден і страхування; можуть надавати додаткові послуги для вивчення ринку, реклами, кредитування тощо
АУДИТОРСЬКІ ФІРМИ (КОНТОРИ)	аудиторські фірми (контори)
ЗА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИМИ ФОРМАМИ	асоціації, корпорації, консорціуми, концерни, картелі, синдикати, трести, холдинги, промислово-фінансові групи
ЗА ФОРМОЮ ВЛАСНОСТІ	індивідуальне, сімейне, приватне, колективне, державне, комунальне, спільне орендне тощо

КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА
це засоби виробництва, інше майно та цінності, які обслуговують процес виробництва, а також просте і розширене відтворення підприємства

КРУГООБІГ КАПІТАЛУ
це безперервний рух капіталу, у процесі якого він послідовно проходить три стадії, набуває на кожній з них певної функціональної форми і повертається до своєї вихідної форми – грошової

Стадії кругообігу капіталу

Г – Т (Рс + Зв)
купівля на ринку засобів виробництва і робочої сили (стадія обігу).

...В...Т'
стадія виробництва, на якій створюються нові товари.
Літера В означає процес виробництва, а літера Т' – обсяг товару з такими витратами, що можна одержати прибуток.

Т' – Г'
стадія реалізації виробленої продукції, тобто товарного капіталу, на конкурентному ринку.
Грошовий капітал (Г), який підприємство витратило на виробничі ресурси, повернувся йому з приростом
Г + ΔГ

ВИРОБНИЧІ ФОРМИ КАПІТАЛУ

Основний капітал

частина продуктивного капіталу, яка цілком і багаторазово бере участь у виробництві товару, переносить свою вартість на новий продукт частинами (у міру зношення).

До основного капіталу відносять ту частину авансованого капіталу, яка втілюється в засобах праці (споруди, машини, устаткування, інструменти)

Оборотний капітал

частина продуктивного капіталу, вартість якої входить у створювані товари цілком і яка повністю повертається в грошовій формі після їх реалізації.

До складу оборотного капіталу входять предмети праці (сировина, матеріали, енергія, паливо), а також капітал, витрачений на робочу силу

ФІЗИЧНИЙ ЗНОС

матеріальний знос машин, інструментів, будинків і споруд, інших засобів праці за час їхнього функціонування в процесі виробництва або невикористання

ЕТАПИ РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ

Перший етап	***Це розподіл балансового прибутку.*** Учасниками цього розподілу є держава і підприємство. У результаті розподілу кожний з учасників одержує свою частку прибутку. Пропорція розподілу прибутку між державою і підприємницькими структурами має досить важливе значення для забезпечення потреб і держави, і суб'єктів підприємницької діяльності. Від правильного вирішення цієї проблеми залежить розвиток вітчизняної економіки в цілому. Велике значення при цьому має податкова політика держави щодо суб'єктів підприємницької діяльності, яка реалізується в сумі податків, що сплачуються за рахунок прибутку, у визначенні ставок оподаткування тощо
Другий етап	***Це розподіл і використання прибутку,*** що залишився у розпорядженні підприємницьких структур після здійснення платежів до державного бюджету. На цьому етапі можуть створюватися за рахунок прибутку цільові фонди для фінансування певних витрат, задоволення відповідних потреб

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА

ПОСТІЙНІ ВИТРАТИ	***Вони мають місце навіть у тому випадку, коли підприємство нічого не виробляє,*** тобто їх величина не залежить від обсягу виробництва. Види постійних витрат: амортизаційні відрахування, орендна плата, витрати на капітальний ремонт, відсоток кредиту на купівлю обладнання, виплати податків, страхові внески, адміністративні витрати
ЗМІННІ ВИТРАТИ	***Залежать від випуску продукції*** та змінюються залежно від збільшення або зменшення обсягу виробництва. Види змінних витрат: оплата праці, витрати на сировину, витрати на паливно-мастильні матеріали, витрати на енергоносії
ЗАГАЛЬНІ (ПОВНІ, ВАЛОВІ, СУКУПНІ) ВИТРАТИ	Це ***сума постійних і змінних витрат***
СЕРЕДНІ ПОСТІЙНІ ВИТРАТИ	***Постійні витрати на одиницю продукції.*** Визначаються шляхом ділення постійних витрат на відповідний загальний обсяг виробництва підприємства
СЕРЕДНІ ЗМІННІ ВИТРАТИ	Визначаються шляхом ***ділення змінних витрат на відповідний (загальний) обсяг виробництва підприємства***
СЕРЕДНІ ЗАГАЛЬНІ ВИТРАТИ	Визначаються шляхом ***ділення загальних витрат на відповідний (загальний) обсяг виробництва підприємства***
АЛЬТЕРНАТИВНІ ВИТРАТИ	***Сума, яку можна отримати від використання ресурсів вигідним способом;*** причиною виникнення альтернативних витрат є обмеженість ресурсів та вибір їх використання певним суб'єктом економічної діяльності
ГРАНИЧНІ ВИТРАТИ	Додаткові витрати, які ***пов'язані з виробництвом додаткової одиниці продукту***

ПРИБУТОК

система економічних відносин між підприємцями і найманими працівниками щодо виробництва, розподілу та привласнення створеної додаткової вартості, яка відособлюється у вигляді надлишку над витратами вкладеного капіталу

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ПРИБУТОК

це частина доходу фірми, яка залишається від загального виторгу підприємства за вирахування явних, зовнішніх витрат виробництва. За такого підходу обраховуються лише явні (зовнішні) витрати виробництва й ігноруються неявні (внутрішні) витрати фірми

ЕКОНОМІЧНИЙ ПРИБУТОК

це загальний дохід підприємства за вирахування усіх витрат виробництва (зовнішніх і внутрішніх, включно і з прихованими витратами). У західній економічній літературі економічний прибуток ще називають чистим прибутком, або надприбутком. Наявність економічного прибутку означає, що певний суб'єкт підприємницької діяльності виробничі ресурси використовує найефективніше

ФУНКЦІЇ ПРИБУТКУ

НАЗВА ФУНКЦІЙ ПРИБУТКУ	ЗМІСТ ФУНКЦІЙ
ОБЛІКОВА	Прибуток – необхідний елемент ціни товару. Як і ціна, прибуток є засобом обліку суспільно необхідних витрат праці, що потрібні для забезпечення розширеного відтворення. Облік дає змогу визначити оцінку ефективності господарської діяльності підприємства
РОЗПОДІЛЬЧА	Через прибуток здійснюється регулювання розподілу ресурсів і доходів між суб'єктами господарської діяльності та галузями економіки
СТИМУЛЮЮЧА	Прибуток одночасно є і кінцевим фінансовим результатом господарської діяльності підприємства, і основним елементом його фінансових ресурсів, які необхідні для забезпечення розширення виробництва, науково-технічного і соціального заохочення працівників, виплати дивідендів, формування резервів тощо. Саме прибуток спонукає підприємницькі структури впроваджувати досягнення науково-технічного прогресу, які призводять до зниження витрат виробництва, підвищення його ефективності
ІНДИКАТИВНА (ІНФОРМАЦІЙНА)	Забезпечує підприємство інформацією про оцінку його діяльності, про наповненість ринку товаром, даючи тим самим економічний сигнал про необхідність збільшувати чи зменшувати обсяги його виробництва

Запитання та завдання для контролю

1. Поясніть сутність підприємства та назвіть його види.
2. У чому полягає основне завдання підприємства?
3. Охарактеризуйте умови, в яких функціонують підприємства.
4. У чому проявляється відмінність між поняттями «підприємство» та «фірма»? Дайте аргументовану відповідь.
5. Які основні функції виконує підприємство?
6. Дайте характеристику організаційних форм підприємницької діяльності.
7. Визначте переваги та недоліки кожної з форм підприємницької діяльності.
8. Поясніть різницю між довгостроковим та короткостроковим періодами.
9. Чим характеризується миттєвий період часу?
10. Чим ви можете пояснити мотивацію виробника і в чому вона проявляється?
11. Яку основну мету ставить виробник, розгортаючи свою виробничу діяльність?
12. Які показники показують вплив зміни обсягів використання одного з факторів виробництва на результат виробництва?
13. Яка відмінність між бухгалтерськими та економічними витратами?
14. У чому різниця між явними і неявними витратами?
15. Розкрийте зміст частинної варіації факторів виробництва?

Термінологічний словник

Підприємство – самостійний суб'єкт господарювання, зареєстрований компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності.

Підприємництво – самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність із метою досягнення економічних та соціальних результатів та одержання прибутку.

Асоціація – договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності підприємств, що об'єдналися, шляхом централізації однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитку спеціалізації і кооперації виробництва, організації спільних виробництв на основі об'єднання учасниками фінансових та матеріальних ресурсів для задоволення переважно господарських потреб учасників асоціації.

Консорціум – це тимчасове статутне об'єднання підприємств для досягнення його учасниками певної загальної господарської мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів тощо).

Концерн – статутне об'єднання підприємств, а також інших організацій, на основі їх фінансової залежності від одного або групи учасників об'єднання, з централізацією функцій науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої діяльності.

Холдинг – господарюючий суб'єкт, який володіє контрольними пакетами акцій інших, одного або більше господарюючих суб'єктів.

Інноваційне підприємництво – впровадження винаходів, науково-технічних розробок та послуг, реалізація різних проектів.

Венчурні підприємства – проводять комерційну апробацію науково-технічних розробок.

Лізингові фірми – надають кредити орендарю з правом користування певними об'єктами.

Брокерські (маклерські) фірми – виступають як посередники в торгівлі товарами та послугами, під час виконання біржових операцій з товарами та цінними паперами, а також фрахтування суден і страхування.

Інтелектуальний капітал – це інформація й знання, які відіграють роль «колективного мозку», що акумулює наукові й повсякденні знання працівників, інтелектуальну власність і накопичений досвід, спілкування й організаційну структуру, інформаційні мережі та імідж підприємства.

Технологія – сукупність методів (способів) виготовлення, видобутку, обробки або переробки та інших процесів, робіт і операцій, що змінюють стан сировини, матеріалів, напівфабрикатів чи виробів у процесі отримання продукції із заданими показниками якості.

Рентабельність – це відносний показник прибутковості, що характеризує ефективність господарської та фінансової діяльності підприємства. Показники рентабельності розраховуються як відношення різноманітних показників прибутку до вкладеного капіталу, обсягу продажу, використаних ресурсів, здійснених витрат тощо.

Контрольні тестові завдання

1. У короткостроковому періоді:

а) усі ресурси фіксовані;

б) обсяги витрат на заробітну платню управлінського персоналу неможливо змінити;

в) усі ресурси змінні;

г) обсяги витрат сировини та матеріалів неможливо змінити.

2. Довгостроковий період функціонування фірми – це:

а) найкоротший цикл роботи підприємства;

б) максимально можливий період функціонування фірми в даній галузі;

в) час, необхідний для зміни всіх залучених ресурсів;

г) часовий інтервал, протягом якого фірма отримуватиме економічний прибуток.

3. Вкажіть, яке з визначень точніше відображає сутність підприємства:

а) це відокремлена економічна структура, яка займається виробництвом та реалізацією певних товарів та послуг з метою отримання прибутку;

б) це господарська одиниця, яка бере участь у поділі праці;

в) це самостійна економічна структура, яка діє в певній системі суспільного поділу праці;

г) це діяльність суб'єктів різних форм власності з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг і торгівлі з метою отримання прибутку.

4. Технологічно ефективним є спосіб виробництва, який:

а) максимізує прибуток фірми;

б) максимізує обсяг випуску за використання певно визначеного обсягу ресурсів;

в) мінімізує витрати виробництва і одночасно максимізує прибуток фірми;

г) мінімізує збитки фірми.

5. Мета виробника:

а) максимізація задоволення суспільних потреб у товарах і послугах;

б) максимізація економічного прибутку;

в) максимізація мінімального прибутку;

г) максимізація бухгалтерського прибутку.

6. До системи відносин приватної власності відносять такі підприємства:

а) одноосібні, сімейні;

б) підприємства, засновані на партнерстві, колективні;

в) казенні, комунальні;

г) орендні, спільні.

7. Підприємство – це:

а) діяльність громадян, спрямована на задоволення власних потреб;

б) самостійний суб'єкт, створений для виробництва товарів та надання послуг з метою отримання прибутку та задоволення запитів споживачів;

в) діяльність об'єднання громадян, спрямована на максимізацію суспільної корисності;

г) самостійний суб'єкт, створений для виробництва товарів та надання послуг з метою усунення дефіциту на ринку.

8. Підприємства, які оперативніше реагують на зміни кон'юнктури ринку, оскільки рухливіші і більш пристосовані до зміни умов на ринку називаються:

а) малими;

б) середніми;

в) великими;

г) правильної відповіді немає.

9. Недоліками якої організаційно-правової форми підприємництва є: обмежені фінансові можливості, некваліфікований менеджмент, невисока дохідність?

а) товариство;

б) одноосібне володіння;

в) партнерство;

г) корпорація.

10. Управління яким товариством здійснюють тільки учасники з повною відповідальністю:

а) товариство з обмеженою відповідальністю;

б) повне товариство;

в) командитне товариство;

г) акціонерне товариство?

11. Ізокванта ілюструє всі можливі:

а) рівні виробництва за умови зміни кількості праці;

б) рівні виробництва за умови зміни кількості капіталу;

в) комбінації праці та капіталу, які забезпечують виробництво одного й того самого обсягу продукції;

г) комбінації праці та капіталу, які мінімізують витрати.

12. Ізокоста – це лінія:

а) незмінних витрат, яка показує всі можливі комбінації праці і капіталу, котрі фірма може придбати за даного рівня витрат;

б) незмінних цін, яка включає всі можливі комбінації праці і капіталу за умови однакових цін факторів виробництва;

в) однакового продукту, яка включає всі можливі комбінації праці і капіталу, що забезпечують один і той самий рівень випуску;

г) усі відповіді неправильні.

13. Гранична норма технологічної заміни – це показник пропорції, в якій:

а) одна технологія виробництва може замінюватись іншою;

б) збільшення обсягу одного фактора виробництва супроводжується збільшенням обсягу іншого у короткостроковому періоді;

в) збільшення обсягу одного фактора виробництва супроводжується збільшенням обсягу іншого у довгостроковому періоді;

г) повинна відбуватися заміна одного фактора виробництва іншим без зміни обсягу випуску.

14. Рівновага фірми за технологією і витратами встановлюється у:

а) точці перетину ізокванти та ізокости;

б) точці дотику ізокванти та ізокости;

в) точці дотику двох найближчих ізоквант;

г) точці перетину ізокванти з осями координат.

Тема 4. Акціонерні товариства та корпоративний капітал

План

4.1. Підприємство як суб'єкт економічного кругообігу.

4.2. Основні функції, види та мотиви підприємств.

4.3. Особливості акціонерних товариств (корпорації) як домінуючої форми підприємницької діяльності.

4.4. Корпоративний капітал, його сутність та функції.

4.1. Підприємство як суб'єкт економічного кругообігу

Підприємства – головні суб'єкти ринкової економіки, первинна організаційно-економічна ланка національного господарства, створюються для виробництва потрібних суспільству матеріальних благ та різноманітних послуг з метою привласнення прибутку.

Підприємство як товаровиробник є учасником суспільного поділу праці і виступає як виробник, що спеціалізується на виготовленні певного товару чи послуги. Підприємство конкурує з

іншими, такими ж як воно підприємствами, посідає провідне місце і відіграє відповідну роль у розвитку економічної системи як цілого, у формуванні і забезпеченні відповідного рівня добробуту народу.

«Підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку» (Господарський кодекс України, стаття 42).

Підприємництво як економічна діяльність має такі ознаки: самостійність, новаторство, ініціатива, творчість, ризиковість, економічна та соціальна відповідальність, масштабність мислення.

Будь-яка економічна діяльність має бути доцільною. Метою підприємницької діяльності є максимізація доходу в результаті спрямування зусиль підприємця на певний об'єкт – сукупність певних видів економічної діяльності, в межах якої шляхом комбінації ресурсів підприємець домагається максимізації доходу.

Принципи підприємницької діяльності: вільний вибір діяльності; залучення на добровільних засадах до підприємницької діяльності майна і коштів юридичних осіб, громадян; самостійне формування програми діяльності, вибір постачальників і споживачів продукції; встановлення цін відповідно до законодавства; вільний найм працівників; залучення й використання матеріально-технічних, фінансових, трудових, інформаційних, інтелектуальних, природних та інших ресурсів, використання яких не заборонене законом; комерційний розрахунок та власний ризик; вільне розпорядження прибутком, що залишається після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законом; самостійне здійснення підприємцем зовнішньоекономічної діяльності, використання належної йому частки валютного виторгу на свій розсуд.

Суб'єктами підприємницької діяльності можуть бути: приватні особи (організатори одноосібної та великої економічної діяльності); групи юридичних або фізичних осіб, пов'язаних між собою договірними відносинами та економічними інтересами); держава в особі відповідних органів.

4.2. Основні функції, види та мотиви підприємств

Функціонування підприємств здійснюється за умови дотримання основних принципів підприємницької діяльності.

1. Самостійне здійснення відтворювального процесу.

2. Повна економічна відповідальність за результати своєї діяльності.

3. Прибуток виступає основним джерелом коштів для розвитку підприємства.

4. Конкуренція з іншими підприємствами.

5. Економічна допомога держави має локальний, вибірковий, винятковий характер.

В економічній системі підприємство виконує 4 основних функції:

1. Виробничо-технологічна. Забезпечення процесу виробництва необхідними трудовими, матеріальними і фінансовими ресурсами, упровадження досягнень науково-технічного прогресу, удосконалення організації та управління виробництвом.

2. Економічна. Здійснення маркетингових досліджень ринку товарів і послуг з метою найбільш ефективної реалізації виготовленої продукції; здійснення господарських відносин з іншими суб'єктами ринку на основі договорів (контрактів); наймання працівників і організація їхньої діяльності; розподіл та використання прибутку; сплата податків; інвестування тощо.

3. Соціальна. Поліпшення умов праці, життя і здоров'я, гарантії обов'язкового медичного страхування всіх працівників підприємства та їх сімей; забезпечення підготовки кваліфікованих працівників; надання пільги своїм працівникам, які здобувають освіту у навчальних закладах без відриву від виробництва; забезпечення визначеної, відповідно до закону, кількості робочих місць для працевлаштування неповнолітніх, інвалідів та інших категорій громадян, які потребують соціального захисту.

4. Зовнішньоекономічна. Самостійне здійснення зовнішньоекономічної діяльності відповідно до чинного законодавства.

Крім того, підприємство можуть виконувати ряд специфічних галузевих, регіональних і т.д. функцій.

Мотивація поведінки підприємств

Як відомо, основною ціллю ведення підприємницької діяльності є отримання прибутку. Крім того, у своїй діяльності підприємці керуються й іншими мотивами, які можуть бути направлені не лише на отримання прибутку.

1. Екологічний мотив – пов'язаний із намаганням підприємств покращити екологічність власного виробництва, що, в свою чергу, може проявлятися у зменшенні використання ресурсів або шкідливих викидів.

2. Мотив економічної незалежності – направлений на досягнення становища, при якому вплив зовнішніх факторів на економічний стан суб'єкта мінімізується, при цьому все залежить від ефективності його власного функціонування.

3. Соціальні мотиви – мають досить широку класифікацію, в загальному направлені на вирішення підприємством соціальних завдань (охорона здоров'я, освіта, працевлаштування тощо).

4. Досягнення панівного становища на ринку – даний мотив засвідчує бажання будь-якого підприємця досягти певного становища на ринку, в абсолютному прояві, стати монополістом.

5. Репутація фірми (продукції) – діяльність фірми, направлена на створення позитивного іміджу на ринку.

6. Інноваційний мотив – пов'язаний із розвитком інноваційних технологій, може бути направлений на технологію виробництва або на кінцевий продукт.

Види підприємницької діяльності: виробнича, комерційна, фінансова, посередницька, страхова [1].

4.3. Особливості акціонерних товариств (корпорації) як домінуючої форми підприємницької діяльності

Підприємства можуть мати різні організаційні форми функціонування:

1. Одноосібне володіння – підприємство, що діє на основі приватної власності з можливим наймом робочої сили.

2. Корпорації (товариства) – створені шляхом об'єднання капіталів або інших ресурсів.

Основними рисами одноосібних підприємств є: капітал підприємства формується й повністю належить одній особі; невідривність функцій управління і власності; повна економічна й юридична відповідальність власника підприємства за результати його діяльності; обмежений строк існування.

Відповідно до вітчизняного законодавства корпоративній формі підприємницької діяльності відповідають акціонерні товариства.

Така форма підприємницької діяльності має ряд характерних ознак, що роблять їх функціонування особливим порівняно з індивідуальною формою.

1. Об'єднання. Матеріальною основою акціонерних товариств є об'єднання капіталів, проте її функціонування характеризується поєднанням усіх видів ресурсів (у тому числі й інформації).

2. Розмежування функцій управління і власності. Власник капіталу, як правило, передає управління найманим працівникам (менеджерам).

3. Обмежена відповідальність. Власники не несуть відповідальності за діяльність товариства.

4. Вільний обіг акцій (паїв). Не повинно існувати перешкод при купівлі-продажу та передачі у спадок акцій (паїв).

5. Розмежування власності акціонерного товариства та власності її засновників. Власники акцій не мають права власності на майно, яке належить корпорації (споруди, устаткування та інше майно).

6. Безстроковість існування. Перехід права власності на акції не впливає на існування самого товариства.

7. Можливість інтеграції і концентрації капіталу. Акціонерні товариства можуть інтегруватись або поглинати інші компанії, таким чином збільшуючи масштаби своєї діяльності.

Наведені ознаки дають підприємцям ряд переваг при здійсненні своєї діяльності, однак виникають і певні ризики, основним з яких є можливість значного розпорошення капіталу та втрата права управління акціонерним товариством.

4.4. Корпоративний капітал, його сутність та функції (або структура)

Переважна більшість характерних ознак акціонерного товариства пов'язані з утворенням та функціонуванням особливої форми капіталу – *корпоративного капіталу.*

Корпоративний капітал – економічна форма реалізації акціонерної власності, тобто сукупність виробничих, економічних відносин між акціонерним товариством, його акціонерами і найманими працівниками щодо володіння, розпорядження і використання грошей, засобів виробництва та іншого майна акціонерного товариства з метою одержання додаткової вартості у формі прибутку акціонерного товариства, дивідендів та інших доходів акціонерів.

Корпоративний капітал формується шляхом об'єднання розрізнених грошових коштів в один великий капітал через утворення акціонерного товариства, випуск і розміщення (продаж) ним своїх цінних паперів – акцій, облігацій та їх похідних.

Акції й облігації – це титул власності, що дає право на привласнення додаткової вартості. Збільшення або зменшення маси акцій та облігацій, які постійно переходять з рук у руки, не змінює маси капіталу, втіленого в матеріальних факторах виробництва й обігу.

Як матеріально-речові об'єкти, власність акціонерних товариств представлена машинами, обладнанням, устаткуванням, технологіями, ліцензіями, патентами, ноу-хау тощо.

З погляду суспільної форми (відносин власності) у процесі діяльності акціонерних товариств виникають відносини між його засновниками, найманими працівниками, власниками акцій та облігацій, державою, фінансово-кредитними інститутами щодо привласнення частини додаткового продукту у формі засновницького прибутку, дивіденду, сплати податків державі і т. д.

З позицій відносин власності корпоративний капітал за своїм складом поділяється на власний та запозичений.

До першого входять кошти, отримані від випуску і продажу акцій, резервного капіталу, утвореного за рахунок відрахувань від

прибутку та їх використання для розвитку виробництва. Власний капітал акціонерних товариств можна збільшувати шляхом подальшого випуску та продажу акцій.

Запозичений капітал формується за рахунок коштів, отриманих від випуску облігацій та банківських кредитів.

Крім власного та запозиченого капіталів, у структурі акціонерного капіталу розрізняють реальний і фіктивний.

Реальний капітал – це гроші, засоби виробництва та інше майно акціонерного товариства, які використовують для створення реального багатства у речовій і вартісній формах.

Реальний капітал функціонує як одне ціле і безпосередньо є об'єктом спільної неподільної власності акціонерів акціонерного товариства як юридичної особи.

Фіктивний капітал – це цінні папери (акції, облігації) акціонерного товариства, що відображають його реальний капітал і надають право на одержання доходів у вигляді дивідендів, відсотків тощо. Фіктивний капітал у певних частках належить окремим акціонерам, перебуває в їхньому безпосередньому володінні, розпорядженні і використанні, тобто є об'єктом приватної власності акціонерів (фізичних і юридичних осіб). Це надає асоційованій природі акціонерного капіталу приватного характеру, що і визначає його як спільну приватну власність.

Фактичним власником корпоративного капіталу є вузьке коло осіб або фінансові інститути (комерційні банки, страхові компанії тощо), які мають контрольний пакет акцій.

Соціально-економічні функції корпоративного капіталу визначаються функціями, які притаманні корпоративній власності: інтегрування капіталу підприємств різних типів, видів і форм власності в один корпоративний капітал; гармонізація приватних, групових і суспільних економічних інтересів; індивідуалізація спільного корпоративного капіталу; усуспільнення капіталу; мотивація до ефективної, творчої праці; демократизація економічних відносин на рівні акціонерного товариства і всієї економіки; соціалізація економіки, ринкового господарства.

Примітки та ілюстративний матеріал

1. Виробниче підприємництво – це діяльність, яку виконує сам підприємець, використовуючи як чинники виробництва робочу силу, знаряддя і предмети праці, виробляє товари чи послуги для подальшого продажу суб'єктам ринку (споживачам). Здійснюється на договірних, контрактних відносинах. Фінансовим результатом є прибуток і рентабельність.

Комерційне підприємництво – діяльність, коли підприємець сам не виробляє товари, а виступає в ролі торговця, продаючи готові товари, які отримані ним від інших суб'єктів ринку.

Фінансове підприємництво – це особлива форма підприємницької діяльності, коли предметом купівлі-продажу виступають гроші та цінні папери, що продаються підприємцем споживачу (покупцю) або надаються йому у кредит. Його агентами виступають банки, фондові біржі та інші фінансові організації.

Посередницька підприємницька діяльність – коли сам підприємець не виробляє і не продає товари, а виступає як посередник у процесі здійснення товарно-грошових операцій.

Страхове підприємництво – діяльність, коли підприємець гарантує страховику майна, життя, цінностей за певну плату, компенсацію можливих втрат у результаті непередбачуваного лиха.

2. До основних переваг акціонерних товариств можна віднести:

– значні фінансові можливості: корпорація є найефективнішою формою організації підприємницької діяльності з огляду на реальну можливість залучення необхідних інвестицій, при цьому створюються умови об'єднання різних за розмірами капіталів великої кількості фізичних і юридичних осіб для нарощування виробничого потенціалу;

– обмежена відповідальність: кожний акціонер несе майнову відповідальність тільки в межах вартості своїх акцій. Крім того, кредитори можуть пред'явити претензії тільки корпорації як юридичній особі, а не кожному власнику окремо;

– можливість диверсифікації фінансового ризику для акціонера: він може бути власником акцій одночасно декількох корпорацій;

– можливість легкої зміни власника акцій шляхом їх продажу через фондову біржу або іншим способом у межах чинного законодавства, що не порушує цілісності корпорації;

– отримання сталого зростаючого прибутку завдяки постійному збільшенню обсягів виробництва;

– досить тривалий період функціонування, що створює необмежені можливості для розвитку акціонерного товариства.

Основними недоліками акціонерних товариств є:

– великі первинні витрати грошових коштів і часу при реєстрації за рахунок витрат на юридичні послуги, підготовку реєстраційних документів, випуск акцій тощо;

– подвійне оподаткування: оподатковується спочатку прибуток, а потім дивіденди акціонерів;

– розбіжності між функціями власності і контролю, що провокує виникнення конфліктів між акціонерами корпорації і менеджерами і негативно впливає на гнучкість управління;

– труднощі ліквідації у зв'язку з існуванням принципу обмеженої відповідальності (найчастіше корпорація припиняє своє існування в результаті злиття або поглинання іншими суб'єктами господарювання);

– потенційні можливості для зловживань посадових осіб.

3. Назва «фіктивний» обумовлена тим, що цей капітал, на відміну від реального, безпосередньо не створює ні речової, ні вартісної форм багатства. Він не функціонує безпосередньо у виробничому процесі. Цінні папери виступають лише титулами, тобто правом власності на реальний капітал. Фіктивний капітал здійснює самостійний рух на ринку цінних паперів. Його обіг має на меті розподіл і перерозподіл створеної реальним капіталом вартості, у тому числі додаткової вартості.

Обсяги фіктивного капіталу в капіталістичних країнах у кілька разів перевищують суму капіталу, вкладеного безпосередньо у виробництво, будівництво, транспорт, торгівлю та банківську справу.

Це пояснюється тим, що після утворення акціонерного товариства кошти, отримані від первинного випуску цінних паперів, починають функціонувати як реальний капітал. Саме цінні папери, потрапивши на фондовий ринок, можуть продаватися і купуватися десятки разів, переходячи з рук в руки незалежно від виробничого процесу в акціонерному товаристві.

Запитання та завдання для контролю

1. Що таке підприємство?
2. У чому різниця між підприємством та підприємництвом?
3. Які функції підприємств?
4. На яких принципах здійснюється підприємницька діяльність?
5. Що є мотивами підприємницької діяльності?
6. Які основні переваги акціонерних товариств?
7. У чому недоліки акціонерних товариств?
8. Які основні функції корпоративного капіталу?
9. Яка структура корпоративного капіталу?
10. Від чого залежить вартість фіктивного капіталу?

Термінологічний словник

Дивіденди – платежі, які здійснюються юридичною особою на користь власників корпоративних прав, емітованих такою юридичною особою, у зв'язку з розподілом частини її прибутку.

Акціонерне товариство – один з різновидів господарських товариств. Акціонерним товариством визнається комерційна організація, статутний капітал якої розділений на визначене число акцій, що засвідчують права та обов'язки учасників товариства (акціонерів). Акціонерні товариства створюються у формі публічних або приватних товариств.

Корпорація – правова форма бізнесу, що відрізняється і відокремлена від конкретних осіб, які ними володіють. Ці визнані урядом «юридичні особи» можуть купувати ресурси, володіти активами, виробляти і продавати продукцію, брати в борг, надавати

кредити, пред'являти позов і виступати в суді відповідачем, а також виконувати всі ті функції, які виконують підприємства будь-якого іншого типу.

Акція – вид цінних паперів, що являє собою свідоцтво про власність на визначену частку статутного (складеного) капіталу акціонерного товариства і надає її власнику (акціонеру) певні права, зокрема: право на участь в управлінні товариством, право на частину прибутку товариства у випадку його розподілу (дивіденд), а у випадку ліквідації – на частину залишкової вартості підприємства.

Облігація – емісійний цінний папір, що засвідчує внесення його власником грошових коштів і підтверджує зобов'язання відшкодувати йому номінальну вартість цього цінного паперу з виплатою певного доходу або передати йому майно, надати послуги.

Власний капітал – це кошти, втілені в необоротні та оборотні активи для започаткування та продовження господарської діяльності, фінансується за рахунок коштів власників і власних засобів підприємства.

Запозичений капітал – це сукупність позичкових коштів, використання яких забезпечує зростання вартості, приносить фірмі прибуток, тобто які використовуються фірмою як капітал. Запозичений капітал складається з банківських довгострокових та короткострокових кредитів, кредиторської заборгованості фірми перед партнерами, працівниками, бюджетом.

Реальний капітал – засоби виробництва, основний капітал. Включає в себе основні та оборотні кошти. Перші використовуються в кількох виробничих циклах, другі – в одному.

Фіктивний капітал – капітал в цінних паперах (акціях, облігаціях та ін.), що дає право їх власникам регулярно привласнювати частину додаткової вартості у вигляді дивіденду або відсотка. Фіктивний капітал, на відміну від реального, не представляє матеріально-речові або духовні цінності, а на відміну від позикового немає грошовий капітал. Фіктивний капітал не функціонує

безпосередньо у виробничому процесі і спотворює реальні економічні відносини, створює ілюзію, ніби цінні папери утворюють дійсний капітал і приносять дохід поза зв'язком з відтворенням. Такий капітал сам по собі не створює дохід, прибуток, а лише сприяє перерозподілу доходу.

Контрольні тестові завдання

1. Вкажіть, яке з визначень точніше відображає сутність підприємства:

а) це відокремлена економічна структура, яка займається виробництвом та реалізацією певних товарів та послуг з метою отримання прибутку;

б) це господарська одиниця, яка бере участь у поділі праці;

в) це самостійна економічна структура, яка діє в певній системі суспільного поділу праці;

г) це діяльність суб'єктів різних форм власності з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг і торгівлі з метою отримання прибутку.

2. Мета виробника:

а) максимізація задоволення суспільних потреб у товарах і послугах;

б) максимізація економічного прибутку;

в) максимізація мінімального прибутку;

г) максимізація бухгалтерського прибутку.

3. Підприємство – це:

а) діяльність громадян, спрямована на задоволення власних потреб;

б) самостійний суб'єкт, створений для виробництва товарів та надання послуг з метою отримання прибутку та задоволення запитів споживачів;

в) діяльність об'єднання громадян, спрямована на максимізацію суспільної корисності;

г) самостійний суб'єкт, створений для виробництва товарів та надання послуг з метою усунення дефіциту на ринку.

4. Підприємства, які оперативніше реагують на зміни кон'юнктури ринку, оскільки рухливіші і більш пристосовані до зміни умов на ринку, називаються:

а) малими;

б) середніми;

в) великими;

г) правильної відповіді немає.

5. Недоліками якої організаційно-правової форми підприємництва є: обмежені фінансові можливості, некваліфікований менеджмент, невисока дохідність?

а) товариство;

б) одноосібне володіння;

в) партнерство;

г) корпорація.

6. Управління яким товариством здійснюють тільки учасники з повною відповідальністю:

а) товариство з обмеженою відповідальністю;

б) повне товариство;

в) командитне товариство;

г) акціонерне товариство.

7. Що не є мотивом підприємницької діяльності:

а) економічна незалежність;

б) сплата податків;

в) досягнення панівного становища;

г) екологічні умови.

8. Для якої форми підприємницької діяльності характерна повна відповідальність:

а) товариство;

б) одноосібне володіння;

в) партнерство;

г) корпорація.

9. Частки якого товариства можуть продаватись без будь-яких обмежень:

а) товариство з обмеженою відповідальністю;

б) повне товариство;
в) командитне товариство;
г) акціонерне товариство.

10. Що не є характерною ознакою акціонерного товариства:
а) обмежена відповідальність;
б) розмежування функцій управління і власності;
в) безстрокове існування;
г) правильної відповіді немає.

Тема 5. Підприємництво в аграрній сфері. Ринок землі

План

5.1. Аграрні відносини: зміст, структура, особливості.
5.2. Форми господарювання в АПК та їх особливості.
5.3. Економічна природа земельної ренти.
5.4. Державна політика регулювання та підтримки агропромислового сектору.

Самостійна робота (тези)

5.1. Основні види державної підтримки аграрного сектору в Україні.
5.2. Механізм формування системи державного регулювання аграрного сектору економіки.

5.1. Аграрні відносини: зміст, структура, особливості

Слово «аграрний» походить від латинського agrarius і в перекладі на українську дослівно означає «земельний». Відносини, які виникають у сільському господарстві з приводу володіння й використання землі як головного засобу сільськогосподарського виробництва, а також виробництва, розподілу, обміну й споживання сільськогосподарської продукції та послуг, називаються аграрними відносинами [1].

Аграрний сектор економіки – життєво необхідна галузь, яка зачіпає інтереси буквально кожної людини. Це локомотив національної економіки, адже Україна – аграрна держава, яка належить до найбільших за територією держав Європейського континенту,

має гарні природно-кліматичні умови для ведення сільського господарства та потужний людський ресурс.

Вітчизняний аграрний сектор є найбільш перспективним для України, оскільки аграрний ринок першим почав відновлюватися після світової кризи. Саме цей сектор економіки може здійснити прорив на світовий ринок через те, що його потенціал, на відміну від традиційних учасників (США, ЄС, Канада), ще не вичерпаний – задіяно лише третину продуктивних сил природи і суспільства.

В Україні поняття «агропромисловий комплекс» (далі – АПК) на законодавчому рівні відсутнє.

Досить точно висловився Ю. В. Ігнатенко, що АПК – це функціональна багатогалузева підсистема, що відображає взаємодію сільського господарства і пов'язаних з ним галузей економіки з виробництва сільськогосподарської техніки, сільськогосподарської продукції, її переробки та реалізації споживачами [2, с. 14].

Саме існування терміна «АПК» говорить про те, що між аграрним та індустріальним (промисловим) сектором межа є досить умовною. АПК є єдиною цілісною виробничо-економічною системою, що охоплює ряд галузей спеціалізованих на виробництві продовольства.

До структури сучасного українського АПК входять такі складові: сільське господарство, як головна ланка АПК, охоплює рослинництво (вирощування зернових, кормових, технічних, овочево-баштанних, олійних, цитрусових культур, садівництво, виноградарство, грибництво) і тваринництво (скотарство – вирощування великої рогатої худоби, свинарство, вівчарство, птахівництво, конярство, бджільництво, рибальство, кролівництво та ін.) та створює сировинну базу для переробної промисловості.

Крім того, сільське господарство служить базою розвитку сільських територій та упорядкування середовища проживання сільського населення. Це підтверджується практикою розвитку вітчизняної економіки і визначає надзвичайну важливість аграрної галузі для господарської системи держави [3, с. 5].

Другою ланкою є галузі, що виробляють засоби виробництва та обслуговують АПК – сільськогосподарське машинобудування (комбайни, трактори, сівалки, зрошувальні системи, обладнання

для сховищ, харчової та легкої промисловостей тощо), хімічна промисловість (виробництво засобів захисту рослин, мінеральних добрив, фарбників і консервантів), комбікормова та мікробіологічна промисловість, виробництво тари, спеціального устаткування та приладів для АПК, наукове обслуговування, сільськогосподарське та меліоративне будівництво. Третьою ланкою АПК є галузі, що займаються зберіганням, переробкою та реалізацією сільськогосподарської продукції. Усі ланки АПК є взаємопов'язувані елементи єдиного цілого.

Що стосується поняття «аграрний сектор економіки», то сьогодні більшість науковців розглядає як більш вузьке, порівняно з таким не менш поширеним терміном, як АПК, хоча з самої будови терміна «агропромисловий комплекс» напрошується асоціація «аграрний сектор економіки + промисловий сектор», яка схиляє нас до визнання поняття «АПК» як більш широкого порівняно з терміном «аграрний сектор економіки». Однак на термін «промисловий» можна дивитися і як на виокремлення певного сегменту в структурі аграрного сектору економіки поряд з іншими сегментами (наприклад, аграрна освіта й наука) [4].

Згідно із Законом України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» [5], «основні засади державної аграрної політики поширюються на сільське та рибне господарство, харчову промисловість і перероблення сільськогосподарських продуктів (далі – аграрний сектор), аграрну науку і освіту, соціальну сферу села, їх матеріально-технічне та фінансове забезпечення», тобто до аграрного сектору відносимо лише тваринництво, рослинництво, рибне господарство, харчову та переробну промисловість.

У підтвердження такої думки розмежуємо поняття «сектор» і «комплекс». Отже, сектор – частина народного господарства, яка має економічні чи соціальні окремішності. Сектор економіки – значна частина економіки (промисловий, сільське господарство тощо) [5, с. 232].

Інтернет – довідник Вікіпедія, поняття комплекс трактує як сукупність предметів чи явищ, що становлять єдине ціле. У психології комплекс – це група психічних факторів, які людина

підсвідомо асоціює з конкретною темою і які впливають на установку та поведінку людини [6]. Тобто в понятті «комплекс» вбачаємо поєднання кількох галузей економіки.

Згідно з розпорядженням Кабінету Міністрів України агропромисловий комплекс входить до переліку пріоритетних галузей економіки [7].

Отже, вітчизняний аграрний сектор є частиною глобальної, такої, що змінюється, ускладнюється й розвивається, соціально-економічної та політичної системи, тому виникає потреба постійно адаптувати національну аграрну економіку, її організацію та систему управління до нових реалій [8, с. 331].

За даними незалежної української компанії, що надає послуги у сфері аудиту, бізнес-консультування, незалежної оцінки – Baker Tilly Ukraine – 2015 рік агросектор закінчив на лідируючих позиціях [9].

Згідно із даними Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (FAO), протягом наступних 40 років очікується зростання світового виробництва сільськогосподарської продукції на 60 %. Одна з провідних ролей у забезпеченні цього показника відведена Україні, яка на рівні із Бразилією, Аргентиною, Росією та США належить до найбільших у світі експортерів агропродукції. Враховуючи значний потенціал підвищення урожайності, Україна у майбутньому може претендувати на друге місце у світі (після США) за обсягом постачання основних продовольчих культур [10].

Проте економічна криза та політична нестабільність у державі наклали свій відбиток на сучасний стан аграрного сектору економіки України. На сьогодні аграрна галузь неспроможна самостійно функціонувати в конкурентному середовищі. Допомогти досягнути лідируючих позицій у даному секторі, на наш погляд, має держава.

До суб'єктів аграрних відносин слід віднести: сільськогосподарські підприємства, колективні сільськогосподарські підприємства кооперативного та корпоративного типу, селянські (фермерські) господарства, приватні сільськогосподарські підприємства, уповноважені органи державної влади і управління та органи місцевого самоврядування.

Об'єктом же аграрних відносин є: рухоме і нерухоме майно, грошові кошти, документально підтверджені вимоги майнового характеру, матеріальні і духовні інтереси.

Найважливішою особливістю аграрних відносин є те, що в сільському господарстві основним засобом виробництва є земля.

Примітки та ілюстративний матеріал

1. Економічна теорія: Політекономія: підручник / за ред. В. Д. Базилевича. – 2-ге вид., випр. – К. : Знання – Прес, 2003. – 581 с. – (Вища освіта XXI століття).

2. Игнатенко Ю. В. Государственное регулирование АПК в условиях трансформации экономики: дис. …кандидата экономических наук: 08.02.03 / Игнатенко Юрий Владимирович. – Х., 2004. – 209 с.

3. Місце аграрної галузі у розвитку національної економіки / П. Т. Саблук, М. В. Присяжнюк, Ю. Я. Калетнік [та ін.] // Організаційно-економічна модернізація аграрної сфери: наукова доповідь / за заг. ред. акад. НААН П.Т. Саблука. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 342 с.

4. Архипенко І. М. «Аграрний сектор економіки» та «державна аграрна політика» як наукові поняття у структурі світогляду суб'єктів державного управління [Електронний ресурс] / І. М. Архипенко. – Режим доступу: http: // kbuapa. kharkov. Ua / e-book / putp / 2012-4 / doc / 3/03 / pdf.

5. Про основні засади державної аграрної політики на період 2015 року: Закон України : від 18.10.2005 № 2982-15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // zakon1.rada.gov.ua / laws / show / 2982-15.

6. Гончаров С. М. Тлумачний словник економіста / С. М. Гончаров, Н. Б. Кушнір; [за ред. проф. С. М. Гончарова]. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 264 с.

7. Інтернет-довідник Вікіпедія. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // uk. wikipedia. org.

8. Про затвердження переліку пріоритетних галузей економіки [Текст] : Розпорядження Кабінету Міністрів України від

14 серпня 2013 р. № 843-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // zakon0. rada. gov. ua / laws / show / 843-2013-%D1%80.

9. Модель розвитку економіки країни. Національна доктрина реформування та модернізації агропродовольчого комплексу України / М. В. Зубець, М. В. Присяжнюк, П. Т. Саблук // Організаційно-економічна модернізація аграрної сфери: наукова доповідь / за заг. ред. акад. НААН П.Т. Саблука. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 342 с.

10. Офіційний сайт Baker Tilly Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // businessviews. com. Ua / ru / get_file/id / ukrainianagribusiness 2015uaweb.pdf - Назва з екрану. (дата звернення: 29.10.2016).

11. Україна перша у світі за: обсягом виробництва соняшнику; виробництвом соняшникової олії; обсягом експорту соняшникової олії. Вона експортує соняшникову олію до 117 країн світу. 97 % імпортованої Китаєм соняшникової олії – українського виробництва. Наша держава друга у світі за обсягом експорту: зернових та горіхів. Щоб помістити весь урожай зернових та зернобобових, отриманий у 2015 р. (60,1 млн т), у потяг з вагонів для перевезення зерна знадобиться 892 тисячі вагонів, а довжина такого потягу становитиме 11 тис. км. Це приблизно як відстань від Києва до Ріо-де-Жанейро. Україна третя у світі за виробництвом та обсягом експорту ячменю та обсягом експорту ріпаку. За останні 15 років найбільший приріст у виробництві рослинної продукції спостерігається в Миколаївській та Полтавській областях – більше ніж 60 %. Одними з найбільших ринків з експорту нашої продукції є ринки Азії та ЄС. Експорт агропродукції до Китаю збільшився на 50 %, порівняно з 2014 р., що дозволило йому стати країною-лідером з експорту вітчизняної продукції. Україна займає третє місце з виробництва заморожених ягід. Україна експортує м'ясо птиці у понад 70 країн світу.

12. Офіційний сайт Baker Tilly Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://businessviews.com.ua/ru/get_file/id/ukrainianagribusiness2015uaweb.pdf. – Назва з екрану (дата звернення: 29.11.2016).

5.2. Форми господарювання в АПК та їхні особливості

Власність складається із сукупності економічних, правових, політичних, соціальних і психологічних відносин. У сільському господарстві тривалий час основою виробничих відносин була суспільна власність – державна і колгоспно-кооперативна. З переходом до ринкових відносин формується приватна власність на землю та інші засоби виробництва. З цією метою власність державних і колгоспно-кооперативних підприємств була приватизована і трансформована в приватну власність їхніх працівників. Це створило умови для вільного володіння, користування і розпорядження власністю колишніх підприємств безпосередньо в інтересах нових власників [1].

В Україні формування ринкових відносин в аграрній сфері виробництва розпочалося в 90-х роках XX ст. Воно тісно пов'язане з власністю на землю. На сьогодні Земельний кодекс остаточно розв'язав найфундаментальнішу проблему земельних відносин – проблему форм власності на землю. Ним передбачається три рівноправні форми власності: приватна, комунальна і державна [2].

Одним із способів реалізації тієї чи іншої форми власності, який найповніше відображає її суть і реалізує закладені в ній переваги, є форма господарювання.

Закономірним у розвитку суспільства є різноманітність форм власності та господарювання – колективні господарства, акціонерні товариства, селянські (фермерські) господарства та інші.

Пошук нових форм господарювання в умовах переходу до ринкової економіки висунув на передній план дослідження акціонерну форму господарювання, яка має посісти відповідне місце в процесі розвитку форм господарювання на селі, бо це є шлях створення нових суб'єктів ринку підприємницького типу. Щодо цієї форми господарювання в аграрному секторі погляди вчених і практиків не збігаються. Більшість учених пов'язують вихід аграрного сектору економіки України з кризового стану з розвитком індивідуальної (приватної) власності [3].

Нині в агропромисловому комплексі України діють різноманітні об'єднання:

Агрофірма – це багатогалузеве підприємство, в якого виробництво сільськогосподарської продукції поєднується з переробкою двох або більше її видів, а також із зберіганням та продажем кінцевого продукту через власну торговельну мережу. В агрофірмах кожна з інтегрованих галузей, взята окремо, може не бути домінуючою в структурі товарної продукції.

Агроконсорціум – це підприємство, що створене завдяки добровільному об'єднанню на кооперативних засадах вільних матеріальних та фінансових ресурсів аграрних і промислових підприємств та банків з метою виробництва кінцевої продукції з сільськогосподарської сировини й одержання завдяки цьому додаткового прибутку на вкладений капітал [4].

Акціонерне товариство – господарське товариство, статутний капітал якого поділено на визначену кількість часток однакової номінальної вартості, корпоративні права за якими посвідчуються акціями. Повне найменування акціонерного товариства українською мовою повинне містити назву його типу (публічне чи приватне) і організаційно-правової форми (акціонерне товариство) [5].

Колективні сільськогосподарські підприємства (КСП) – це добровільні об'єднання громадян, які здійснюють виробництво сільськогосподарської продукції. Вони діють на засадах самоокупності та самоврядування. Ця форма господарювання базується на колективній власності на ресурси і вироблену продукцію. Селяни, які передали свій земельний пай колективному господарству отримують за це орендну плату. Якщо власник паю виходить із підприємства, він має право одержати свій наділ і свою частку майна, створеного працею членів колективу [6].

Фермерське господарство – це форма підприємницької діяльності громадян із створенням юридичної особи, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм для ведення фермерського господарства.

Приватне підсобне господарство громадян – форма виробництва, яка ґрунтується на приватній власності громадян, а також на їхній особистій праці та праці членів їхніх сімей; є додатковим джерелом прибутків і має споживчий характер [1, с. 280].

Примітки та ілюстративний матеріал

1. Основи підприємницької діяльності та Агробізнесу : навч. посібник / М. М. Ільчук, Т. Д. Іщенко, В. К. Збарський та ін.; за ред. М. М. Ільчука. – К. : Вища освіта, 2002. – 398 с.: іл.

2. Земельний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // zakon3.rada.gov.ua / laws / show / 2768-14. – Назва з екрану (дата звернення: 25.04.2017).

3. Форми господарювання в АПК [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // pidruchniki.com / 20080215 / ekonomika / formi_gospodaryuvannya_apk. – Назва з екрану (дата звернення: 25.04.2017).

4. Агропромислова інтеграція і організаційні форми її функціонування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // ubooks.com.ua/books / 00088 / inx47.php – Назва з екрану (дата звернення: 26.04.2017).

5. Про акціонерні товариства: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // zakon3.rada.gov.ua / laws / show / 514-17. – Назва з екрану (дата звернення: 26.04.2017).

6. Форми господарювання в аграрному секторі економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: / /pidruchniki.com / 12560607 / politekonomiya / formi_gospodaryuvannya_agrarnomu_sektori_ekonomiki #7 26. – Назва з екрану (дата звернення: 26.04.2017).

5.3. Економічна природа земельної ренти

Основою аграрних відносин є рентні відносини, які виникають на основі використання одного з факторів виробництва, а саме землі.

Земля – охоплює усі дари природи, які можна застосовувати у процесі виробництва (орні землі, ліси, родовища корисних

копалин, водні ресурси та ін.). Доходом від землі є рента [1, с. 55; 2].

Рента – дохід від власності, який сплачують орендатори власникам матеріальних невироблених активів (землі і надр) за право використання цих активів протягом певного періоду. Рента включає земельну ренту і ренту за надра.

Земельна рента (з лат. – повертаю, сплачую) – дохід, який отримують землевласники, реалізуючи власність на землю [3].

Якщо на цій землі є споруди (склади тощо), то орендар додатково платить за користування ними. У цьому разі орендна плата більша за ренту.

Основними формами земельної ренти є диференціальна, монопольна і абсолютна.

Диференціальна земельна рента – дохід землевласників або орендарів, отриманий за рахунок використання середніх і кращих за родючістю та місцем розташування земель і застосування найманої праці.

Диференціальна земельна рента функціонує у двох формах

Диференціальна рента I, умовою виникнення цієї форми ренти є відмінність у родючості та місці розташуванні земель. Джерело диференціальної ренти I – праця сільськогосподарських найманих працівників або фермерів.

Господарства, розташовані на кращих та середніх за якістю землях, витрачають на одиницю продукції менше праці, отримуючи при цьому кращі врожаї. Тому диференціальну ренту I в умовах суспільної власності на землю повинна вилучати держава.

Диференціальна рента II утворюється внаслідок інтенсивного ведення господарства, тобто використання кращих сільськогосподарських машин, насіння, поліпшення культури землеробства і тваринництва за рахунок додаткових капіталовкладень. Це дає змогу підвищувати продуктивність праці й отримувати більше продукції з кожного гектара землі. За умов раціонального сільськогосподарського виробництва додаткові капіталовкладення забезпечують не лише окупність цих витрат, а й отримання надлишкового доходу, який набуває форми диференціальної ренти II.

Цю ренту привласнює фермер або орендар землі впродовж дії орендного договору. При укладенні нового договору землевласник переважно враховує зроблені в попередні роки орендарем додаткові капіталовкладення, вищу родючість землі й збільшує плату за неї. Тому орендар зацікавлений, щоб договір про оренду землі укладався на тривалий термін, а землевласник – навпаки [1, с. 136–137].

Обчислюють за формулою:

Суспільна ціна одиниці продукції = ціни на найгірші за родючістю та розміщенням ділянки:

$$P\ од.прод. = \frac{\mathrm{ATC} + \mathrm{AR}}{\mathrm{Q}},$$

де *Р од. прод.* – ціна одиниці продукції;

ATC – загальні витрати;

AR – середній прибуток;

Q – кількість виробленої продукції [21, с. 56].

Монопольна рента виступає у вигляді додаткового доходу, який утворюється внаслідок перевищення ціни товару над його вартістю, коли даний товар вироблений у сприятливих умовах, що дають можливість виробляти рідкісні види продукції й за рахунок цього встановлюють на них монопольно високі ціни.

Абсолютна рента (за капіталізму) – форма земельної ренти, яку сплачують власникові за будь-яку ділянку землі, незалежно від її родючості й місця розташування (звідси назва абсолютна).

З рентними відносинами тісно пов'язана ціна землі. Земля в багатьох країнах є об'єктом купівлі-продажу, оскільки узаконена приватна власність на землю [4, с. 136–137].

Земля – особливий товар. Ця особливість полягає в тому, що вона є продуктом природи і на неї початково не затрачена праця. Згодом витрати праці на поліпшення якості землі постійно зростають. Якщо абстрагуватися від таких витрат, то ціна землі ґрунтується не на вартості, а на величині доходу, який вона приносить своєму власникові, – ренті. Власник може продати землю за умови, що отримана сума буде не меншою, ніж дохід у формі відсотка, одержаний від вкладання цієї суми в банк.

Ціна землі – це капіталізована земельна рента. Вона визначається за формулою:

$$\textit{Ціна}\ \text{землі} = \frac{\text{Рента}}{\text{Банківський відсоток}} \times 100\ \% \quad [5, \text{с.}191].$$

На ціну землі впливають також такі фактори, як зростання темпів інфляції, зниження доходів фермерських господарств та ін. Ціна землі у великих містах світу досить висока і продовжує зростати.

Земельна рента є частиною орендної плати за земельну ділянку (платіж, який орендар вносить орендодавцеві за користування земельною ділянкою) [1, с. 288]. Орендна плата включає, крім ренти, амортизацію на будівлі і споруди (які знаходяться на землі), а також процент на вкладений капітал [6, с. 194].

Примітки та ілюстративний матеріал

1. Класифікація організаційно-правових форм господарювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ST000948.html. – Назва з екрану (дата звернення: 26.04.2017).

2. Слово «рента» у перекладі з французької (rente) означає «повертаю», «сплачую», тобто цим підкреслюється факт передавання частини доходу виробника власнику.

3. Вільна енциклопедія Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B0. – Назва з екрану (дата звернення: 17.04.2017).

4. Андрусь О. І. Економічна теорія: Практикум. Інтерактивні методи в модульному навчанні: навчальний посібник / О. І. Андрусь. – К. : КНТ, 2008. – 480 с.

5. Політична економія. Частина ІІ. Загальні основи ринку. Суб'єкти ринкової економіки [Текст]: навчальний посібник / Н. П. Мацелюх, І. А. Максименко та ін. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 160 с.

6. Економічна теорія (Політекономія. Мікроекономіка. Макроекономіка) : навч. пос. / Білецька Л. В., Білецький О. В., Савич В. І.;

2-ге вид., перероб. та доп. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 688 с.

5.4. Державна політика регулювання та підтримки агропромислового сектору

За роки незалежності в умовах невизначеності місця і ролі держави у розвитку аграрного сектору науковці дійшли висновку, що для України потрібна нова модель державного регулювання аграрного сектору. Про початок формування такої моделі можна стверджувати після появи державних програм розвитку сільського господарства та національних проектів.

Державне регулювання аграрного сектору економіки, за О. В. Алейніковою, є комплексом заходів держави, спрямованих на скерування поведінки аграрного товаровиробника в напрямі, необхідному для досягнення поставлених органами державної влади цілей [1, с. 34].

В Україні, незважаючи на ухвалений Закон «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» [2], офіційне тлумачення змісту аграрної політики поки що відсутнє. У ст. 1 зазначено, що «державна аграрна політика базується на національних пріоритетах і враховує необхідність інтеграції України до Європейського Союзу та світового економічного простору». У ст. 2 цього ж закону визначено цілі державної аграрної політики: «гарантування продовольчої безпеки держави; перетворення аграрного сектору на високоефективний, конкурентоспроможний на внутрішньому та зовнішньому ринках сектор економіки держави; збереження селянства як носія української ідентичності, культури і духовності нації; комплексний розвиток сільських територій та розв'язання соціальних проблем на селі». Усією інформацією про АПК володіє Міністерство аграрної політики та продовольства України, яке утворене 9 грудня 2010 року шляхом реорганізації Міністерства аграрної політики України.

Діяльність міністерства спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України. Мінагрополітики та продовольства України є головним органом у системі центральних органів виконавчої влади з питань формування та забезпечення реалізації

державної аграрної політики, політики у сфері сільського господарства та з питань продовольчої безпеки держави, державної політики в галузях рибного господарства та рибної промисловості, охорони, використання та відтворення водних живих ресурсів, регулювання рибальства та безпеки мореплавства суден флоту рибного господарства, ветеринарної медицини, безпечності харчових продуктів, у сферах карантину та захисту рослин, охорони прав на сорти рослин, земельних відносин та топографо-геодезичної і картографічної діяльності, лісового та мисливського господарства, нагляду (контролю) в агропромисловому комплексі.

Ф. Горбонос стверджує, що необхідною економічною умовою розвитку сільськогосподарських підприємств має стати формування єдиної державної регуляторної політики у сфері їх підприємницької діяльності, особливо щодо активізації фінансово-кредитної та інвестиційної політики, встановлення системи пільг, впровадження спрощеної системи оподаткування тощо. Водночас вчений-економіст звертає увагу на те, що аграріям має бути надана повна економічна незалежність при вирішенні господарських питань, можливості демократичного вибору виду діяльності, партнерів у співпраці, способів реалізації продукції тощо [3, с. 241].

Головні методи та інструменти державного регулювання агропромислового сектору зображено на рис. 5.1.

Сільське господарство, безумовно, є однією з найперспективніших галузей економіки України, але для свого успішного розвитку потребує зваженої та збалансованої державної підтримки.

Правова основа такої підтримки в Україні забезпечується Законом України «Про державну підтримку сільського господарства України» (редакція станом на 05.04.2015). Цей Закон визначає основи державної політики у бюджетній, кредитній, ціновій, регуляторній та інших сферах державного управління щодо стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції та розвитку аграрного ринку, а також забезпечення продовольчої безпеки населення [4].

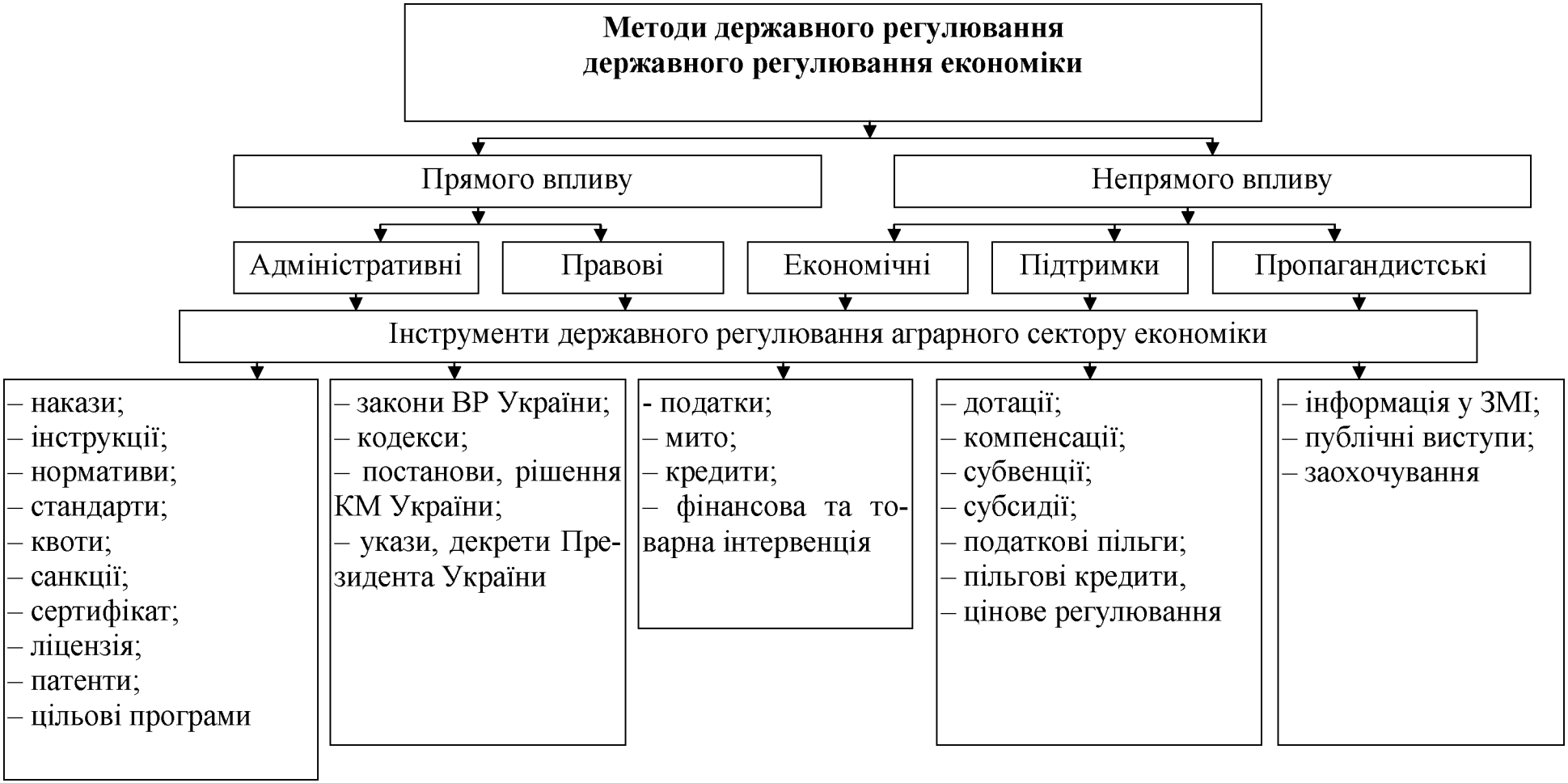


Рис. 5.1. Класифікація методів та інструментів державного регулювання агропромислового сектору економіки (власна розробка)

Зрозуміло, що політика держави відносно аграрного сектору не може бути стабільною. Вона буде залежати від рівня економічного й соціального розвитку держави та збалансованості попиту та пропозиції на аграрних ринках.

Отже, близькою до досконалої можна вважати таку державну підтримку розвитку сільськогосподарських товаровиробників, заходи якої є чітко відпрацьованими і діють з належною (очікуваною) соціально-економічною віддачею. При цьому винятково важливими є всі заходи державної підтримки: вдосконалення, забезпечення функціонування та дотримання законодавчих і нормативно-правих актів всіма управлінськими, адміністративними і безпосередньо господарюючими суб'єктами; формування та забезпечення ефективного здійснення адекватних ринковим умовам фінансової, цінової та податкової політик; створення ефективної системи інформаційно-консультаційного забезпечення аграріїв; прогнозування розвитку аграрного сектору тощо.

Примітки та ілюстративний матеріал

1. Алейнікова О. В. Використання світового досвіду державного регулювання розвитку АПК // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – Випуск 4 (60). – 2012. – С. 11–18. – (Серія «Економіка»).

2. Про основні засади державної аграрної політики на період 2015 року : Закон України : від 18.10.2005 № 2982-15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2982-15. – Назва з екрану (дата звернення: 26.04.2017).

3. Горбонос Ф. В. Кооперація: методологічні і методичні основи / Ф. В. Горбонос. – Львів : Львівський державний аграрний університет, 2003. – 264 с.

4. Про державну підтримку сільського господарства України [Електронний ресурс] // Закон України : від 24.06.2004 № 1877-IV (Редакція станом на 05.04.2015). – Режим доступу : http: // zakon4. rada. gov. ua / laws / show 1877-15. – Назва з екрану (дата звернення: 26.04.2017).

Самостійна робота (тези)

5.1. Основні види державної підтримки аграрного сектору в Україні

Державна підтримка є невід'ємною частиною державного регулювання та являє собою сукупність різних важелів та інструментів, пільгового фінансування найбільш вразливих підприємств і галузей АПК. Удосконалення механізму державної підтримки сприятиме розвитку агропромислового комплексу. Її необхідно здійснювати з урахуванням специфіки регіональної ситуації, а також фінансових можливостей бюджету.

Авторський колектив: Ю. Я. Лузан, В. М. Жук, І. В. Герасимчук під державною підтримкою розуміють «…цілеспрямоване державне регулювання виробничої діяльності шляхом спрямування бюджетних коштів за відповідними програмами соціально-економічного розвитку» [1].

До основних видів державної підтримки аграрного сектору в Україні слід віднести:

1. Державні цільові програми (розвиток села, фермерства, сільської кооперації).

2. Субсидії на підтримку рослинництва та тваринництва.

3. Субсидії на відшкодування частини витрат (на страхування врожаю, на придбання технічних засобів та паливно-мастильних матеріалів, сплата % за короткостроковими та довгостроковими кредитами).

Примітки та ілюстративний матеріал

1. Лузан Ю. Я. Облік державної підтримки агропромислового виробництва / Ю. Я. Лузан, В. М. Жук, І. В. Герасимук. – К. : Вид-во ТОВ «Юр-Агро-Веста», 2007. – 324 с.

5.2. Механізм формування системи державного регулювання аграрного сектору економіки

Кожний механізм регулювання економіки в комплексі має доповнювати попередній і одночасно впливати на наступний.

Йдеться про систему механізмів регулювання, де повинна існувати чітка їх ієрархія і узгодженість функцій.

В економічній енциклопедії під «механізмом» розуміють систему, пристрій, що визначає порядок будь-якого виду діяльності [1, с. 355].

М. А. Латинін у своїх дослідженнях проходить далі і пропонує наступне визначення: «механізм державного регулювання аграрного сектору економіки – це спосіб дій суб'єкта регулювання, який ґрунтується на базових функціях і принципах, забезпечуючи за допомогою форм, методів і засобів ефективне функціонування системи державного регулювання для досягнення визначеної мети та розв'язання протиріч. При цьому економічні функції держави визначають напрями її діяльності, завдання і цілі, а механізм державного регулювання забезпечує способи їх реалізації» [2, с. 4].

Отже, при розгляді суті поняття «механізм державного регулювання», вважаємо за доцільне наголосити на тому, що під регулюванням розуміють впорядкування чого-небудь, керування чимось, підкоряючи його відповідним правилам, певній системі [3, с. 1020–1021], тобто регулювання – це процес, а механізм державного регулювання – це спосіб, за допомогою якого здійснюється процес.

З метою докладнішого вивчення змісту формування системи державного регулювання АПК розглянемо основні його елементи.

На нашу думку, процес регулювання аграрного сектору економіки повинен починатися з чітко визначеної мети (цілі), адже саме мета (ціль) відображає суть проблеми і забезпечує її вирішення. Будь-який план або програма будуть виконуватися лише в тому випадку, коли в них буде визначено, чого хочемо досягти і на які процеси виробництва будуть спрямовані ресурси.

Після того, як визначилися з цілями, слід обрати принципи, згідно з якими будемо діяти. Проаналізуємо різні точки зору науковців на визначення сутності поняття принцип.

У науці принципи – це загальні вимоги до побудови теорії, сформульовані як те первинне, що лежить в основі певної сукупності фактів [4].

Узагальнивши вище викладений матеріал, можна дійти висновку, що науковцями пропонується досить розгалужений спектр принципів державного регулювання аграрного сектору економіки. Вважаємо за потрібне сформулювати власне їх бачення:

– принцип державного протекціонізму, він уособлює в собі захист вітчизняного товаровиробника;

– принцип об'єктивності, будь-який нормативно-правовий документ, що пов'язаний з аграрним сектором повинен бути обґрунтований науковцями-аналітиками і підтверджений офіційними статистичними чи іншими даними;

– принцип програмного регулювання, розробка і реалізація різних програм розвитку аграрного сектору економіки;

– принцип стимулювання, державі слід надавати фінансову або матеріальну підтримку сільськогосподарським підприємствам, які показують гарні результати в роботі, але в даний період часу понесли збитки;

Для всіх відомий той факт, що будь-яка ціль і принцип регулювання досягаються шляхом виконання керівниками і фахівцями відповідних регуляторних функцій. Поняття «функція» походить від латинського «functio», що в перекладі означає – виконання, здійснення [5].

Для виконання функцій регулювання суб'єкт повинен володіти ефективною системою форм і методів впливу відповідно до ситуації, яка діє на ринку.

Для забезпечення злагодженого функціонування економіки та виконання методів державного регулювання держава використовує інструменти регулювання. Необхідно зазначити, що в науковій літературі поняття «інструмент» ще називають «важіль».

Інструмент від. лат. instrumentum – знаряддя, за допомогою якого можна здійснити дію) [6, с. 56].

Згідно із проведеними нами дослідженнями механізм державного регулювання аграрного сектору можна зобразити схематично на рис. 5.2.

Слід зауважити, що на сьогодні держава володіє достатньою кількістю ресурсів, що в майбутньому дає нам змогу покращити механізм регулювання аграрного сектору економіки. На сьогоднішньому етапі розвитку вважаємо за доцільне звернутися до застосування у вітчизняній практиці зарубіжного досвіду державного регулювання аграрної сфери.

Примітки та ілюстративний матеріал

1. Економічна енциклопедія : у 3 т. / [гол. ред. Б. Д. Гаврилишин]. – Т. 2. – К. : Академія, 2000. – 848 с.

2. Латинін М. А. Удосконалення механізму державного регулювання розвитку аграрного сектору економіки України [Електронний ресурс] / М. А. Латинін. – Режим доступу : http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2007-1-1/doc/2/06.pdf – назва з екрану (дата звернення 15.08.2014).

3. Великий тлумачний словник сучасної української мови: 170000 слів і словосполучень / [авт. – уклад. Бусел В. Т.]. – К. : Ірпінь : ВТФ «Перун», 2004. – 1440 с.

4. Інтернет-довідник Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/ – назва з екрану (дата звернення 09.07.2012).

5. Інтернет-довідник Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki – назва з екрану (дата звернення 10.07.2012).

6. Діброва А. Д. Державне регулювання сільськогосподарського виробництва: теорія, методологія, практика : [монографія] / А. Д. Діброва. – К. : ВПД «Формат», 2008. – 488 с.

7.

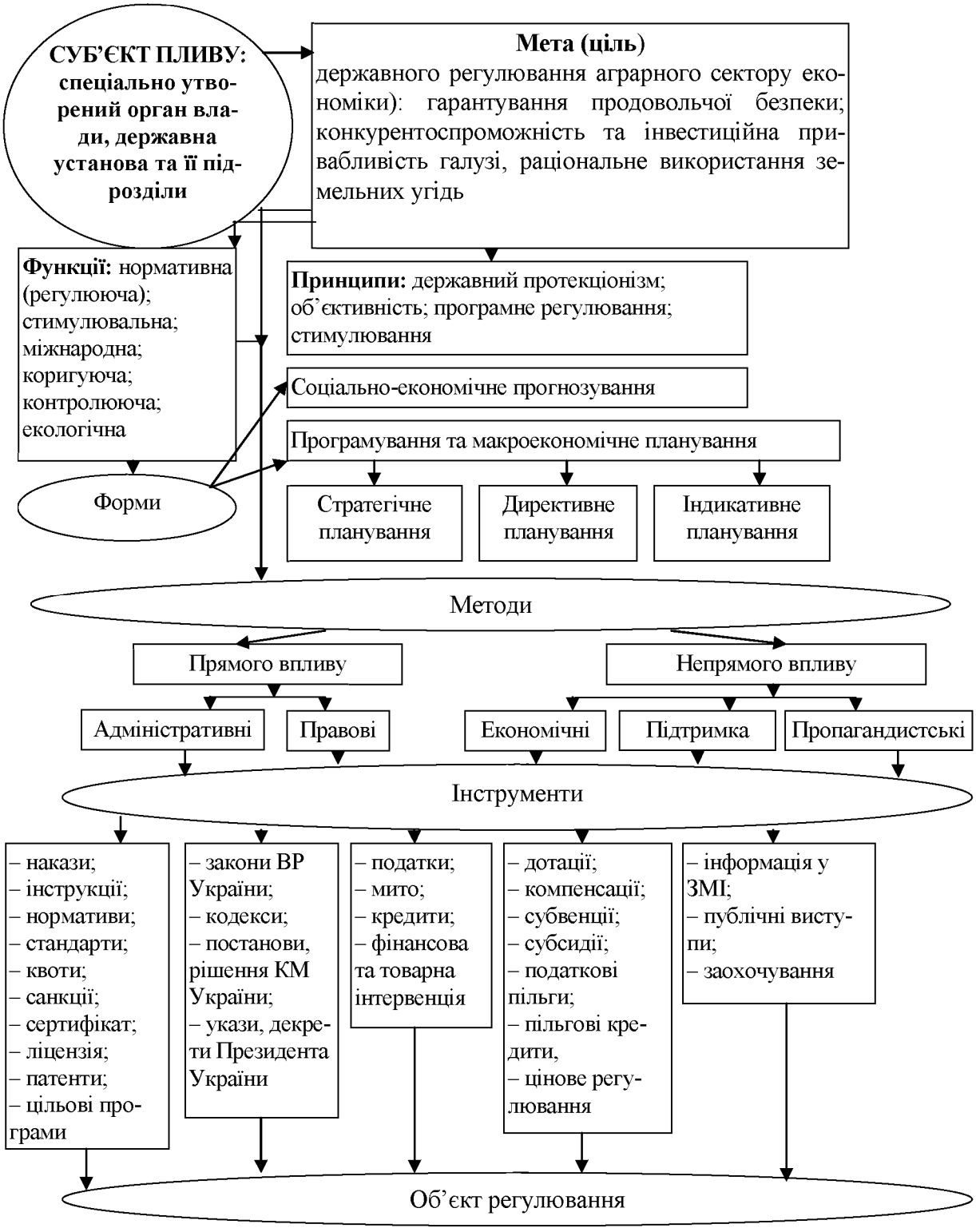


Рис. 5.2. Механізм державного регулювання аграрного сектору економіки

Запитання та завдання для контролю

1. Що таке сільське господарство та в чому полягає його специфіка?

2. Поясніть різницю між поняттями АПК та АСЕ.

3. Структура агропромислового сектору.

4. Які форми господарювання в АПК вам відомі?

5. Що таке земельна рента? Які її види вам відомі?

6. Суть та причини виникнення диференційної земельної ренти?

7. Монопольна рента та причини виникнення.

8. Назвіть фактори, що впливають на зростання цін на землю.

9. Чому необхідна державна підтримка сільськогосподарського виробництва?

10. Які головні напрями державного регулювання АПК?

Термінологічний словник

Агропромислова інтеграція – це встановлення сталих прямих зв'язків селянських господарств із підприємствами й організаціями суміжних галузей.

Агрофірма – це багатогалузеве підприємство, в якого виробництво сільськогосподарської продукції поєднується з переробкою двох або більше її видів, а також із зберіганням та продажем кінцевого продукту через власну торговельну мережу. В агрофірмах кожна з інтегрованих галузей, взята окремо, може не бути домінуючою в структурі товарної продукції.

Агроконсорціум – це підприємство, що створене завдяки добровільному об'єднанню на кооперативних засадах вільних матеріальних та фінансових ресурсів аграрних і промислових підприємств та банків з метою виробництва кінцевої продукції з сільськогосподарської сировини і одержання завдяки цьому додаткового прибутку на вкладений капітал.

Агропромисловий комплекс – це функціональна багатогалузева підсистема, що відображає взаємодію сільського господарства і пов'язаних з ним галузей економіки з виробництва сільськогосподарської техніки, сільськогосподарської продукції, її переробки та реалізації споживачами.

Абсолютна рента (за капіталізму) – форма земельної ренти, яку сплачують власникові за будь-яку ділянку землі незалежно від її родючості й місця розташування (звідси назва абсолютна).

Диференціальна земельна рента – дохід землевласників або орендарів, отриманий за рахунок використання середніх і кращих за родючістю та місцем розташування земель і застосування найманої праці.

Земельна рента (з лат. – повертаю, сплачую) – дохід, який отримують землевласники, реалізуючи власність на землю.

Колективні сільськогосподарські підприємства – це добровільні об'єднання громадян, які здійснюють виробництво сільськогосподарської продукції. Вони діють на засадах самоокупності та самоврядування. Ця форма господарювання базується на колективній власності на ресурси і вироблену продукцію. Селяни, які передали свій земельний пай колективному господарству, отримують за це орендну плату. Якщо власник паю виходить із підприємства, він має право одержати свій наділ і свою частку майна, створеного працею членів колективу.

Монопольна рента виступає у вигляді додаткового доходу, який утворюється внаслідок перевищення ціни товару над його вартістю, коли даний товар вироблений у сприятливих умовах, що дають можливість виробляти рідкісні види продукції й за рахунок цього встановлюють на них монопольно високі ціни.

Рента – дохід від власності, який сплачують орендатори власникам матеріальних невироблених активів (землі і надр) за право використання цих активів протягом певного періоду. Рента включає земельну ренту і ренту за надра.

Приватне підсобне господарство громадян – форма виробництва, яка ґрунтується на приватній власності громадян, а також на їхній особистій праці та праці членів їхніх сімей; є додатковим джерелом прибутків і має споживчий характер.

Фермерське господарство – це форма підприємницької діяльності громадян із створенням юридичної особи, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, за-

йматися її переробкою та реалізацією з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм для ведення фермерського господарства.

Ціна землі – це капіталізована земельна рента.

Контрольні тестові завдання

1. Форма економічної реалізації власності на унікальні за родючістю землі, джерелом якої є праця найманих працівників та частина доходів покупців, що надходить до землевласника через механізм монопольних цін, називається:

а) монопольна рента;

б) диференційна рента;

в) абсолютна рента.

2. Яку ренту сплачують власникам за будь-яку ділянку землі:

а) монопольна земельна рента;

б) диференційна земельна рента;

в) абсолютна земельна рента.

3. Складова економіки, що поєднує в собі виробництво сільськогосподарської продукції, її сільськогосподарську переробку, матеріально-технічне обслуговування села, має назву:

а) агропромисловий комплекс;

б) аграрний сектор;

в) промисловість.

4. Додатковий продукт землевласників або фермерів орендарів, пов'язаний з використанням кращих і середніх за родючістю й розташуванням до ринків збуту земель – це:

а) диференційна рента;

б) абсолютна рента;

в) монопольна рента.

5. Основна ланка АПК – це:

а) сільське господарство;

б) харчова промисловість;

в) переробна промисловість.

6. Що є основним засобом в аграрному виробництві:

а) корисні копалини;

б) земля;

в) рослини і тварини.

7. Довготривалий курс аграрної політики – це:

а) план АПК;

б) аграрна стратегія;

в) галузева програма розвитку.

8. Диференціальна земельна рента функціонує у двох формах:

а) так;

б) ні;

в) не знаю.

9. Земельна рента існує у формі орендної плати орендаря землевласникові за тимчасове користування землею:

а) так;

б) ні;

в) не знаю.

10. Що таке агропромислова інтеграція:

а) поєднання сільського господарства і галузей промисловості;

б) поєднання сільського господарства і фінансів;

в) поєднання сільського господарства і науки.

Тема 6. Капітал і наймана праця

План

6.1. Капітал як соціально-економічна категорія.

6.2. Людський капітал як соціально-економічна категорія.

6.3. Соціальне партнерство в системі соціально-трудових відносин.

6.4. Форми і системи заробітної плати.

6.1. Капітал як соціально-економічна категорія

Економічна категорія «капітал» та її різноманітні форми прояву є надзвичайно часто вживаними як в економічній науково-навчальній літературі, так і в повсякденному житті людей [1, с. 167].

Сучасна економічна наука трактує капітал як складну, багатоаспектну категорію, еволюція якої відобразила історичний процес розвитку природи, форм руху, динаміки та структури товарного виробництва.

У рамках трактування капіталу як певного вкладення виокремлюється категорія *«людського капіталу»* як міри втіленої у людині здатності приносити дохід. Особистість визначається як суб'єкт і як об'єкт економічної діяльності та інвестицій. Інвестиціями у людський капітал вважаються витрати на здобуття освіти, кваліфікації, підготовку та перепідготовку працівників, підтримку здоров'я, інформаційне забезпечення тощо. Величина людського капіталу оцінюється потенційним доходом, який він може приносити власнику.

Підходи в економічній теорії до визначення сутності капіталу [2, с. 254–256]

Підходи	Зміст
Предметно-функціональний	Капітал ототожнюється з нагромадженою працею, призначеною для подальшого виробництва або продажу й одержання доходу. У рамках цього підходу значного поширення набув аналіз капіталу як фактора виробництва, що впливає на результати підприємницької діяльності і приносить дохід власникові
Соціально-економічний	Капітал трактується як економічна категорія – специфічні суспільні відносини, що виникають за певних історичних умов. Капітал розглядається як самозростаюча вартість, що у процесі свого руху приносить додаткову вартість
Грошовий	Капітал досліджується як фінансовий ресурс, що приносить дохід власникові у вигляді процента

Ототожнення капіталу з часом	Капітал розглядається як особливий економічний ресурс, що визначає дохід підприємців як винагороду за відмову від задоволення поточних потреб заради отримання майбутніх благ
Капітал як певне вкладення	Капітал як певне вкладення, завдяки чому забезпечується одержання доходу

Накопичені трактування капіталу науковою думкою за всю історію розвитку економічної теорії є важливими. Однак слід наголосити на необхідності аналізу сутності капіталу в контексті соціально-економічних та історичних умов його саморозвитку.

Капітал (від лат. *capitalis* – головний) – самозростаюча авансована вартість; вкладення, які дають змогу отримати дохід [2, с. 256].

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

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

Багатоаспектність категорії «капітал» виявляється у різноманітних конкретних формах його існування [3].

Примітки та ілюстративний матеріал

1. Бєляєв О. О. Політична економія : навч. посібник / О. О. Бєляєв, А. С. Бебело. – К. : КНЕУ, 2001. – 328 с.

Автори акцентують на тому, що про капітал говорять як про виробничий, грошовий, торговельний, позичковий, лихварський, фінансовий, інвестиційний; про індивідуальний, кооперативний, акціонерний; людський, інтелектуальний, інноваційний; постійний, змінний; оплачений, резервний, номінальний і реальний тощо.

2. Економічна теорія: політекономія : підручник / за ред. В. Д. Базилевича. – К. : Знання-прес, 2001. – 581 с.

Аспекти аналізу категорії «капітал» в економічній літературі

За сферами застосування	Промисловий Торговельний Позичковий капітал Або Капітал сфери виробництва Капітал сфери обігу
За напрямами інвестування	Речовий Людський
За масштабами Функціонування	Національний Міжнародний
За роллю у створенні додаткової вартості (вартісна форма додаткового продукту, створеного додатковою працею найманих робітників)	Постійний – частина авансового промислового капіталу, яка вкладається у засоби виробництва і переноситься конкретною працею на новостворений продукт, не збільшуючи його вартості. Змінний – частина авансового промислового капіталу, вкладена в найм робочої сили, яка змінює свою вартість у процесі виробництва і є джерелом додаткової вартості
За джерелами формування	Власний Залучений
За способом обороту та перенесення вартості на готову продукцію	Основний Оборотний
За значенням у створенні та перерозподілі доходу	Реальний капітал – обслуговує насамперед рух промислового капіталу, відіграє визначальну роль у створенні доходу, втілюючись у матеріально-речові, грошові та духовні цінності. Фіктивний капітал (від лат. *Fictio* – вигадка) – не функціонує безпосередньо у виробничому процесі, уречевлюється у цінні папери (акції, облігації) та дає їхнім власникам право на отримання прибутку. Сам по собі фіктивний капітал не створює доходу, а лише сприяє його перерозподілу
За формами функціонування	Індивідуальний Колективний Суспільний

Автори зазначають, що розвиток соціально орієнтованої ринкової економіки завдяки поширенню колективних форм приватної власності, акціонуванню, демократизації управління капіталом тощо змінює соціально-економічну природу капіталу. Зростає взаємозумовленість мотиваційних пріоритетів найманих робітників та підприємців на основі «соціалізації» капіталу та «капіталізації» праці. Зближенню інтересів суб'єктів сучасної ринкової економіки сприяє також подальший розвиток співробітництва праці та капіталу, що ґрунтується на якісному вдосконаленні трудового законодавства та системи колективних договорів.

6.2. Людський капітал як соціально-економічна категорія

Концептуальні підходи до розуміння людського капіталу дістали відображення в наукових працях багатьох учених [1]. *Першовідкривачем терміна «людський капітал» вважається Т. Шульц – відомий американський економіст, лауреат Нобелівської премії (1979 р.).*

Прихильники теорії людського капіталу розглядають його в різних ракурсах. *У широкому розумінні людський капітал – специфічна форма капіталу, втіленого в самій людині.* Це наявний у людини запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, що сприяють зростанню її продуктивності праці і приносять їй дохід у формі заробітної плати чи ренти. У структурі людського капіталу виділяють: природні здібності, навички і досвід; уміння їх застосовувати в потрібний момент і в потрібному місці [2, с. 5].

Формування людського капіталу, як і фізичного, потребує інвестицій. У зв'язку з цим необхідно визначити, які саме витрати на індивідуальному рівні, рівні фірми та макрорівні необхідно розглядати як інвестиції в людський капітал [3, с. 59–60].

Тут можливі два крайніх підходи.

Перший – витрати на виробництво людського капіталу прирівнюються до витрат на відтворення людини як фізичної та соціальної істоти.

Другий – більшу частину цих витрат відносить на споживання, виділяючи як інвестиції лише ті, які збільшують виробничі спроможності людей.

На відміну від нагромадження традиційного капіталу, виробництво людського капіталу передбачає не тільки грошові кошти, але й значний внесок власної праці тих, на кого спрямовані ці інвестиції. Серед витрат, які не мають грошового еквіваленту: праця по вихованню дітей в сім'ї та власна праця в ході навчального процесу. Ці витрати включають до складу тіньового компонента – гіпотетичних втрачених заробітків учнів.

Залежно від ступеня узагальненості людського капіталу в його структурі В. Близнюк виокремлює такі рівні інвестування:

– державний (що формує суспільний людський капітал);

– мезорівень (формує колективний людський капітал);

– особистісний рівень (формує індивідуальний людський капітал).

Людський капітал істотно відрізняється від основного капіталу характером зношення й амортизації. Знос (знецінення) людського капіталу визначають ступенем природного зносу (старіння) людського організму і властивих йому психофізичних функцій та ступенем морального зносу (старіння) знань [5, с. 77].

Людський капітал не лише зношується, він має здатність накопичуватися і збільшуватися. Накопичення його здійснюється у процесі накопичення працівником виробничого досвіду. Якщо цей процес іде безупинно, то мірою використання людського капіталу його якісні та кількісні характеристики (якість, обсяг, цінність) поліпшуються і збільшуються.

Примітки та ілюстративний матеріал

1. Різні аспекти людського капіталу висвітлюються у працях С. І. Бандура, В. В. Близнюка, Д. П. Богині, О. А. Грішнової, В. І. Куценко, Е. М. Лібанової, С. І. Пирожкова, А. А. Чухна та ін.

2. Нуреев Р. М. Человеческий капитал и его развитие в современной России // Общественные науки и современность. – 2009. – № 4. – С. 5–20.

Як зазначає вчений, людський капітал – це своєрідна форма капіталу. В умовах ринкової економіки багато явищ і процесів набувають товарної і грошової форми і можуть розглядатися як актив, що приносить регулярний дохід. Не є виключенням і сама людина, багато характеристик якої (знання, здібності, навички і досвід), не будучи товаром, грошима чи капіталом як такими, набувають цієї історично минущої форми, починають (і не без успіху) приміряти до себе ці нові соціальні форми.

3. Соболева И. Парадоксы измерения человеческого капитала / И. Соболева // Вопросы экономики. – 2009. – № 9. – С. 51–70.

4. Близнюк В. В. Людський капітал як фактор економічного розвитку (еволюція методологічних підходів та сучасність) / В. В. Близнюк // Економіка і прогнозування. – 2005. – № 2. – С. 64–78; Близнюк В. В. Людський капітал і ринок праці / В. В. Близнюк // Економічна теорія. – 2008. – № 2. – С. 75– 89.

Відповідно до життєвого циклу працівника у роки дорослішання особистості й отримання загальної та професійної освіти, накопичення виробничого досвіду економічна цінність запасу її знань і здібностей не зменшується, як це відбувається з фізичним капіталом, а навпаки зростає. Спостерігається зростання цінності людського капіталу. Поступово темпи фізичного і морального зносу запасу знань і кваліфікації перевищують темпи зростання виробничого досвіду до кінця другого десятиліття виробничого стажу. Так відбувається процес знецінення людського капіталу, проте значно нижчими темпами – на відміну від темпів амортизації основного капіталу.

Слід зазначити, що зміст амортизації основних засобів виробництва полягає в тому, щоб до кінця терміну існування їхня вартість була цілком списаною. Що ж до людського капіталу, то завершення трудової діяльності працівника зовсім не означає, що накопичений ним запас знань і навичок повністю знецінений та зношений. При цьому враховують швидке старіння знань упродовж життя одного покоління і необхідність їх постійного відновлення через безперервну освіту.

5. Коровський А. В. Еволюція людського фактора економіки та проблеми його формування: монографія / А. В. Коровський. – К. : КНЕУ, 2004. – 184 с.

Аналізуючи поняття «людський капітал», автор виділяє такі його особливості:

1) за сучасних умов людський капітал відіграє роль провідного фактора економічного зростання;

2) формування людського капіталу супроводжується значними затратами як з боку людини, так і з боку суспільства в цілому;

3) людський капітал є сумою здібностей і навичок, які існують як запас і можуть нагромаджуватися;

4) людський капітал може фізично зношуватися, амортизуватись і змінювати свою вартість;

5) інвестиції в людський капітал приносять його власнику дохід.

Рівні інвестування у людський капітал		
Макрорівень	Мезорівень	Особистісний
– видатки державного бюджету на освіту, науку, культуру, охорону здоров'я; – соціальні трансферти населенню у грошовій та натуральній формі; – пільгове оподаткування; – витрати, пов'язані з професійним навчанням та перенавчанням, що здійснюються з державного бюджету та позабюджетних фондів	– витрати, пов'язані з пошуком потрібного кандидата; – витрати на період адаптації персоналу; – витрати на перенавчання та підвищення кваліфікаційного рівня працівників; – медичне страхування; – оплата лікарняних листків; – витрати на заходи з охорони праці; – утримання об'єктів соціально-культурного побуту; – благодійницькі витрати	– витрати домогосподарств на освіту та підвищення професійного рівня; – охорона здоров'я, фізична культура і спорт; – частка вільного часу витрачена на підвищення культурного рівня; – витрати на пошук роботи; – тривалість часу витраченого на пошук інформації; – витрати на міграцію; – витрати на народження та виховання дітей

6. Період інвестування в людський капітал значно довший (12–20 років), ніж у фізичний (1–5 років).

7. Людський капітал відрізняється від фізичного капіталу за характером ліквідності. Людський капітал не відокремлюється від свого носія – живої людини.

8. Незалежно від джерел формування людського капіталу (особисті, сімейні, колективні, державні) його використання та одержання прямих доходів керуються людиною.

9. Формування і використання людського капіталу перебувають у безпосередній залежності від матеріальної заінтересованості моральних якостей, світогляду та загального рівня культури індивіда.

Проблеми формування, розвитку та реалізації людського капіталу в умовах глобалізації

Інформаційна революція актуалізувала проблему нематеріального виробничого нагромадження, в якому вирішальну роль відіграє нагромадження знань і розвиток творчої взаємодії. У зв'язку з цим спостерігається подальше розширення підходів до визначення людського капіталу [1], відповідно яким у його формуванні задіяні наступні сім фондів: освіти; підготовки і перепідготовки кадрів на виробництві; науки, включаючи витрати на дослідження і розробки; інноваційний, у тому числі витрати на технологічні інновації, на стимулювання інноваційної діяльності і створення інтелектуальної власності; здоров'я, включаючи витрати на охорону здоров'я, екологію і фізичну культуру; мобільності і, нарешті, культури [2, с. 20].

Новий підхід до визначення людського капіталу знаходить висвітлення і в оцінках національного багатства. У 1997 р. Світовий банк здійснив вартісні оцінки цього багатства по основних регіонах, виділивши в ньому три основні складові: 1) людський капітал; 2) природний капітал; 3) відтворюваний капітал (основні виробничі і невиробничі фонди, оборотний капітал, домашнє майно). Такий підхід експерти Банку пояснювали тим, що значна частина споживчих витрат (поточні витрати сімей на харчування, одяг, утримання житла, освіту, охорону здоров'я, культуру, а

також витрати держави на ці цілі) використовуються на відтворення людського капіталу і його нагромадження. Людський капітал, згідно з цими розрахунками, становить від 76 % (Північна Америка) до 43 % (Близький Схід) загального обсягу національного багатства (табл. 6.1).

Особливого значення набувають дослідження проблем формування, розвитку та реалізації людського капіталу в умовах глобалізації. Перш за все науковці відмічають суттєвий вплив на формування людського капіталу нових джерел інформації – глобальних інформаційних мереж, які дозволяють інтенсифікувати інформаційний обмін і співпрацю в науково-технічній, культурній та комерційній сферах. Створюється глобальний інформаційний простір, який генерує знання. Поглиблюються, набувають міжнародного характеру зв'язки і співробітництво шляхом особистих контактів і спільної творчої діяльності (між університетами, фірмами і державними дослідницькими центрами, між окремими особами – вченими і спеціалістами.

У процесі розширення глобальних інформаційних, фінансових, виробничих мереж відбувається формування глобального ринку спеціалістів і вчених, інтелектуальна міграція [3, с. 21–22]. Глобалізація сприяла зародженню довгострокових дослідницьких програм в основних галузях сучасної науки.

Таблиця 6.1

Структура національного багатства на душу населення, тис. дол.

Регіони	Людський капітал	Відтворюваний капітал	Природний капітал	Усього
Північна Америка	249	62	16	327
Тихоокеанські країни ОЕСР	205	90	8	302
Західна Європа	177	55	6	237
Близький Схід	65	27	58	150
Південна Америка	70	26	9	105
Північна Африка	38	14	3	55
Центральна Америка	41	8	3	52
Східна Азія	36	7	4	47
Східна і Південна Африка	20	7	3	30
Південна Азія	14	4	4	22

Джерело: Вопросы экономики. 1999. № 2. С. 96.

Масштаби і динаміка генерування нових знань у світі, транснаціональний характер цього процесу показують швидке підвищення інноваційної активності, перетворення її в головний вектор економічного розвитку. Інноваційний тип розвитку обумовлює особливості формування людського капіталу. Перш за все, це нерозривний зв'язок освіти і виробничої діяльності протягом усього трудового життя. Концепція безперервної освіти, сформульована ще у другій половині минулого століття, в умовах інноваційного розвитку наповнюється новими аспектами. На першому плані постає творчий елемент – не просто нагромадження нових знань і навичок у процесі трудової діяльності, але вміння їх творчо застосовувати, тобто, по суті, виробляти нові ноу-хау.

Вимоги безперервної освіти і активізації творчих можливостей стосуються не тільки окремих працівників, а й колективів, що утворюють персонал підприємств та установ. У зв'язку з цим в економічних дослідженнях виник новий напрям – інтелектуальний капітал фірми, структурним елементом якого є людський капітал як сукупність знань, умінь, навичок, творчих здібностей працівників. Причому йдеться не просто про суму людських капіталів співробітників фірми, а про синергетичний їхній ефект – творчу взаємодію персоналу в інноваційному процесі, який є основою розвитку інформаційної постіндустріальної (нової) економіки. У цій економіці вирішальним фактором стає людський капітал, тобто спроможність перетворювати інформацію в знання; у той же час фізичний капітал хоч і не зникає, але втрачає свою домінуючу позицію.

В умовах глобалізації актуальними стають дослідження не тільки особливостей формування людського капіталу, а й можливостей його реалізації. Вчені акцентують увагу на об'єктивній необхідності включення індивідів в інноваційний процес у рамках глобального інформаційного простору. Організаційною основою такого процесу є мережевий принцип. Він дозволяє формувати транснаціональні інноваційні структури та забезпечувати найтіснішу взаємодію всіх учасників процесу – наукових лабораторій і виробничих цехів, маркетингових структур і конструкторських бюро, сфери ділових послуг, фінансових інститутів і

споживачів. Включення людського капіталу в інноваційні мережі дозволить ефективно реалізувати людський капітал, а відповідно й інноваційний розвиток.

Примітки та ілюстративний матеріал

1. Формування теорії людського капіталу розпочалося у 60-х роках минулого століття і відбувалося під безпосереднім впливом тих процесів у науково-технічній і економічній сферах розвинених країн, що одержали назву науково-технічної революції. Вважається, що найбільший внесок в опрацювання теорії людського капіталу зробили Г. Беккер і Т. Шульц. У праці «Human capital» (N.Y., Columbia University Press, 1964) Г. Беккер визначив зміст поняття та основні форми інвестування в людський капітал. У 1979 р. Т. Шульцу було присуджено Нобелівську премію з економіки, передусім, за дві праці, присвячені дослідженню людського капіталу – «The economic value of education» (1963) та «Investment in human capital» (1971). У зазначених класичних працях витрати індивіда на отримання знань і навичок (включаючи втрачені заробітки, пов'язані з витратою часу на навчання) розглядаються як інвестиції, прибуток від яких реалізується протягом трудового життя індивіда у збільшенні його доходів.

Одночасно розпочинаються дослідження для визначення внеску людського капіталу в розвиток економіки країни. Це знайшло відображення в моделях економічного зростання, зокрема Р. Лукаса, П. Ромера та інших. Аналіз поглядів щодо впливу людського капіталу на економіку, реалізованих у моделях економічного зростання, здійснено у статті І. Радіонової «Економічне зростання з участю людського капіталу» (Економіка України. – 2009. – № 1. – С. 19–30).

Еволюція теорії людського капіталу, поряд з розробкою нових моделей економічного зростання, йде по лінії розширення поняття «інвестиції в людину», в які, окрім витрат на освіту та підготовку і перепідготовку кадрів, включаються всі витрати на відтворення робочої сили та нагромадження і використання знань.

2. Иванов Н. Человеческий капитал и глобализация // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 9. – С. 20–31. Глобальна міграція спеціалістів супроводжується не тільки «втечею мізків» з економічно менш розвинених країн у високорозвинені, але й зворотним процесом: поверненням фахівців, що одержали досвід роботи у високотехнологічних галузях розвинених країн і супутні йому ноу-хау, на батьківщину, де вони можуть ефективно застосовувати отримані знання і навички.

6.3. Соціальне партнерство в системі соціально-трудових відносин

Соціально-трудові відносини як система виявляються у двох формах:

1) фактичні соціально-трудові відносини, які функціонують на об'єктивному і суб'єктивному рівнях;

2) соціально-трудові правовідносини, що відображають фактичні соціально-трудові відносини на інституційному, законодавчому рівнях.

Система соціально-трудових відносин характеризується такими складовими:

- сторони соціально-трудових відносин;
- суб'єкти соціально-трудових відносин;
- механізм соціально-трудових відносин;
- рівні соціально-трудових відносин;
- предмет соціально-трудових відносин;
- принципи соціально-трудових відносин;
- типи соціально-трудових відносин.

Створення в Україні нової системи соціально-трудових відносин, адекватних ринковій економіці, має:

– передбачати забезпечення свободи і прав людини (як найманого працівника, так і роботодавця);

– людський розвиток; розширене відтворення робочої сили;

– інтелектуалізацію праці;

– стабільність і ефективність зайнятості;

– соціальний захист і соціальне забезпечення.

Соціальне партнерство – це система взаємозв'язків між найманими працівниками, трудовими колективами, професійними спілками – з одного боку, роботодавцями та їх об'єднаннями – з другого, і державою та органами місцевого самоврядування – з третього, їхніми представниками та спільно створеними органами з регулювання соціально трудових відносин, які полягають у взаємних консультаціях, переговорах і примирних процедурах на взаємоузгоджених принципах з метою дотримання прав та інтересів працівників, роботодавців та держави.

Суть соціального партнерства полягає в тому, що це специфічний вид громадських відносин між різними соціальними групами, верствами й класами, які мають суттєво відмінні соціально-економічні та політичні інтереси. *Ці різні інтереси не можуть стати однаковими, проте можливе їх поєднання, забезпечення певного балансу їхньої реалізації.*

Соціальне партнерство одночасно є *і результатом, і активним чинником формування громадянського суспільства,* в якому різні соціальні групи, верстви і класи зі своїми специфічними інтересами створюють свої організації, через які формують стійку соціальну спільноту, що забезпечує соціальну та політичну стабільність у суспільстві.

Соціальне партнерство уособлює собою відмову від будь-яких насильницьких, революційних методів вирішення соціальних протиріч і орієнтацію на еволюційний шлях розвитку суспільства. Соціальне партнерство заперечує диктатуру будь-якої особи, групи, класу й утверджує суспільний договір, угоду між членами суспільства як основу оптимальної реалізації прав та інтересів різних соціальних груп, прошарків класів.

Соціальне партнерство має цілком визначене в суспільстві призначення:

– створення і діяльність певних органів, впровадження в життя гуманістичних ідей і принципів регулювання соціально-трудових відносин;

– розробку, прийняття і реалізацію конкретних взаємовигідних рішень. Суспільне призначення соціального партнерства полягає також у практичному втіленні узгодженої соціально

орієнтованої політики, у сприянні регулюванню соціальних конфліктів, подоланню кризових явищ, в кінцевому підсумку – зростання якості життя громадян країни в найширшому розумінні.

Становлення і розвиток соціального партнерства забезпечується створенням системи соціального партнерства, що являє собою складне і динамічне утворення структурно-організаційних елементів, форм, ідеології, культури, принципів, методів, засобів, тактики, технології взаємовідносин, об'єднаних певним механізмом. Ця система постійно перебуває під дією, з одного боку, регулюючого впливу соціальної системи, а з іншого – впливу стихійних чинників соціального життя.

Соціальне партнерство здійснюється на різних рівнях:

– міжнародному;

– національному;

– галузевому і регіональному;

– виробничому.

Суб'єктами соціального партнерства, як і суб'єктами соціально-трудових відносин, є наймані працівники, трупові колективи, профспілки – з одного боку, роботодавці та їх об'єднання – з другого, і держава та органи місцевого самоврядування – з третього, а також їхні представники та спільно створені органи з регулювання соціально-трудових відносин. На міжнародному рівні суб'єктами соціального партнерства є окремі держави та міжнародні організації.

Об'єктом соціального партнерства є узгоджена соціально-трудова політика, що на різних рівнях має своє конкретне наповнення.

Реалізується соціальне партнерство через систему взаємних консультацій, переговорів, угод на державному, галузевому, територіальному рівнях, укладання колективних договорів на підприємствах або їхніх підрозділах, укладання індивідуальних трудових контрактів між роботодавцем та працівником, а також через систему вирішення трудових спорів, узгодження й захисту інтересів сторін.

Отже, для успішного виконання своїх суспільних функцій система соціального партнерства має включати в себе такі елементи:

1) сукупність постійних і тимчасових дво-, три- і багатосторонніх органів, що формуються представниками найманих працівників і роботодавців, а також виконавчої влади і здійснюють взаємодію між ними на різних рівнях регулювання соціально-економічних відносин;

2) сукупність різних суспільних документів, які схвалюються цими органами, на основі взаємних консультацій, переговорів між зацікавленими сторонами і приймаються ними до виконання;

3) відповідну культуру, традиції, форми взаємодії, співвідношення вказаних органів і порядок, послідовність розробки і виконання, пріоритетність документів, які ними приймаються.

Базове значення для реального поширення соціального партнерства у країні має поширення його культури та ідеології.

Ідеологія соціального партнерства ґрунтується на визнанні:

– неминучості і необхідності мирного співіснування в суспільстві різних соціальних груп з їх специфічними, часто протилежними інтересами;

– об'єктивності прояву і конфлікту інтересів, боротьби між соціальними групами;

– можливості вести цю боротьбу в цивілізованих формах і досягати її конструктивного завершення у вигляді взаємоприйнятого компромісу, що відповідає перспективним завданням суспільного прогресу.

Роль соціального партнерства у функціонуванні громадянського суспільства і ринкової економіки багатогранна. У країнах із соціально орієнтованою ринковою економікою соціальне партнерство є:

– *організаційно-економічним важелем* підвищення ефективності виробництва, що, у свою чергу, стає потужним чинником соціальних гарантій і прискорення нагромадження капіталу, у забезпеченні яких і полягає важливе завдання соціального партнерства – реалізація інтересів сторін;

– *елементом механізму розбудови* соціально орієнтованої ринкової економіки, що на основі узгоджених дій з реалізації інтересів кожного суб'єкта встановлює оптимальні параметри процесів соціального розвитку і нагромадження капіталу;

– *організаційно-економічно-правовою основою* захисту інтересів усіх суб'єктів соціального партнерства;

– *чинником формування* соціально-відповідальної політики, що передбачає різні форми відповідальності: висловлення недовіри уповноваженій особі, звільнення з посади, відшкодування завданих збитків та ін. за невиконання умов домовленості;

– *організаційним принципом гармонізації* відносин власності, що за погодженості партнерів визначає рівнозначні умови створення додаткової вартості на ринках праці, природних ресурсів і капіталу через узгодження політики оплати праці, цін, податків тощо.

В Україні, у зв'язку зі специфікою завдань перехідного періоду, соціальне партнерство виконує не лише названі вище традиційні функції, а й специфічні завдання.

Серед них як найактуальніші слід виділити такі:

– залучення всіх суб'єктів соціального партнерства до управління і подолання на цій основі монополізму в розподілі новоствореного продукту;

– посилення мотивації до праці, включаючи підприємницьку діяльність, до досягнення високих результатів роботи, ефективності виробництва як необхідної умови підвищення якості життя і економічного розвитку підприємства;

– усунення непорозумінь і суперечностей щодо намірів, які відображають законні інтереси кожної зі сторін;

– досягнення взаємного прагнення до виконання намічених програм, сприяння утвердженню в суспільстві соціальної злагоди.

У процесі реалізації цих завдань в Україні мають бути вирішені такі нагальні проблеми:

– формування нової трудової і підприємницької мотивації суб'єктів соціального партнерства, яка відповідає вимогам ринкової конкуренції;

– утвердження соціально-трудових відносин, що визнають рівноправність усіх видів власності і всіх економічних факторів (людського капіталу, фізичного капіталу, природних ресурсів) і встановлюють недискримінаційні умови формування їх вартості й ціни;

– усунення чинників економічної напруженості в суспільстві і, в результаті, зменшення умов для поступового формування ефективного власника всіх економічних факторів.

Соціальне партнерство між сторонами соціально-трудових відносин, їх суб'єктами та органами здійснюється водночас на різних рівнях і у різних формах.

Основні форми соціального партнерства такі:

– спільні консультації представників сторін на всіх рівнях;

– колективні переговори на всіх рівнях;

– укладання договорів та угод на всіх рівнях;

– погодження на національному й регіональному рівнях політики доходів і соціально-економічної політики в цілому, включаючи основні критерії і показники соціальної справедливості, заходи щодо захисту місцевого ринку праці та виробників і т. ін.;

– спільне розв'язання колективних трудових спорів (конфліктів), запобігання їм на всіх рівнях;

– організація примирних та арбітражних процедур на всіх рівнях;

– участь найманих працівників в управлінні виробництвом;

– участь представників сторін у роботі органів соціального партнерства на всіх рівнях;

– спільне управління представниками сторін фондами соціального страхування;

– участь найманих працівників у доходах підприємства на умовах, визначених колективним договором;

– розгляд претензій та розбіжностей, що виникають між сторонами соціального партнерства відповідного рівня і їх вирішення шляхом компромісів, співробітництва, узгодження позицій;

– обмін необхідною інформацією;

– контроль за виконанням спільних домовленостей на всіх рівнях та ін.

Соціальне партнерство як форма узгодження інтересів сторін може бути ефективним лише в тому випадку, якщо воно базується на взаємоузгоджених принципах.

Міжнародною організацією праці вироблені принципи, які можуть і мають скласти основу концепції соціально-трудового партнерства на будь-якому рівні.

Це такі принципи:

1. Загальний і міцний мир може бути встановлений лише на основі соціальної справедливості.

2. Ненадання в будь-якій країні працівникам нормальних умов праці є перешкодою для інших країн, які бажають покращити становище трудящих.

3. Свобода слова і свобода об'єднання є необхідними умовами постійного прогресу.

4. Злиденність у будь-якому місці є загрозою для загального добробуту.

5. Усі люди, незалежно від раси, віри і статі, мають право на матеріальний добробут і духовний розвиток в умовах свободи і гідності, сталості в економіці і рівних можливостей.

6. Повна зайнятість і зростання життєвого рівня.

Орієнтуючись на принципи діяльності МОП, яка, по суті, є вищою структурною ланкою загальносвітового механізму системи соціального партнерства, суб'єкти партнерства в Україні на всіх рівнях – від загальнодержавного до виробничого – повинні також визначати взаємоприйнятні принципи своєї діяльності й керуватися ними.

Основними принципами соціального партнерства в Україні мають бути:

– законність;

– повноважність та рівноправність сторін та їх представників;

– сприяння держави розвиткові соціального партнерства на демократичних засадах;

– свобода вибору та обговорення питань, які входять у сферу соціального партнерства;

– добровільність і реальність зобов'язань, які беруть на себе сторони:

– обов'язковість виконання досягнутих домовленостей;

– відповідальність за виконання досягнутих зобов'язань;

– контроль за виконанням досягнутих домовленостей.

Поряд з цими загальними принципами, на яких має будуватися вся система соціального партнерства, можна виділити ряд специфічних принципів організації роботи партнерів при здійсненні ними окремих форм цієї роботи, зокрема при веденні колективних переговорів, укладанні договорів і угод, взаємних консультаціях і контролі, а також вирішенні колективних спорів.

Соціальне партнерство при веденні колективних переговорів має здійснюватися на таких принципах:

– трипартизм, тобто представництво уряду (виконавчих органів місцевої влади), найманих працівників і роботодавців;

– рівність сторін на переговорах і недопустимість обмеження законних прав працівників і роботодавців;

– знання і поважання прав і обов'язків один одного, недопущення конфронтації;

– повага, відкритість і довіра у стосунках;

– відкритість і доступність рівноправних переговорів;

– вміння вислухати партнера;

– дотримання культури спілкування, полеміки, дискусії, критики;

– обов'язковість і надійність, націленість на досягнення домовленості.

Ефективне функціонування системи соціального партнерства забезпечується рівноправністю і рівноцінністю сторін. Нерівноправність веде до переважання інтересів сильнішої сторони, її диктату й ігнорування інтересів слабшого партнера. Результатом цього буде не соціальна злагода, а конфронтація сторін. Баланс інтересів можуть забезпечити лише рівноправні сторони. Велике значення має також і рівноцінність сторін. Якщо рівноправність забезпечується нормативними актами, то рівноцінність багато в чому залежить від загальної економічної ситуації, а також від особистих якостей учасників переговорів: рівня культури, знань, умінь, толерантності. Партнери на переговорах і в ході консультацій повинні бути однаковою мірою компетентними.

Тому важливим завданням є формування професійно компетентних органів і всіх інших інститутів соціального партнерства.

Укладання колективних договорів і угод у ході соціального партнерства має здійснюватись на таких принципах:

– дотримання норм законодавства;

– повноважність представників сторін;

– рівноправність сторін;

– свобода вибору та обговорення питань, які складають зміст колективних договорів і угод;

– добровільність і реальність зобов'язань, які беруть на себе сторони;

– відповідальність за виконання взаємних зобов'язань;

– умови кожного наступного рівня колективних угод (договорів) не можуть бути гіршими порівняно з умовами більш високого рівня, і, як правило, мають відрізнятися від умов вищих рівнів більшою вигідністю для працівників.

При взаємних консультаціях та контролі потрібно дотримуватися таких принципів:

– регулярність проведення консультацій у ході співробітництва;

– систематичність контролю і неминучість відповідальності;

– відповідальність за ненадання інформації;

– гласність у ході здійснення контролю за дотриманням договорів і угод.

При вирішенні колективних трудових спорів (конфліктів) партнери повинні дотримуватися таких принципів:

– пріоритетність примирних методів і процедур, що застосовується примирними комісіями і трудовим арбітражем;

– застосування страйку лише як надзвичайного заходу вирішення колективних трудових спорів (конфліктів).

– прагнення сторін до найшвидшого врегулювання колективних трудових спорів і підписання угоди.

Найбільш інституційною структурованою ланкою соціального партнерства в Україні нині є профспілки. Згідно із Законом України «Про профспілки, їх права та гарантії діяльності», іншими нормами законодавства України та міжнародними нормами

профспілки здійснюють представництво від імені працівників на колективних переговорах, при укладанні угод на державному, галузевому, регіональному та виробничому рівнях.

Організації та об'єднання роботодавців є одним з основних суб'єктів соціального партнерства. Основними завданнями організацій роботодавців у справі оздоровлення соціально-трудових відносин в Україні, поширення соціального партнерства мають стати такі: представництво та захист спільних інтересів і прав роботодавців у соціально-трудових відносинах; участь у проведенні переговорів, укладанні дво- і тристоронніх угод на всіх рінях; координація дій у виконанні зобов'язань, взятих згідно з укладеними угодами; сприяння вирішенню колективних трудових спорів і запобігання страйків; поширення управлінських знань та досвіду, надання роботодавцям різноманітних послуг – інформаційних, консультаційних, навчальних, юридичних, посередницьких у справі врегулювання трудових конфліктів та інше; розвиток співробітництва на засадах соціального партнерства з об'єднаннями найманих працівників; формування позитивного іміджу роботодавця в Україні і таке інше.

Трудові відносини на Заході вважають «здоровими» або «справедливими», якщо між профспілками і підприємцями досягнуто взаєморозуміння й продуктивного співробітництва, тобто соціальна злагода в сучасному розумінні. Якщо профспілки і підприємці досягають компромісу у встановленні умов праці та наймання працівників, держава здебільшого не втручається в трудові відносини. Але за умови виникнення напруженості в економіці в результаті внутрішніх чи зовнішніх чинників держава в особі зацікавлених міністерств, уряду і навіть парламенту може втручатися в трудові відносини під приводом дотримання загальнонаціональних інтересів. Тобто в контексті західної ідеології втручання держави в трудові відносини суперечить принципам вільного діалогу соціальних партнерів в умовах ринкової економіки, але за певних умов допускається у формі консультацій представників трьох зацікавлених сторін: трудящих, підприємців і держави.

6.4. Форми і системи заробітної плати

В умовах ринкових відносин розрізняють номінальну та реальну заробітну плату.

Номінальна заробітна плата – це сума грошей, яку отримує робітник за виконану роботу.

Реальна заробітна плата визначається обсягом життєвих засобів, який можна придбати за номінальну заробітну плату.

З урахуванням ступеня розвитку суспільства, економічного, інституціонального чинників і, навіть, природно-кліматичних умов *величина заробітної плати як ціна товару «робоча сила» визначається багатьма факторами.*

Серед них:

– ступінь розвитку науково-технічного, економічного й духовного прогресу країни;

– ступінь збалансованості трудових ресурсів і робочих місць, тобто співвідношення попиту та пропозиції робочої сили;

– фізичне здоров'я людини, її загальноосвітній, культурний і професійний рівень;

– умови праці (привабливість, шкідливість, організація);

– рівень організованості найманих робітників у боротьбі за свої соціальні права;

– рівень захищеності найманих робітників державою, встановлення та дотримання нею соціальних гарантій (обмеження величини робочого дня, отримання нормального співвідношення між мінімальною заробітною платою та прожитковим мінімумом).

В умовах переходу до ринкової економіки розбіжності в середньомісячній заробітній платі відіграє своєчасне врахування кількості та якості праці, її продуктивність і ефективність.

Це завдання розв'язується за допомогою:

1) науково-технічного нормування праці;

2) тарифної системи;

3) форм і системи оплати праці.

Науково-технічне нормування праці – процес встановлення обґрунтованих норм праці (норми виробітку, норми часу, норми

обслуговування тощо), які необхідні для об'єктивної оцінки витрат праці на виконання конкретних видів робіт.

Норми праці встановлюються для працівників відповідно до досягнутого рівня техніки, технології та організації виробництва.

Якість праці найманих працівників вимірюється за допомогою тарифної системи, яка складається з чотирьох елементів:

– тарифно-кваліфікаційних довідників;

– тарифних сіток;

– тарифних ставок (окладів);

– районних коефіцієнтів.

Тарифно-кваліфікаційний довідник містить у собі детальну характеристику окремих професій і конкретних видів робіт. У ньому перераховуються вимоги щодо знань, умінь, навичок виконання тієї чи іншої роботи.

Кожна робота тарифікується певним розрядом. За першим розрядом тарифікуються найпростіші роботи, а за вищим (останнім) – найскладніші роботи, виконання яких потребує високої майстерності.

Тарифні сітки – шкала співвідношення оплати праці різних груп робітників залежно від складності робіт, рівня кваліфікації виконавців, складається з тарифних розрядів і тарифних коефіцієнтів.

Кожен з них показує, у скільки разів більше має оплачуватись вищий розряд порівняно з першим (тарифний коефіцієнт першого розряду дорівнює 1).

Тарифна ставка (оклад) – це фіксований розмір оплати праці працівника за виконання норми праці (трудових обов'язків) визначеної складності (кваліфікації) за одиницю часу (година, день, місяць).

Початковою тарифною ставкою є ставка першого кваліфікаційного розряду, розмір якої відповідає гарантованому мінімуму заробітної плати.

Районні коефіцієнти показують підвищення заробітної плати за специфічні умови праці у віддалених районах, на островах тощо.

Тарифна система регулює основну частину заробітної плати, тому в процесі перебудови економіки інституційні органи намагаються постійно удосконалювати тарифну систему [1].

Будучи перетвореною формою вартості й ціни робочої сили, сама заробітна плата набуває, в свою чергу, певних форм організації, у межах яких діють відповідні системи оплати праці. Вони залежать від умов праці на підприємствах. Фірма сама визначає, яку форму та систему оплати праці вона буде використовувати в розрахунках із власними співробітниками.

Сучасний ринок вимагає, щоб при виборі форми та системи оплати праці на підприємстві заробітна плата прив'язувалась до результатів праці, а не до норм, тарифів і окладів.

У більшості країн світу, у тому числі і в Україні, традиційно використовують дві основні форми заробітної плати: відрядну та погодинну (почасову).

Відрядна (поштучна) заробітна плата передбачає залежність заробітку від кількості виготовленої продукції відповідно до встановлених незмінних розцінок.

Відрядна форма оплати праці існує як:

– пряма відрядна (розцінки не змінюються при будь-якому виконанні норм виробітку);

– відрядно-преміальна (поряд з оплатою за кількість виробленої продукції здійснюється виплата премії за певні показники);

– відрядно-прогресивна (роботи, виконані понад норму, оплачуються за прогресивною шкалою);

– акордна система оплати праці (встановлюється на весь обсяг робіт незалежно від кількості працюючих);

– акордно-преміальна система оплати праці (встановлюється за скорочення нормативних строків виконання робіт).

Погодинна заробітна плата – це заробітна плата, яку отримує найманий працівник за фактично відпрацьований час роботи.

Вона виникла у процесі становлення капіталістичних відносин і використовується в тих сферах діяльності, де складно визначити кількісні та якісні результати праці. При цьому враховуються

кваліфікація працівника та кількість відпрацьованих годин. Погодинну оплату праці поділяють на:

– погодинно-преміальну (доповнюється преміюванням персоналу за відповідні досягнення в роботі);

– погодинно-прогресивну (використовуються значно вищі розцінки за понаднормову тривалість робочого дня).

Багато іноземних підприємств і фірм в Україні використовують так звані багатофакторні системи оплати праці. У цьому випадку оплата праці складається з постійної та змінної частини.

Постійна частка заробітної плати включає: погодинну оплату за тарифними ставками; персональні надбавки за професійну майстерність; компенсаційні доплати за особливі умови праці; премії за підсумками виконаних робіт, у тому числі за економію витрат; винагороди за підсумками роботи фірми за рік.

Змінна частка заробітної плати залежить від кількості виконаної роботи. В останні роки іноземні фірми для посилення трудової мотивації використовують *різні форми участі найманих працівників у прибутках.* Вона носить різні назви в різних країнах, але сутність її одна – вона відображає співробітництво праці та капіталу.

Наприклад, «система ХЕЛСІ» – акцентує увагу на нормах часу при виконанні конкретної роботи. За менший час працівник отримує відсоток від величини зекономленого часу.

«Система Рована» націлює роботу виробництв на винагороду «почасовиків» за зекономлений час.

У «Системі Варта» передбачається нарахування заробітної плати виходячи із добутку нормо-годин на кількість годин, реально витрачених на виконання роботи.

«Система участі в прибутках» і утворення колективної власності формується шляхом стимулювання більшої зацікавленості працівників у результатах роботи фірм. Участь робітників у прибутках відбувається у формі відрахувань у так звані «фонди робітників» частки прибутку поточного року з використанням пільгового оподаткування.

В Україні заробітна плата формується не тільки на основі співпраці з капіталом. *Організація оплати праці в нашій державі здійснюються на основі Генеральної тарифної угоди, галузевих та регіональних угод, колективних та індивідуальних договорів.*

Отже, на відміну від ринку вільної конкуренції, в Україні на рівень номінальної заробітної плати *впливає і держава.* Вона:

– законодавчо регламентує відносини найму між роботодавцями та працівниками,

– встановлює рівень мінімальної заробітної плати, яка забезпечує працівникам низької кваліфікації нормальне відтворення робочої сили незалежно від того, кому належить підприємство і де працює людина.

Значною мірою держава регулює й умови праці та її охорону, тобто безпеку праці на робочих місцях, максимальну тривалість робочого тижня, мінімальну тривалість відпустки, режим праці та відпочинку.

У разі виникнення конфліктних ситуацій між працівниками та роботодавцями держава разом з профспілками виконують роль арбітра в досягненні компромісу між ними у встановленні взаємовигідного рівня номінальної заробітної плати. Між номінальною та реальною заробітною платою не існує прямо пропорційної залежності. Вони можуть змінюватись в одному й тому самому напрямку, а можуть змінюватись і в різних напрямках [3].

Примітки та ілюстративний матеріал

1. Основні шляхи вдосконалення тарифної системи наводяться в Законі «Про оплату праці» від 24.03.1995 та інших нормативних та урядових документах. Серед них: уніфікація тарифної системи відповідно до стандартів міжнародного рівня; підвищення тарифного коефіцієнта при отриманні працівником вищого розгляду, що створює матеріальний стимул у підвищенні кваліфікації; встановлення вищих тарифних ставок працівникам, від яких залежить прискорення науково-технічного прогресу; встановлення науково обґрунтованих меж граничних ставок тарифної

сітки; забезпечення відповідності між тарифними ставками та умовами відтворення робочої сили, досягнення єдності у визначенні якості праці при нарахуванні заробітної плати.

2. Наприклад, «система ХЕЛСІ» – акцентує увагу на нормах часу при виконанні конкретної роботи. За менший час працівник отримує відсоток від величини зекономленого часу. «Система Рована» націлює роботу виробництв на винагороду «почасовиків» за зекономлений час. У «Системі Варта» передбачається нарахування заробітної плати виходячи із добутку нормо-годин на кількість годин, реально витрачених на виконання роботи. «Система участі в прибутках» і утворення колективної власності формується шляхом стимулювання більшої зацікавленості працівників у результатах роботи фірм. Участь робітників у прибутках відбувається у формі відрахувань у так звані «фонди робітників» частки прибутку поточного року з використанням пільгового оподаткування.

3. Наприклад, в умовах інфляції зростання номінальної заробітної плати часто супроводжується зниженням реальної заробітної плати Це обумовлено тим, що в ринковій економіці діють вільні ціни і в більшості випадків вони зростають швидше, ніж номінальна заробітна плата, а це призводить до падіння реальної заробітної плати та зниження матеріального добробуту населення. Окрім зазначеного, в Україні та інших постсоціалістичних країнах заробітна плата відірвана від вартості робочої сили, особистого трудового внеску працівників і результатів роботи колективу. Освіта, рівень кваліфікації, трудовий стаж, навіть робочий час помітного впливу на її рівень не мають.

ТЕОРІЇ КАПІТАЛУ

Марксистська теорія капіталу	Капітал розглядається як соціально-економічне явище – капіталістичні ***виробничі відносини,*** в межах і завдяки яким відбувається ***привласнення*** факторів та результатів виробництва власниками робочої сили, промислового, торгового і позичкового капіталу, землі тощо
Речова теорія капіталу	Погляд на капітал як ***на речі,*** здатні самі по собі приносити дохід і забезпечувати приріст багатства, ґрунтується на вченні А. Сміта, який розглядав капітал ***і як вартість,*** що дає приріст завдяки використанню найманої праці, ***і як запас речових предметів*** (засобів виробництва), необхідних для здійснення процесу виробництва благ
Монетарна теорія капіталу	Зосереджується на економічному бутті не речей***, а грошей,*** які є загальним еквівалентом усіх товарів, посередником їх обміну. Саме ***позичковий відсоток*** та його чинники становлять центральний пункт монетарної теорії капіталу
Теорія людського капіталу	До людського капіталу автори і послідовники цієї теорії відносять ***вроджені*** фізичні, інтелектуальні, психічні, моральні здібності і сили людини ***та набуті*** нею у процесі навчання, праці, спілкування з іншими людьми. Знання, навички та інші здібності людей до праці є джерелом їх майбутніх доходів, задоволення потреб.
Теорія інтелектуального капіталу	Центральна ідея теорії інтелектуального капіталу полягає у тому, що за системного ***залучення у виробництво знань*** (наукових відкриттів, винаходів та організаційних удосконалень) саме вони, а не праця, є джерелом вартості; що знання та способи їх практичного застосування ***заміщують працю як джерело додаткової вартості***

ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ»

Автори	Визначення
Г. Беккер	Людський капітал «формується ***за рахунок інвестицій в людину,*** серед яких можна назвати навчання, підготовку на виробництві, витрати на охорону здоров'я, міграцію і пошук інформації про ціни і доходи» (Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М. : ГУ-ВШЭ, 2003. С. 39)
Т. Шульц	Людський капітал ***зводиться до розвитку*** знань і здібностей, які людям надають «шкільна освіта, навчання на робочому місці, зміцнення здоров'я і зростаючий запас економічної інформації» (Shultz T. Investment in Human Capital. N. Y.; L., 1971. P. 64–65)
Г. Боуен	Людський капітал «***складається*** з набутих знань, навичок, мотивацій та енергії, якими наділені людські істоти і які можуть використовуватися впродовж певного часу для виробництва товарів і послуг» (Bowen H.R. Investment in Learning. San Francisco, 1978. P. 362)
Л. Туроу	Людський капітал ***являє собою*** «продуктивні здібності, обдарування і знання» (Thurow L. Investment in Human Capital. Belmon, 1970. P. 15)
І. Фішер	Відкидаючи теорію трьох факторів виробництва, під ***капіталом розумів*** усе те, що протягом певного часу спроможне приносити дохід. Базуючись на теорії корисності, він ***вводив людину до складу капіталу нарівні з іншими матеріальними об'єктами*** (Fisher I. The Natura of Capital and incom. London, 1927. P. 5, 51–52, 68–69)

Отже, *людський капітал – це міра втіленої в людині економічної діяльності («людина економічна») та інвестицій.*

ПІДХОДИ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ КАПІТАЛУ

Підходи	Зміст
Предметно-функціональний	Капітал ***ототожнюється з нагромадженою працею***, призначеною для подальшого виробництва або продажу й одержання доходу. У рамках цього підходу значного поширення набув аналіз капіталу ***як фактора виробництва,*** що впливає на результати підприємницької діяльності і приносить дохід власникові
Соціально-економічний	Капітал трактується як економічна категорія – ***специфічні суспільні відносини,*** що виникають за певних історичних умов. Капітал розглядається як ***самозростаюча вартість***, що в процесі свого руху приносить додаткову вартість
Грошовий	Капітал досліджується ***як фінансовий ресурс,*** що приносить дохід власникові у вигляді ***процента***
Ототожнення капіталу з часом	Капітал розглядається як ***особливий економічний ресурс***, що визначає дохід підприємців як винагороду за відмову від задоволення поточних потреб заради ***отримання майбутніх благ***
Капітал як певне вкладення	Капітал як певне ***вкладення,*** завдяки чому забезпечується одержання доходу

АСПЕКТИ АНАЛІЗУ КАТЕГОРІЇ «КАПІТАЛ» В ЕКОНОМІЧНІЙ ЛІТЕРАТУРІ

За сферами застосування	Промисловий, торговельний, позичковий капітал або капітал ***сфери виробництва,*** капітал ***сфери обігу***
За напрямами інвестування	Речовий, людський
За масштабами функціонування	Національний, міжнародний
За роллю у створенні додаткової вартості (вартісна форма додаткового продукту, створеного додатковою працею найманих робітників)	***Постійний*** – частина авансового промислового капіталу, яка вкладається у засоби виробництва і переноситься конкретною працею на новостворений продукт, не збільшуючи його вартості. ***Змінний*** – частина авансового промислового капіталу, вкладена в найм робочої сили, яка змінює свою вартість у процесі виробництва і є джерелом додаткової вартості
За джерелами формування	Власний, залучений
За способом обороту та перенесення вартості на готову продукцію	Основний, оборотний
За значенням у створенні та перерозподілі доходу	***Реальний капітал*** – обслуговує насамперед рух промислового капіталу, відіграє визначальну роль у створенні доходу, втілюючись у матеріально-речові, грошові та духовні цінності. ***Фіктивний капітал*** (від лат. *fictio* – вигадка) – не функціонує безпосередньо у виробничому процесі, ***уречевлюється у цінні папери*** (акції, облігації) та дає їхнім власникам право на отримання прибутку. Сам по собі фіктивний капітал не створює доходу, а лише сприяє його перерозподілу
За формами функціонування	Індивідуальний, колективний, суспільний

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ВІДНОСИНИ

це комплекс взаємовідносин між найманими працівниками і роботодавцями (суб'єктами і органами, що їх представляють) за участі держави (органів законодавчої і виконавчої влади), які пов'язані з наймом працівників, використанням та оплатою їхньої праці, відтворенням робочої сили і спрямовані на забезпечення соціальної злагоди, високого рівня та якості життя працівників, високої ефективності роботи підприємств

СИСТЕМА СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН

- **сторони** соціально-трудових відносин
- **суб'єкти** соціально-трудових відносин
- **механізм** соціально-трудових відносин
- **рівні** соціально-трудових відносин
- **предмет** соціально-трудових відносин
- **принципи** соціально-трудових відносин
- **типи** соціально-трудових відносин

СОЦІАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО

це система взаємозв'язків між найманими працівниками, трудовими колективами, професійними спілками – з одного боку, роботодавцями та їх об'єднаннями – з другого, і державою та органами місцевого самоврядування – з третього, їхніми представниками та спільно створеними органами з регулювання соціально трудових відносин, які полягають у взаємних консультаціях, переговорах і примирних процедурах на взаємо узгоджених принципах з метою дотримання прав та інтересів працівників, роботодавців та держави

Основні форми соціального партнерства такі:

– спільні ***консультації*** представників сторін на всіх рівнях;

– колективні ***переговори*** на всіх рівнях;

– укладання ***договорів та угод*** на всіх рівнях;

– ***погодження*** на національному й регіональному рівнях ***політики доходів і соціально-економічної політики в цілому***, включаючи основні критерії і показники соціальної справедливості, заходи щодо захисту місцевого ринку праці та виробників і т. ін.;

– спільне ***розв'язання*** колективних ***трудових спорів (конфліктів),*** запобігання їм на всіх рівнях;

– організація ***примирних та арбітражних процедур*** на всіх рівнях;

– участь найманих працівників в ***управлінні виробництвом;***

– участь ***представників сторін*** у роботі органів соціального партнерства на всіх рівнях;

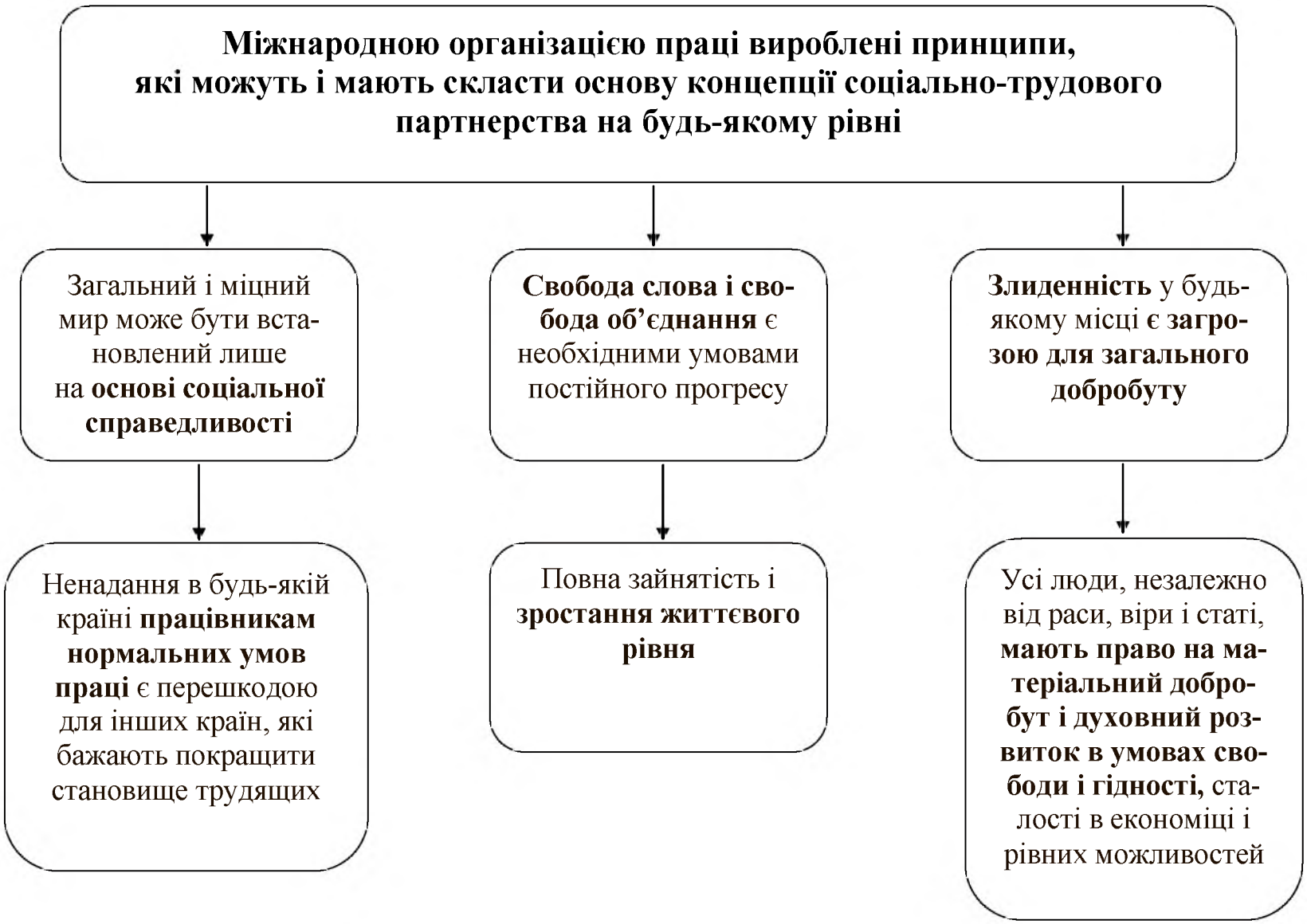
– спільне управління представниками сторін ***фондами соціального страхування;***

– участь найманих працівників у доходах підприємства на умовах, визначених колективним договором;

– розгляд ***претензій та розбіжностей,*** що виникають між сторонами соціального партнерства відповідного рівня і їх вирішення шляхом компромісів, співробітництва, узгодження позицій;

– обмін необхідною ***інформацією;***

– контроль за ***виконанням спільних домовленостей*** на всіх рівнях та ін.


Міжнародною організацією праці вироблені принципи, які можуть і мають скласти основу концепції соціально-трудового партнерства на будь-якому рівні
Загальний і міцний мир може бути встановлений лише на основі соціальної справедливості
Свобода слова і свобода об'єднання є необхідними умовами постійного прогресу
Злиденність у будь-якому місці є загрозою для загального добробуту
Ненадання в будь-якій країні працівникам нормальних умов праці є перешкодою для інших країн, які бажають покращити становище трудящих
Повна зайнятість і зростання життєвого рівня
Усі люди, незалежно від раси, віри і статі, мають право на матеріальний добробут і духовний розвиток в умовах свободи і гідності, сталості в економіці і рівних можливостей

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА РИНКОВУ ЦІНУ ПРАЦІ
(заробітна плата як ціна «товару робоча сила»)

⇩

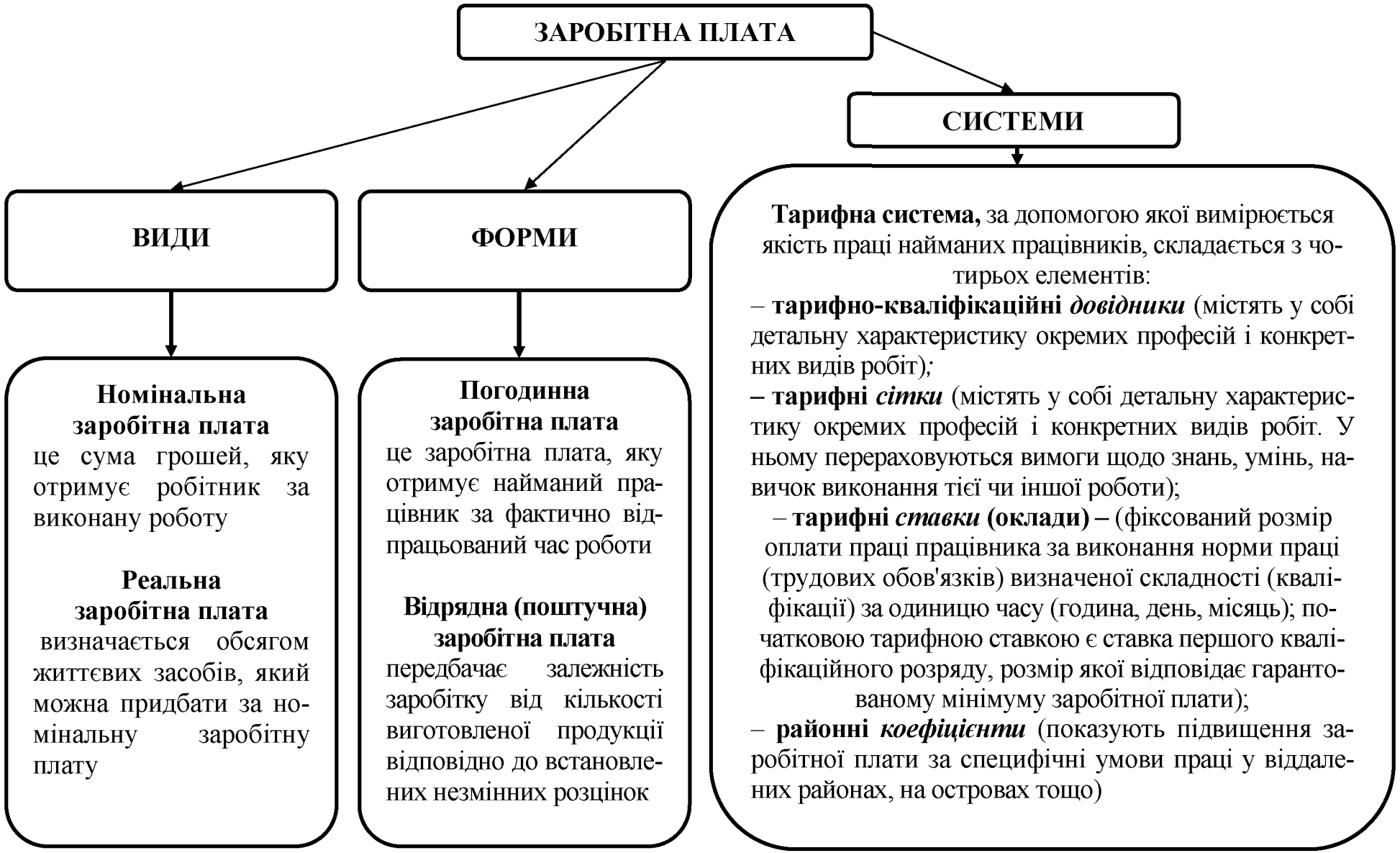
– ***ступінь розвитку*** науково-технічного, економічного й духовного прогресу країни;
– ***ступінь збалансованості*** трудових ресурсів і робочих місць, тобто співвідношення попиту та пропозиції робочої сили;
– ***фізичне здоров'я*** людини, її загальноосвітній, культурний і професійний рівень;
– ***умови праці*** (привабливість, шкідливість, організація);
– ***рівень організованості*** найманих робітників у боротьбі за свої соціальні права;
– ***рівень захищеності*** найманих робітників державою, встановлення та дотримання нею соціальних гарантій (обмеження величини робочого дня, отримання нормального співвідношення між мінімальною заробітною платою та прожитковим мінімумом)

ЗАРОБІТНА ПЛАТА

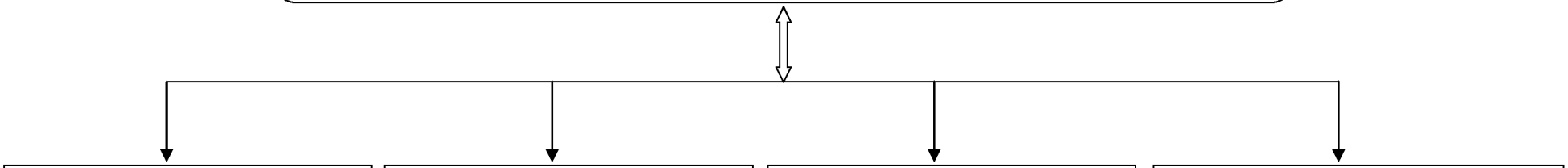
винагорода, обчислена, зазвичай, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу.

Розмір зарплати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства.

Заробітна плата входить у структуру валового внутрішнього продукту, є складовою в сукупному попиті, має високу питому вагу в структурі доходів населення, є складовою витрат підприємства на оплату праці [І. Щирба]


ЗАРОБІТНА ПЛАТА
ВИДИ
ФОРМИ
СИСТЕМИ
Номінальна заробітна плата
це сума грошей, яку отримує робітник за виконану роботу
Реальна заробітна плата
визначається обсягом життєвих засобів, який можна придбати за номінальну заробітну плату
Погодинна заробітна плата
це заробітна плата, яку отримує найманий працівник за фактично відпрацьований час роботи
Відрядна (поштучна) заробітна плата
передбачає залежність заробітку від кількості виготовленої продукції відповідно до встановлених незмінних розцінок
Тарифна система, за допомогою якої вимірюється якість праці найманих працівників, складається з чотирьох елементів:
– тарифно-кваліфікаційні довідники (містять у собі детальну характеристику окремих професій і конкретних видів робіт);
– тарифні сітки (містять у собі детальну характеристику окремих професій і конкретних видів робіт. У ньому перераховуються вимоги щодо знань, умінь, навичок виконання тієї чи іншої роботи);
– тарифні ставки (оклади) – (фіксований розмір оплати праці працівника за виконання норми праці (трудових обов'язків) визначеної складності (кваліфікації) за одиницю часу (година, день, місяць); початковою тарифною ставкою є ставка першого кваліфікаційного розряду, розмір якої відповідає гарантованому мінімуму заробітної плати);
– районні коефіцієнти (показують підвищення заробітної плати за специфічні умови праці у віддалених районах, на островах тощо)

ФОРМИ УЧАСТІ НАЙМАНИХ ПРАЦІВНИКІВ У ПРИБУТКАХ ЗАРУБІЖНИХ КОРПОРАЦІЙ (ФІРМ)
(відображають співробітництво праці та капіталу)



СИСТЕМА ХЕЛСІ

Акцентує увагу ***на нормах часу при виконанні конкретної роботи.*** За менший час працівник отримує відсоток від величини зекономленого часу

СИСТЕМА РОВАНА

Націлює роботу виробництв ***на винагороду «погодинників» за зекономлений час***

СИСТЕМА ВАРТА

Передбачається нарахування заробітної плати виходячи ***із добутку нормо-годин на кількість годин, реально витрачених на виконання роботи***

СИСТЕМА УЧАСТІ В ПРИБУТКАХ

Утворення колективної власності формується шляхом стимулювання більшої зацікавленості працівників у результатах роботи фірм. Участь робітників у прибутках відбувається ***у формі відрахувань у так звані «фонди робітників» частки прибутку поточного року*** з використанням пільгового оподаткування

Запитання та завдання для контролю

1. Що являє собою капітал як економічна категорія?
2. Теорії капіталу.
3. Суть поняття «людський капітал».
4. Охарактеризуйте рівні інвестування у людський капітал.
5. Проаналізуйте відмінності між основним та оборотним капіталом.
6. Що таке амортизація основного капіталу?
7. Охарактеризуйте стадії капіталу у процесі його кругообігу.
8. Що таке оборот капіталу і чим він відрізняється від кругообігу?
9. Складові системи соціально-трудових відносин.
10. Соціальне партнерство: форми та види.
11. Заробітна плата: види та форми.
12. Системи заробітної плати.
13. Суть та класифікація інвестицій.
14. Що можна віднести до об'єктів реального інвестування?

Термінологічний словник

Людський капітал – це сформований або розвинений у результаті інвестицій і накопичений людьми (людиною) певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, який цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері суспільного виробництва, сприяє зростанню продуктивності праці й завдяки цьому впливає на зростання доходів (заробітків) його власника.

Слід звернути увагу на кілька принципових моментів, що випливають з цього визначення:

– по-перше, людський капітал – це не просто сукупність зазначених характеристик, а саме сформований або розвинений у результаті інвестицій і накопичений певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій;

– по-друге, це такий запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, який доцільно використовується для одержання корисного результату і сприяє зростанню продуктивності праці;

– по-третє, використання людського капіталу закономірно приводить до зростання заробітків (доходів) його власника;

– по-четверте, таке зростання доходів стимулює подальші інвестиції в людський капітал, що приводить до подальшого зростання заробітків.

Правові відносини – це такі суспільні відносини, які виникають на основі правових норм і їх учасники наділені суб'єктивними правами та юридичними обов'язками, що забезпечуються державою.

Трудові відносини – це врегульовані нормами трудового права суспільні відносини, що виникають у результаті укладення трудового договору (власне трудові), а також відносини з приводу встановлення умов праці на підприємствах, навчання й перекваліфікації за місцем праці та відносини, пов'язані з наглядом і контролем за додержанням трудового законодавства, вирішенням трудових спорів та працевлаштуванням громадян.

Соціальне партнерство – це система взаємозв'язків між найманими працівниками, трудовими колективами, професійними спілками – з одного боку, роботодавцями та їх об'єднаннями – з другого, і державою та органами місцевого самоврядування – з третього, їхніми представниками та спільно створеними органами з регулювання соціально трудових відносин, які полягають у взаємних консультаціях, переговорах і примирних процедурах на взаємоузгоджених принципах з метою дотримання прав та інтересів працівників, роботодавців та держави.

Робоча сила – здатність людини до праці, сукупність фізичних і духовних здібностей, що людина використовує у своїй діяльності. Робоча сила (трудові резерви) у статистиці – кількість людей, готових працювати за наймом. У різних країнах цей показник розраховується по-різному.

Вартість робочої сили – вартість засобів відтворення життєі працездатності працівника та результативності послуг його робочої сили, а також засобів життєдіяльності членів його сім'ї. До вартості засобів відтворення працівника та членів його сім'ї відносять, насамперед, вартість харчів, житла, одягу, транспортних

витрат та інших матеріальних потреб. Це суспільно необхідні витрати на відтворення робочої сили, що робить подібним цей товар до більшої кількості товарної маси. Водночас робоча сила – специфічний товар, тому його вартість відрізняється від вартості більшості товарів.

Заробітна плата – винагорода, обчислена, зазвичай, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу.

Номінальна заробітна плата – це сума грошей, яку отримує робітник за виконану роботу.

Реальна заробітна плата – визначається обсягом життєвих засобів, який можна придбати за номінальну заробітну плату.

Погодинна заробітна плата – це заробітна плата, яку отримує найманий працівник за фактично відпрацьований час роботи.

Відрядна (поштучна) заробітна плата – передбачає залежність заробітку від кількості виготовленої продукції відповідно до встановлених незмінних розцінок.

Тарифні *ставки* (оклади) – це фіксований розмір оплати праці працівника за виконання норми праці (трудових обов'язків) визначеної складності (кваліфікації) за одиницю часу (година, день, місяць); початковою тарифною ставкою є ставка першого кваліфікаційного розряду, розмір якої відповідає гарантованому мінімуму заробітної плати.

Контрольні тестові завдання

1. Так – ні:

1.1. Людський капітал – специфічна форма капіталу, втіленого в самій людині; людський капітал – це наявний у людини запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, що сприяють зростанню її продуктивності праці і приносять їй дохід у формі заробітної плати чи ренти.

1.2. У структурі людського капіталу виділяють: природні здібності, навички і досвід; уміння їх застосовувати в потрібний момент і в потрібному місці.

1.3. Гроші стають капіталом лише тоді, коли їх пускають в обіг для одержання грошової суми більшої ніж первісна вкладена.

2. Вставте пропущені слова:

2.1. Особливістю капіталістичного виробництва є те, що воно ведеться на основі найманої праці, тобто на основі продажу та купівлі робочої сили, що означає перетворення її на . . . . .

2.2. Частина авансового промислового капіталу, вкладена в найм робочої сили, яка змінює свою вартість у процесі виробництва і є джерелом додаткової вартості, – це . . . . .

2.3. Капітал, що обслуговує, насамперед, рух промислового капіталу, відіграє визначальну роль у створенні доходу, втілюючись у матеріально-речові, грошові та духовні цінності, – це . . . . .

3. Оберіть правильну відповідь:

3.1. За організаційно-правовою формою діяльності капітал поділяють на:

а) акціонерний, пайовий, індивідуальний;

б) фіктивний і реальний;

в) приватний і державний.

3.2. Інтелект, здоров'я, знання, якісна і продуктивна праця і якість життя – так коротко можна охарактеризувати...

а) людський капітал;

б) позичковий капітал;

в) власний капітал.

3.3. Частину продуктивного (реального) капіталу, яка повністю бере участь у процесі виробництва, витрачається за один виробничий цикл, вартість його переноситься на новостворений продукт і після його реалізації повертається до підприємця в грошовій формі, називають?

а) основний капітал;

б) оборотний капітал;

в) залучений капітал.

3.4. Відокремлена частина промислового капіталу, що застосовується виключно у сфері обігу окремою групою підприємців,

які займаються реалізацією товарів і перетворенням товарного капіталу на грошовий з метою отримання прибутку, називають …

а) торговий капітал;

б) торговий прибуток;

в) акціонерний капітал.

3.5. Гроші, призначені для придбання фізичного капіталу, називають:

а) грошовий капітал;

б) власний капітал;

в) оборотний капітал.

4. Так – ні:

4.1. чи можна віднести норму активності до головних показників зайнятості;

4.2. чи правда, що коли норма безробіття перевищує 10 %, то починається масове безробіття;

4.3. фрикційне безробіття – пов'язане зі зміною професії;

4.4. найважливішу роль у доходах населення України відіграє оплата праці.

5. Вставте пропущені слова:

5.1. об'єктивна форма розвитку національної економіки і світового господарства як єдиного цілого – це . . . . . ;

5.2. природне безробіття – це безробіття, яке пов'язане з . . . . . Може існувати за наявності . . . . . і небажання працювати;

5.3. . . . . – це фаза між найнижчою і найвищою точками циклу.

6. Оберіть правильну відповідь:

6.1. Сучасна економічна теорія визначає дві фази економічного (промислового) циклу:

а) спад та бум;

б) рецесія та піднесення;

в) криза, депресія, пожвавлення, піднесення.

6.2. Постійне повторення періодів підйому і спаду економічної активності – це:

а) економічне зростання;

б) економічний цикл;

в) кон'юнктура.

6.3. Вкажіть правильний тип безробіття: «Шофер, який звільнився у зв'язку з погіршенням зору і шукає іншу роботу, для якої не потрібен гарний зір»

а) циклічне безробіття;

б) фрикційне безробіття;

в) сезонне безробіття.

6.4. Сума фрикційного та структурного безробіття становить …

а) циклічне безробіття;

б) вимушене безробіття;

в) природне безробіття.

6.5. Визначте статус особи з точки зору зайнятості: «пан Іван – непрацюючий інвалід 2 групи, віком – 52 роки»

а) економічно неактивний;

б) безробітний;

в) пенсіонер.

6.6. Суму грошей, яку отримує робітник за виконану роботу, називають …

а) відрядна заробітна плата;

б) реальна заробітна плата;

в) номінальна заробітна плата.

6.7. Заробітна плата, яку отримує найманий працівник за фактично відпрацьований час роботи, називають …

а) погодинна заробітна плата;

б) відрядна заробітна плата;

в) реальна заробітна плата.

6.8. Тарифна система складається з:

а) тарифно-кваліфікаційного довідника, тарифної сітки, тарифної ставки (окладу), районних коефіцієнтів;

б) тарифної ставки, тарифної сітки, мінімальної заробітної плати і споживчого кошика;

в) мінімальної заробітної плати, тарифних ставок і тарифної сітки.

Тема 7. Витрати виробництва, собівартість, ціна і прибуток. Теорія граничної продуктивності

План

7.1. Кругообіг і оборот капіталу. Основний та оборотний капітал.

7.2. Витрати та результати підприємницької діяльності.

7.3. Ефективність виробництва та продуктивність праці.

7.4. Прибуток та рентабельність.

Самостійна робота (тези)

7.1. Теорія граничної продуктивності.

7.1. Кругообіг і оборот капіталу. Основний та оборотний капітал

Реальний кругообіг промислового капіталу проходить три логічно послідовні стадії:

I стадія – *закупівля необхідних факторів виробництва* (засобів виробництва (ЗВ) та робочої сили (РС);

II стадія – *виробництво визначеної товарної маси;*

III стадія – *продаж створеної товарної продукції.*

Кругообіг промислового капіталу – безперервний рух капіталу по трьох стадіях із послідовною зміною форм та поверненням у свою початкову форму у збільшеному, як правило, розмірі.

Безперервний рух капіталу за логікою його кругообігу є оборотом капіталу.

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

У процесі обороту різні частини промислового капіталу одночасно функціонують у грошовій, продуктивній і товарній формах.

Оборот капіталу – конкретніша категорія, ніж кругообіг. Його конкретизують пов'язані між собою кількісно вартісне вираження авансованого капіталу і швидкість руху цього капіталу за часом.

Перший вимір швидкості обороту капіталу – відрізок часу, протягом якого до підприємця у вигляді виручки повертається вся грошова сума авансованого капіталу, що зросла на величину прибутку.

Це відрізок часу обороту авансованого капіталу за рік. Цей вимір є похідним від першого і відображається формулою:

$$n = Tt,$$

де n – кількість оборотів авансованого капіталу за рік;

T – визначена одиниця виміру – рік (12 місяців);

t – тривалість одного обороту.

Оборот капіталу характеризується безперервною циклічністю. У процесі його руху генерується дохід та відбувається зростання авансованої вартості.

Окремі частини промислового капіталу, представлені його особливими *матеріально-речовими елементами*, які обертаються з різною швидкістю.

Засоби виробництва (будови, споруди, верстати, машини, обладнання) функціонують від кількох років до кількох десятків років.

Вони становлять матеріально-технічну основу підприємств і послідовно беруть участь у багатьох виробничо-технологічних циклах.

Основний капітал – складова промислового капіталу, яка функціонує у натуральній формі засобів виробництва протягом кількох виробничо-технологічних циклів, *частинами переносячи свою вартість на новостворену продукцію.*

Предмети праці (визначені конкретні партії сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, напівфабрикатів) беруть участь *і повністю споживаються протягом одного виробничо-технологічного циклу.*

Їхня вартість швидко обертається, повністю переносячись живою конкретною працею на створювану в тому самому виробничо-технологічному циклі товарну продукцію. Далі вона вивільняється у грошовій формі внаслідок реалізації продукції і знову спрямовується на закупівлю нових і нових партій предметів праці.

Швидко обертаються також кошти у товарній та грошовій формах.

Оборотний капітал – частина промислового капіталу, що функціонує у вигляді предметів праці, незавершеного виробництва, готової продукції, грошових коштів (у тому числі заробітної плати), обертаючись і *переносячи свою вартість на новостворену продукцію протягом одного виробничо-технологічного циклу.*

Функціонуючий *основний і оборотний капітал* підприємства становить його активи.

Пасивами підприємства є власний і позичений капітал.

Раціональне господарювання передбачає пошуки шляхів прискорення обороту капіталу, бо це збільшує його масу і підвищує норму прибутку.

Самі витрати виробництва перебувають під впливом цілого ряду факторів, головним серед яких є використання досягнень науки і техніки, що матеріалізуються у виробництві в більш удосконалених засобах виробництва та в більш кваліфікованій робочій силі.

Незважаючи на те, що залучення додаткових, більш досконалих факторів коштує більших витрат, їх високоефективна віддача перекриває витрати на залучення. Іншим фактором зниження витрат і, відповідно, збільшення прибутку є зниження ціни на економічні ресурси. Це сприяє розширенню масштабів виробництва з тими самими фінансовими ресурсами.

Значення норми прибутку полягає в тому, що вона показує вигідність капіталу, який застосовується, тобто скільки прибутку приносить кожна гривня, вкладена в підприємницьку діяльність. Вона є мірилом вигідності вкладення капіталу. Тому капітали в умовах ринкової економіки, заснованої на приватній власності на засоби виробництва, скеровуються туди, де норма прибутку вища. Тобто *норма прибутку виступає регулятором капіталовкладень.*

Оборот основного капіталу завдяки багаторічному функціонуванню його матеріально-речових елементів відбувається у формі амортизації.

Амортизація (лат. amortisatio – погашення) основного капіталу – процес поступового перенесення вартості основного капіталу в новостворену продукцію в міру його зношування.

Амортизацію розраховують:

– *на капітальний ремонт* основних засобів;

– *на реновацію (повне оновлення)* основних засобів.

Розрізняють фізичне та моральне зношування основного капіталу.

Фізичне зношування основного капіталу відбувається у процесі виробничого споживання його елементів, а також під фізико-хімічним впливом навколишнього природного середовища. Можливість подальшої експлуатації засобів праці у зв'язку з втратою їхніх техніко-експлуатаційних властивостей поступово втрачається.

Матеріально-речові елементи основного капіталу можуть зазнавати також морального зношування, зумовленого науково-технічним прогресом.

Моральне зношування основного капіталу – це техніко-економічне старіння його елементів, що виявляється у втраті доцільності їхньої подальшої експлуатації через появу дешевших або досконаліших засобів праці. Розрізняють моральне зношування першого та другого видів.

Моральне зношування першого виду зумовлене появою дешевшого та досконалішого устаткування внаслідок підвищення продуктивності праці.

Моральне зношування другого виду зумовлене винайденням нових якісних засобів праці, що призводить до старіння застосовуваних елементів основного капіталу.

Засобом компенсації зношування основного капіталу є амортизаційні відрахування.

Амортизаційні відрахування – щорічне списання частини вартості основного капіталу.

Амортизаційні відрахування є частиною валових витрат підприємства, водночас вони виступають джерелом відшкодування зношування основних засобів, утворюючи фінансові передумови інвестування.

Саме тому система амортизаційних відрахувань є важливим чинником підвищення ефективності суспільного виробництва.

Амортизаційний фонд – грошовий фонд, призначений для відновлення вартості спожитих елементів основного капіталу, які вибувають із виробничого процесу в міру свого фізичного та морального зношування.

Норма амортизації – виражене у відсотках відношення річної суми амортизації до вартості елементів основного капіталу.

Норма амортизації є найважливішим економічним важелем амортизаційної політики держави. Через рівень норм та диференціацію їх регулюється швидкість обороту основного капіталу, інтенсифікується процес його відтворення та стимулюється впровадження досягнень науково-технічного прогресу.

7.2. Витрати та результати підприємницької діяльності

Виконуючи надзвичайно складні функції, підприємець діє під впливом достатніх стимулів, мотивів. Найістотнішим стимулом є підприємницький дохід. Але перш ніж його отримати, підприємець повинен зробити певні витрати.

Розглянемо витрати виробництва. До них, передусім, належать елементи факторів виробництва, які використані в даному процесі:

- витрати на оплату живої праці (заробітна плата працівникам фірми);
- витрати на придбання будівель та обладнання (інвестиції);
- витрати на оплату природних ресурсів (землі, води, корисних копалин), що використовуються у виробництві як сировина та матеріали;
- витрати на оплату енергоносіїв (нафти, газу), електричної енергії.

Використання робочої сили, засобів та предметів праці за економічним змістом являє собою витрати виробництва.

Витрати виробництва – це фактичні витрати виробника (фірми) на придбання й використання всіх необхідних умов

виробництва, які забезпечують досягнення кінцевого результату господарської діяльності.

Відсоткове співвідношення елементів витрат характеризує їх структуру. Так, наприклад, матеріаломісткими вважають галузі, у структурі витрат яких велика питома вага матеріальних витрат (харчова, легка промисловість), трудомісткими – галузі добувної промисловості, де витрати на зарплату становлять 50 %. Фондомісткими вважають галузі, у структурі яких велику питому вагу мають амортизаційні відрахування (електроенергетика).

Витрати виробництва поділяються на такі види:

– зовнішні

– внутрішні.

Зовнішні витрати (їх ще називають явні, прямі, грошові) – це витрати підприємця на придбання ресурсів, які не належать даній фірмі. Наприклад, заробітна плата найманих працівників, витрати на придбання сировини, устаткування, сплата податків тощо.

Внутрішні витрати (або неявні, непрямі, неоплачувані) пов'язані з використанням факторів виробництва, які перебувають у власності самої фірми (грошовий капітал, обладнання). Для розрахунку внутрішніх витрат підраховують ту вигоду, яку підприємство могло б мати, передавши власні ресурси на сторону.

Сучасна економічна наука відносить до внутрішніх витрат *нормальний прибуток* – мінімальну плату, необхідну для утримання підприємця в певній сфері бізнесу.

Виокремлення зовнішніх і внутрішніх витрат необхідно для правильного визначення розміру прибутку, одержуваного підприємцем, отже, для оцінки реального стану справ у фірми.

Із виділенням зовнішніх та внутрішніх витрат розглядають два підходи до розуміння природи затрат фірми:

– бухгалтерський;

– економічний.

Бухгалтерський підхід передбачає врахування зовнішніх (явних) витрат, які оплачуються безпосередньо після отримання рахунка чи накладної. Ці витрати відображаються у бухгалтерському балансі фірми і називаються *бухгалтерськими витратами.*

Економічний підхід до витрат виробництва передбачає врахування не тільки зовнішніх, а й внутрішніх витрат, пов'язаних з можливістю альтернативного використання ресурсів.

Економічні витрати відрізняються від бухгалтерських на величину альтернативної вартості власних ресурсів.

Альтернативна вартість (вартість втрачених можливостей, пропущена вигода) – вартість найкращої (найвище оплачуваної) альтернативної можливості виробництва чи поведінки фірми при порівняльному ступені ризику.

Таким чином, *економічні витрати – це дійсні витрати на виробництво товару, які відображають вартість ресурсів при найкращому з можливих варіантів їхнього застосування.*

Для фірми (виробника) важливо також аналізувати витрати виробництва з огляду на чинник часу.

Для фірми існують два періоди функціонування:

– *довгостроковий період функціонування фірми* – це інтервал часу, впродовж якого фірма має можливість змінити усі зайняті ресурси, зокрема й виробничі потужності.

– *короткостроковий період* – це період часу, впродовж якого фірма не може змінити обсяг (кількість) принаймні одного з наявних у неї видів виробничих ресурсів, скажімо, капітального.

Таким чином, у короткостроковому періоді одна частина ресурсів є змінною (природні й трудові ресурси), а друга – постійною. Тому короткостроковий вважають періодом фіксованих виробничих потужностей. Відповідно, одна частина витрат фірми становить постійні витрати, а інша – змінні.

Отже, залежно від строку, впродовж якого можлива зміна економічних ресурсів, залучених фірмою до виробництва певного виду продукції, розрізняють:

– *витрати фірми в довгостроковому періоді* (часовому інтервалі, достатньому для зміни всіх зайнятих ресурсів);

– *витрати фірми в короткостроковому періоді* (часовому інтервалі, протягом якого хоча б один вид ресурсів залишається незмінним).

Витрати фірми в короткостроковому періоді поділяються на постійні, змінні, сукупні, середні та граничні [1].

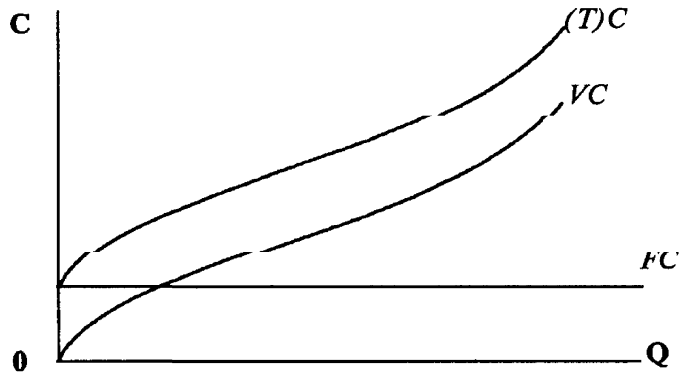
Примітки та ілюстративний матеріал

1. Витрати фірми в короткостроковому періоді поділяються на постійні, змінні, сукупні, середні та граничні

Класифікація витрат виробництва

Постійні витрати	Вони мають місце навіть у тому випадку, коли підприємство нічого не виробляє, тобто їх величина не залежить від обсягу виробництва. Види постійних витрат: амортизаційні відрахування, орендна плата, витрати на капітальний ремонт, відсоток кредиту на купівлю обладнання, виплати податків, страхові внески, адміністративні витрати
Змінні витрати	Залежать від випуску продукції та *змінюються залежно від збільшення або зменшення обсягу виробництва.* Види змінних витрат: оплата праці, витрати на сировину, витрати на паливно-мастильні матеріали, витрати на енергоносії
Загальні (повні, валові, сукупні) витрати	Це сума *постійних і змінних витрат*
Середні постійні витрати	Постійні витрати на одиницю продукції. Визначаються шляхом ділення постійних витрат на відповідний загальний обсяг виробництва підприємства
Середні змінні витрати	Визначаються шляхом ділення змінних витрат на відповідний (загальний) обсяг виробництва підприємства
Середні загальні витрати	Визначаються шляхом ділення загальних витрат на відповідний (загальний) обсяг виробництва підприємства
Альтернативні витрати	Сума, яку можна отримати від використання ресурсів вигідним способом; причиною виникнення альтернативних витрат є обмеженість ресурсів та вибір їх використання певним суб'єктом економічної діяльності
Граничні витрати	Додаткові витрати, які пов'язані з виробництвом *додаткової одиниці продукту*

2. Постійні, змінні та загальні (валові) витрати підприємства



На рисунку відображено залежність постійних, змінних та загальних витрат. На осі абсцис відображаються витрати *C*, на осі ординат – обсяг випуску продукції *Q*.

FC (Fixed Costs) – постійні витрати. Вони мають місце навіть у тому випадку, коли підприємство нічого не виробляє, тобто їх величина не залежить від обсягу виробництва.

Види постійних витрат: амортизаційні відрахування, орендна плата, витрати на капітальний ремонт, відсоток кредиту на купівлю обладнання, виплати податків, страхові внески, адміністративні витрати.

VC (Variable Costs) – змінні витрати. Вони залежать від випуску продукції та змінюються залежно від збільшення або зменшення обсягу виробництва. Види змінних витрат: оплата праці, витрати на сировину, витрати на паливно-мастильні матеріали, витрати на енергоносії.

При досягненні оптимального випуску продукції спостерігається відносна економія змінних витрат. Але при подальшому розширенні виробництва відбувається нове зростання змінних витрат, тому що збільшення випуску потребує більш швидкого зростання витрат порівняно зі зростанням виробництва.

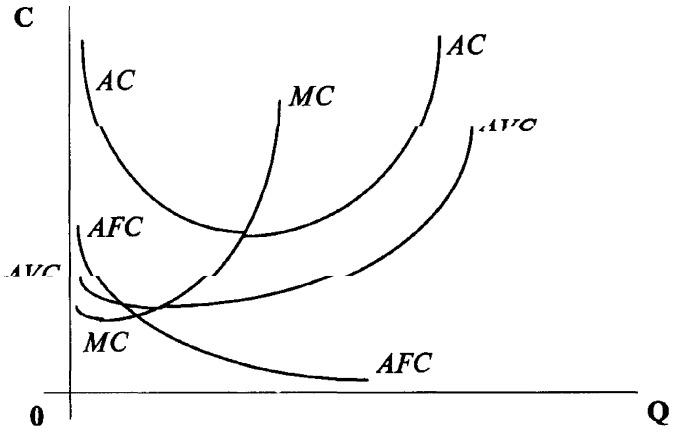
TC (Total Costs) – загальні (повні, валові, сукупні) витрати. Це сума постійних і змінних витрат. Графік загальних витрат повторяє конфігурацію змінних витрат, підняту над початком координат на величину постійних витрат, тобто загальні витрати дорівнюють сумі по вертикалі постійних і змінних витрат.

Загальні витрати (*TC*) є функцією від випуску продукції *Q:*

$$TC=f(Q)$$

$$TC = FC+ VC$$

3. Середні витрати підприємства



На рисунку на осі абсцис відображаються витрати *C*, на осі ординат – обсяг випуску продукції *Q*.

Будь-яке підприємство має знати, які в нього витрати на одиницю продукції в середньому. Виділяють середні постійні, середні змінні і середні загальні витрати.

AFC (Average Fixed Variable Costs) – середні постійні витрати. Це постійні витрати на одиницю продукції. Визначаються шляхом ділення постійних витрат (*FC*) на відповідний загальний обсяг виробництва підприємства, тобто:

$$AFC = FC / Q.$$

AVC (Average Variable Costs) – середні змінні витрати. Визначаються шляхом ділення змінних витрат *(VC*) на відповідний (загальний) обсяг виробництва підприємства, тобто:

$$AVC = VC / Q.$$

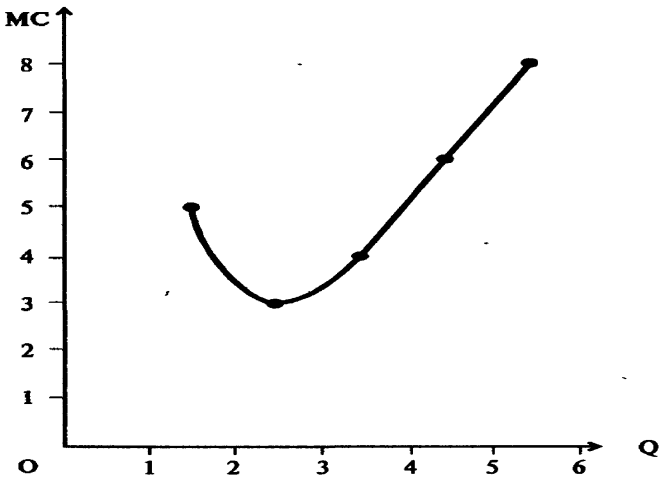
ATC (Average Total Costs) – середні загальні витрати. Визначаються шляхом ділення загальних витрат (*TC*) на відповідний (загальний) обсяг виробництва підприємства, тобто:

$$ATC = TC / Q.$$

Оскільки загальні витрати – це сума постійних і змінних витрат ($TC = FC + VC$), величина середніх загальних витрат визначається як сума середніх постійних і середніх змінних витрат:

$$ATC = TC/Q = (FC + VC) / Q = AFC + AVC.$$

4. Крива граничних витрат



Кожне підприємство цікавить питання, якщо збільшити обсяг виробництва, то що відбудеться з витратами, чи буде при цьому зростати дохід?

На першу частину питання (що відбудеться з витратами?) може дати відповідь дослідження показника граничних витрат.

Граничні витрати – (*MC* – Marginal Cost) – це додаткові витрати, які пов'язані з виробництвом додаткової одиниці продукту:

$$MC = \Delta TC / \Delta Q,$$

де *MC* – граничні витрати;

ΔTC – приріст валових (загальних) витрат;

ΔTC – приріст випуску продукції.

Обсяг граничних витрат не залежить від постійних витрат, тому що *FC* не залежить від того, виробляється додаткова продукція чи ні. Тому *MC* залежить від того, як змінюються змінні витрати.

Розглянемо таблицю, у якій зроблено розрахунок граничних витрат.

Обсяг випуску, Q	Постійні витрати, FC	Змінні витрати, VC	Загальні витрати, TC	Граничні витрати, MC
1	10	5	15	5
2	10	10	20	3
3	10	13	23	4
4	10	17	27	6
5	10	23	33	8

Як видно з таблиці, обсяг граничних витрат спочатку зменшується, але потім, у міру збільшення змінних витрат (*VC*), починає зростати.

Крива граничних витрат *MC* у короткостроковому періоді має U-подібну форму і характеризує величину приросту змінних витрат для випуску додаткової одиниці продукції.

Собівартість продукції є мірилом витрат і доходів підприємства. Зменшення витрат на виробництво продукції збільшує доходи, і навпаки. Отже, собівартість відображає реальні витрати підприємства на виробництво продукції, дає можливість визначити ефективність його роботи.

Велике значення в економічному аналізі роботи підприємств мають граничні витрати.

Зміну витрат на створення додаткової одиниці продукції зумовлено дією *закону спадної продуктивності факторів виробництва*. Суть його полягає в тому, що коли один із факторів виробництва є змінним, а інші постійними, то, починаючи з певного моменту, гранична продуктивність кожної наступної одиниці змінного фактора зменшуватиметься.

7.3. Ефективність виробництва та продуктивність праці

Ефективність, взагалі, – це «відносний ефект, результат процесу, який визначається як відношення ефекту (результату) до витрат, що обумовили його отримання».

Ефективність виробництва – це комплексне відображення кінцевих результатів використання робочої сили (працівників) і засобів виробництва за певний проміжок часу.

У зарубіжній практиці для характеристики результативності господарювання широко застосовується термін «продуктивність системи виробництва та обслуговування», тобто ефективне використання ресурсів (праці, капіталу, землі, матеріалів, енергії, інформації) для виготовлення різноманітних товарів і надання послуг.

Отже, ефективність виробництва і продуктивність системи – це, по суті, терміни-синоніми, що характеризують ті самі результати діяльності. Однак загальна продуктивність системи є поняттям ширшим, ніж продуктивність праці та прибутковість виробництва.

Основною ознакою ефективності (продуктивності) є *досягнення мети виробничої або іншої діяльності підприємства (організації) за умови найменших витрат суспільної праці або часу.* Сутнісне тлумачення ефективності діяльності як економічної категорії визначається об'єктивно діючим *законом економії робочого часу,* що є творчою субстанцією багатства й мірою витрат, необхідних для його нагромадження та використання суспільством. Саме тому підвищення ефективності виробництва визнається конкретною формою виявлення цього закону.

Різновиди ефективності виробництва виокремлюються переважно за різноманітністю одержуваних ефектів (результатів) господарської діяльності підприємства або іншої інтеграційної підприємницької структури.

У загальному вигляді, залежно від отриманого результату, розрізняють економічний та соціальний ефект.

Економічний ефект відображає різні вартісні показники, що характеризують проміжні й кінцеві результати виробництва в первинних виробничо-господарських ланках, галузях чи територіальних утвореннях.

До таких показників належать:

– обсяг продукції (товарної, реалізованої);

– прибуток (дохід);

– економія окремих видів ресурсів;

– величина зниження валових поточних витрат на виробництво (повної собівартості продукції) тощо.

Соціальний ефект зводиться до збільшення нових робочих місць і рівня зайнятості працездатного населення; поліпшення умов праці, побуту та відпочинку; формування екологічно безпечного навколишнього середовища тощо.

Процес вимірювання рівня ефективності виробництва (діяльності підприємства) передбачає визначення критерію і формування відповідної системи показників.

Єдиним народногосподарським економічним критерієм ефективності виробництва є зростання продуктивності суспільної (живої та уречевленої) праці.

Продуктивність праці трактують як у широкому, так і вузькому розумінні. *У широкій суспільній концепції продуктивність праці* – це розумова схильність людини до постійного пошуку вдосконалення трудової діяльності з урахуванням мінливих соціально-економічних умов. У *вузькій технічній концепції продуктивність праці* – це відношення отриманого результату (обсягу продукції) до ресурсів, що використовуються у процесі праці.

В *узагальненому вигляді продуктивність праці* визначається як ефективність виробничої діяльності людей у процесі створення матеріальних благ і послуг. Вимірюється кількістю продукції чи послуг, вироблених працівником за одиницю робочого часу (рік, місяць, тиждень тощо), або кількістю робочого часу, витраченого на виробництво одиниці продукції чи надання послуги.

Оскільки у виробництві будь-якого товару беруть участь жива та минула (уречевлена) праця, зростання продуктивності праці у суспільстві загалом означає економію обох видів праці або зменшення суспільно необхідного робочого часу на виробництво одиниці товару чи послуги. При цьому частка живої праці зменшується, частка минулої – зростає, але кількість живої праці зменшується помітніше, ніж зростає кількість минулої, і загальна сума праці, втіленої в товарі чи послузі, зменшується.

Найточнішим вираженням *суспільного рівня продуктивності праці* є показник виробництва національного доходу на душу населення або на одного працівника.

Зростання продуктивності праці у суспільстві залежить передусім від рівня розвитку продуктивних сил. Факторами зростання суспільної продуктивності праці є:

– використання досягнень НТР у виробництві;

– поглиблення суспільного поділу праці, у т.ч. міжнародного, у формі спеціалізації, кооперування та комбінування виробництва;

– впровадження госпрозрахунку, нових форм організації праці;

– досягнення реального плюралізму форм економічної власності та ін.

Щодо окремого робочого місця, то зростання продуктивності праці залежить від рівня освіти, кваліфікації робітника, його культури, свідомості, психологічного стану тощо.

З урахуванням синергетичного ефекту *сукупність факторів*, що впливають на продуктивність праці, поділяють на декілька основних груп.

Перша група – фактори, пов'язані з працею. Західні вчені тривалий час відмовлялися від вимірювання продуктивності живої праці, мотивуючи це тим, що такий глобальний показник ефективності, як відношення ВНП до всіх витрачених ресурсів, враховує вплив цього фактора. Тепер цей стереотип подолано і визнається вплив на продуктивність праці рівня освіти, кваліфікації, перепідготовки кадрів і навчання новим виробничим професіям, нових форм оплати робочої сили, динаміки і структури чисельності зайнятих та ін.

Друга група – фактори, пов'язані із засобами праці. Найважливішими з них є вплив НДДКР капітало- та енергоозброєність виробництва, ступінь його автоматизації, рівень завантаження виробничих потужностей та ін. Значний синергічний ефект зумовлюють, зокрема, автоматизовані системи проектування продукції, технологічне устаткування з числовим програмним управлінням, комп'ютери і мікропроцесори, промислові роботи. Поєднання їх із системою машин з упровадженням водночас нових форм організації виробництва та відповідною підготовкою робочої сили зумовлює підвищення продуктивність праці у 2–3 рази.

Третя група – фактори, пов'язані з упровадженням найновіших форм організації виробництва і праці, нових методів управління підприємством.

Четверта група – фактори, пов'язані з удосконаленням техніко-економічних відносин: концентрацією та спеціалізацією виробництва, його кооперуванням і комбінуванням та ін.

П'ята група – фактори, пов'язані з удосконаленням нових предметів праці: нові конструкційні та багатокомпозитні матеріали, надчисті, надтверді, аморфні тощо, які впливають на зростання продуктивності праці завдяки змінам у балансі сировини матеріалів на користь нових предметів праці, комплексного використання сировини; економії сировини та електроенергії, впровадженню мало- та безвідходних технологій. Так, наприклад, в Японії ще у 1975–1990 питома вага сировини на одиницю промислової продукції зменшилась приблизно на 50 %.

Шоста група – фактори, пов'язані зі структурними змінами в народному господарстві, передусім у нових наукомістких галузях: хімічній, атомній енергетиці, електротехнічній, електронній, приладобудівній, виробництві комп'ютерів, авіаційній і ракетокосмічній, яким належить провідна роль у створенні нових технологій та предметів праці, впровадженні нових форм організації виробництва і праці. Зокрема, ці галузі є піонерами у створенні нових типів автоматизованих технологічних процесів виробництва і систем управління, інформації, транспортування, істотного розширення енергетичної бази виробництва, біотехнологічних виробництв (завдяки досягненням генної інженерії) та ін. Кожна одиниця продукції цього комплексу галузей, за підрахунками, приблизно в 10 разів наукомісткіша, ніж традиційних галузей промисловості.

Крім зростання продуктивності праці, підвищенню ефективності підприємницької діяльності значною мірою сприяє *оптимізація витрат підприємства.*

Для того, щоб почуватися впевнено в умовах ринкової конкуренції та забезпечувати фірмі підприємницький успіх, необхідно скорочувати передовсім поточні витрати на виробництво продукції (надання послуг). Але світовий досвід показує, що найкращих результатів можна досягти не за найбільшої мінімізації

витрат на виробництво, а за їхньої оптимізації, коли реальне зниження витрат становить приблизно 90 % максимально можливих. Реалізація решти 10 % потенційної економії, як правило, потребує настільки великих додаткових капітальних витрат, що вони стають економічно недоцільними.

Оптимальними треба вважати такі витрати на виробництво і реалізацію продукції (послуг), які забезпечують підприємницькій структурі отримання максимально можливого прибутку.

7.4. Прибуток та рентабельність

Розглянемо суть прибутку як економічної категорії, яку порізному трактували економічні школи.

Меркантилісти вважали, що прибуток виникає у сфері обігу, а його джерелом є зовнішня торгівля.

Класична школа трактувала прибуток як дохід на капітал (теорія трьох факторів виробництва).

Марксистська теорія вважала прибуток результатом неоплаченої праці найманих робітників, тобто перетвореною формою додаткової вартості.

Сучасна *маржиналістська* теорія вважає прибуток:

а) формою доходу підприємця на вложений капітал;

б) винагородою за ризик підприємницької діяльності;

в) платою за послуги підприємця;

г) винагородою за новаторство та нововведення.

Прибуток – це виражений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, який являє собою різницю між загальною виручкою від реалізації продукту (валового доходу) і сукупними витратами фірми:

$$PR = TR - TC,$$

*д*е PR – прибуток фірми;

TR – виручка від реалізації;

TC – сукупні витрати.

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

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

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

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

Оскільки нормальний прибуток є винагородою за виконання підприємницьких функцій, він входить до складу внутрішніх витрат фірми.

Економічний прибуток – це надлишок над нормальним прибутком, породжений ініціативою підприємця, його вмінням знайти найкраще застосування та комбінацію економічних, ресурсів здійснювати нововведення, ризикувати тощо.

Виникнення надлишкового прибутку спонукає підприємство спрямовувати свої капітали в певну сферу суспільного виробництва, що сприяє розширенню кола виробників та зниженню ринкових цін. Результатом останнього є зменшення економічного прибутку, його зникнення, а відтак, відплив капіталів в інші сфери бізнесової діяльності. Однак зменшення кількості виробників підвищує ринкові ціни та спричиняє зростанню економічного прибутку і т. ін.

Тривале існування надлишкового прибутку на довшому відрізку часу свідчить про наявність перешкод для ефективної конкуренції виробників на певному ринку внаслідок появи монополій.

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

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

Маса прибутку – це абсолютний розмір прибутку у грошовому вираженні.

Норма прибутку характеризує ступінь прибутковості капіталу і визначається як відсоткове відношення маси прибутку(P) до всього авансованого капіталу ($C+V$).

Підприємство завжди орієнтовано на прибутковість – здатність створювати прибуток. Прибутковість підприємства визначається як абсолютно – у грошовому вираженні, що є масою прибутку, так і відносно – у нормі прибутку.

Норма прибутку розраховується як відношення прибутку у грошовому вираженні до всього авансованого капіталу, виражене у відсотках.

Норма прибутку = прибуток / авансований капітал × 100

Норма прибутку свідчить про ступінь прибутковості капіталу в конкретній сфері його застосування. На масу прибутку впливають фактори, які визначають обсяг виробництва, і ціна, за якою реалізується продукція. Але основний і визначальний фактор збільшення прибутку – це зниження витрат виробництва.

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

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

– є рушійною силою функціонування та розвитку економіки, основним спонукальним мотивом підприємницької діяльності;

– сприяє найефективнішому розподілу та використанню ресурсів, упровадженню досягнень науково-технічного прогресу, скороченню витрат, поліпшенню якості продукції та її споживчих властивостей;

– є джерелом розширення суспільного виробництва, примноження національного багатства та задоволення соціальних потреб суспільства.

Ефективність підприємств вимірюється системою показників, головними серед яких є: маса прибутку і валового доходу, рівень рентабельності, фондоємність, фондовіддача.

Для оцінки рівня ефективності роботи підприємства одержаний ним результат, тобто валовий дохід або прибуток, порівнюють з витратами або з використаними ресурсами.

Зіставлення прибутку і витрат показує *рентабельність* або *норму рентабельності* – це відношення прибутку до поточних витрат виробництва, що обраховується за формулою:

$$N\ рент = \frac{П \times (Ц - С)}{Фосн + Фоб} \times 100\%,$$

де: N рент – норма рентабельності;

$(Ц - С)$ прибуток на одиницю продукції представлений в чисельнику як різниця між ціною на неї $(Ц)$ і собівартістю $(С)$;

$П$ – обсяг продукції;

Фосн – вартість основних виробничих фондів;

Фоб – вартість оборотних фондів.

Формула показує, що рівень рентабельності прямо пропорційний обсягу виробленої продукції та обернено пропорційний вартості використаних фондів і оборотних засобів.

Ефективність виробничої діяльності працівників характеризує показник *продуктивності праці*, який визначається кількістю часу, витраченого на виготовлення одиниці продукції, або кількістю продукції, що вироблена за одиницю часу.

Ефективність використання основних виробничих фондів показують такі показники, як фондоємність і фондовіддача. *Фондоємність* – це вартість грошової одиниці виробленої продукції. *Фондовіддача* – це обсяг продукції, що припадає на одну грошову одиницю діючих основних виробничих фондів.

Показником використання оборотних фондів є матеріалоємність основних виробничих фондів у розрахунку на одну продукцію. Цей показник визначається як відношення вартості спожитих оборотних фондів (А) підприємства до вартості виробленої продукції.

Зниження матеріалоємності продукції дає можливість уникнути надто великих капітальних вкладень на виробництво енергії та сировини, що має виключно важливе значення для України.

У підприємницькій діяльності виділяють такі форми прибутку, як балансовий і чистий прибуток.

Балансовий прибуток – це загальна сума прибутку від усіх видів виробничо-господарської діяльності за вирахування збитків,

яких зазнало підприємство за певний період. Його відображають у бухгалтерському балансі підприємства.

Прибуток чистий (залишковий) – це частина балансового прибутку, яка залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків, рентних та інших обов'язкових платежів до бюджету, виплати відсотків за кредити тощо. За нормальних умов прибуток спрямовують, насамперед, на створення резервного (страхового) фонду, поповнення статутного фонду підприємства, виплату дивідендів, інші напрями використання.

Сутність прибутку як економічної категорії розкривається через функції, які він виконує у господарській діяльності.

Таблиця 7.1

Функції прибутку

Назва функцій прибутку	**Зміст функцій**
Облікова	Прибуток – необхідний елемент ціни товару. Як і ціна, прибуток є засобом обліку суспільно необхідних витрат праці, що потрібні для забезпечення розширеного відтворення. Облік дає змогу визначити оцінку ефективності господарської діяльності підприємства
Розподільча	Через прибуток здійснюється регулювання розподілу ресурсів і доходів між суб'єктами господарської діяльності та галузями економіки
Стимулювальна	Прибуток одночасно є і кінцевим фінансовим результатом господарської діяльності підприємства, і основним елементом його фінансових ресурсів, які необхідні для забезпечення розширення виробництва, науково-технічного і соціального заохочення працівників, виплати дивідендів, формування резервів тощо. Саме прибуток спонукає підприємницькі структури впроваджувати досягнення науково-технічного прогресу, які призводять до зниження витрат виробництва, підвищення його ефективності
Індикативна (інформаційна)	Забезпечує підприємство інформацією про оцінку його діяльності, про наповненість ринку товаром, даючи тим самим економічний сигнал про необхідність збільшувати чи зменшувати обсяги його виробництва

Отже, прибуток є однією з найважливіших категорій, що віддзеркалює мету і мотивацію поведінки будь-якого виробника, найважливішим показником кінцевих фінансових результатів виробничо-господарської діяльності фірми, головною і основною метою підприємницької діяльності, одним із критеріїв ефективності виробництва. Від розміру прибутку залежить фінансовий стан підприємства, можливість формування фондів розвитку виробництва і соціальної сфери, матеріального заохочення працівників тощо.

Прибуток – частина вартості додаткового продукту, виражена в грошах; частина чистого доходу; грошовий вираз вартості реалізованого чистого доходу, основна форма грошових накопичень господарського суб'єкта. Економічний зміст продукту Г – Т – Г'. Прибуток – одне з основних джерел формування фінансових ресурсів підприємства та формування фондів грошових коштів підприємства. На операційну діяльність використовується близько 95 % прибутку.

Види прибутку:

– *загальний прибуток* – кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства, що включає в себе фінансові результати від різних видів його діяльності (продаж продукції, послуги, прибуток від звичайної діяльності, надзвичайних подій);

– *валовий прибуток* – прибуток, розрахований на реалізованій продукції у вигляді різниці між чистим доходом (виручка без ПДВ та акцизів) від реалізації продукції і собівартістю реалізованої продукції.

– п*рибуток від операційної діяльності* = валовий прибуток + інші оперативні доходи – адміністративні витрати – витрати на збут продукції – інші операційні витрати – оренда.

– *адміністративні витрати (пов'язані з обслуговуванням та управлінням підприємством)* = основна та додаткова з/п управлінського персоналу, витрати на відрядження управлінського персоналу. Витрати на збут – оплата праці продавців (від збуту), пакування, транспортування. Інші операційні витрати – собівартість реалізованих виробництвом запасів, сумнівні та безнадійні борги, оцінка запасів.

Принципи розподілу прибутку підприємства:

- сплата частки до бюджету;
- поповнення статутного фонду;
- виплата дивідендів;
- розширення виробництва;
- соціальний розвиток;
- стимулювання/мотивація працівників.

Методи планування прибутку:

- прямого рахунку;
- аналітичний.

Торговельний прибуток – являє собою виражений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення торговельної діяльності, і представляє різницю між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення цієї діяльності.

Прибуток від звичайної діяльності – характеризує фінансовий результат від всіх традиційних для даного підприємства видів діяльності й господарських операцій, формується на регулярній основі.

Прибуток від надзвичайних подій характеризує незвичайне або досить рідкісне для даного підприємства джерело формування.

За основними видами господарських операцій підприємства виділяють прибуток від реалізації продукції й прибуток від позареалізаційних операцій.

Прибуток від реалізації продукції – товарів, робіт, послуг – є основним його видом на підприємстві, безпосередньо пов'язаним із галузевою специфікою діяльності. Аналогом цього терміна виступає термін «прибуток з основної діяльності». В обох випадках під цим прибутком розуміється результат господарювання з основної виробничо-збутової діяльності підприємства.

Прибуток від реалізації продукції складається з прибутку у нереалізованих залишках річної продукції на початок року, прибутку від випуску товарної продукції звітного періоду та прибутку у залишках нереалізованої продукції на кінець року.

Прибуток від позареалізаційних операцій – формально характеризується терміном «доходи від позареалізаційних операцій»,

однак за своїм сутнісним змістом ставиться до категорії прибутку, тому що відбивається у звітності у вигляді сальдо між отриманими доходами й понесеними втратами від цих операцій. До складу доходів, що формують цей прибуток, ставляться доходи від пайової участі даного підприємства в діяльності інших спільних підприємств з вітчизняними й закордонними партнерами (у вигляді розподіленого прибутку на суму його паїв у спільних підприємствах); доходи від облігацій, акцій та інших цінних паперів, що належать підприємству та випущені сторонніми емітентами (у вигляді сум відсотків і дивідендів); доходи від депозитних внесків підприємства в банках; отримані штрафи, пені й неустойки та ін.

За основними видами діяльності підприємства виділяють прибуток, отриманий від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Прибуток від операційної діяльності являє собою сукупний обсяг прибутку від реалізації продукції й прибутку від інших операцій, що не ставляться до інвестиційної або фінансової діяльності.

Прибуток від інвестиційної діяльності характеризує підсумковий фінансовий результат від операцій з придбання (спорудження, виготовлення) і продажу – основних фондів, нематеріальних активів та інших необоротних активів, а також короткострокових фінансових інвестицій, які не є еквівалентами коштів.

Прибуток від фінансової діяльності характеризує фінансовий результат операцій, які приводять до зміни розміру й складу власного капіталу й позичок підприємства (залучення додаткового акціонерного або пайового капіталу, емісії облігацій та інших боргових цінних паперів, залучення кредиту в різних його формах, погашення зобов'язань з основного боргу і т.п.).

За складом елементів, що формують прибуток, розрізняють маржинальний, валовий (балансовий) і чистий прибуток підприємства.

Під цими термінами розуміють різні ступені «очистки» отриманих доходів від понесених підприємством у процесі господарської діяльності витрат.

Маржинальний прибуток характеризує суму чистого доходу від операційної діяльності за винятком суми змінних витрат.

Валовий прибуток характеризує суму чистого доходу від операційної діяльності за винятком усіх операційних витрат – як постійних, так і змінних.

Балансовий прибуток являє собою різницю між усією сумою чистого доходу підприємства і всією сумою його поточних витрат, він включає три основні елементи:

– прибуток (збиток) від реалізації продукції, виконання робіт, надання послуг;

– прибуток (збиток) від реалізації основних засобів, їхнього вибуття, реалізації іншого майна підприємства;

– фінансові результати від позареалізаційних операцій.

Чистий прибуток характеризує суму балансового (валового) прибутку, зменшеного на суму податкових платежів за його рахунок.

За характером оподаткування прибутку виділяють оподатковувану і неоподатковувану податком його частини.

Такий розподіл прибутку відіграє важливу роль у формуванні податкової політики підприємства, тому що дозволяє оцінювати альтернативні господарські операції з позицій кінцевого їх ефекту. Склад прибутку, що не підлягає оподатковуванню, регулюється відповідним законодавством.

За характером інфляційної «очистки» прибутку виділяють номінальний і реальний його види.

Реальний прибуток характеризує розмір номінально отриманої його суми, скоректований на темп інфляції у відповідному періоді.

За достатністю рівня формування виділяють низький, нормальний і високий прибуток підприємства (критерієм такого розподілу виступає рівень нормального прибутку).

Нормальний прибуток характеризує такий рівень його формування, коли після покриття зовнішніх і внутрішніх поточних витрат залишається дохід. Дорівнює мінімальній ставці депозитного відсотка. Тобто порівнюється два варіанти – покласти гроші на депозит чи вкласти їх у бізнес, і якщо отриманий прибуток

більше ніж кошти, які б було отримано від депозиту, він вважається нормальним.

За характером використання в складі чистого прибутку виділяють споживану частину та ту, що капіталізується.

Капіталізований прибуток характеризує ту суму, що спрямована на фінансування приросту активів підприємства, а спожитий прибуток – ту його частину, що витрачена на виплати акціонерам, персоналу або на соціальні програми підприємства.

За ступенем використання виділяють нерозподілений і розподілений прибуток підприємства.

Нерозподілений прибуток – це частина чистого прибутку, яка залишається у розпорядженні підприємства після виплати доходів власникам у вигляді дивідендів, формування резервного капіталу, поповнення статутного капіталу та використання на інші потреби.

В окремих випадках підприємства в результаті своєї діяльності зазнають збитків. Сума непокритого збитку зменшує власний капітал.

Нерозподілений прибуток поділяється на асигновану й неасигновану частини:

- асигнована частина має певне цільове призначення (наприклад, для фінансування розвитку підприємства, проведення цільових програм тощо);
- неасигнована частина не має конкретного призначення.

У зарубіжних корпораціях часто встановлюються обмеження, які накладаються на суму нерозподіленого прибутку. Такі обмеження тимчасово виділяють певну суму нерозподіленого прибутку, яка б могла бути виплачена у вигляді дивідендів. Коли обмеження знімаються, ця сума може бути сплачена у вигляді дивідендів та використана на інші потреби.

Обмеження нерозподіленого прибутку можуть бути добровільними або вимушеними. Одним з найбільш поширених добровільних обмежень є обмеження на нерозподілений прибуток з метою розширення матеріально-технічної бази підприємства. Це обмеження може бути зняте керівництвом товариства в будь-який момент.

Розподілений прибуток характеризує частину сформованого прибутку, що на даний момент вже розподілена й не використана у процесі господарської діяльності.

Санаційний прибуток – це специфічний вид прибутку, який виникає внаслідок викупу підприємством власних корпоративних прав (акцій, часток) за курсом, нижчим за номінальну вартість цих прав (дизажіо), у результаті їх безкоштовного передання до анулювання, зниження номінальної вартості або при одержанні безповоротної фінансової допомоги від власників корпоративних прав, кредиторів та інших зацікавлених у санації підприємства осіб.

Самостійна робота (тези)

7.1. Теорія граничної продуктивності

Джон Бейт Кларк (1847–1938) став засновником американської маржиналістской школи в кінці XIX ст. Він запропонував варіант теорії граничної корисності, опублікувавши її в таких своїх роботах, як «Філософія багатства» (1886), «Розподіл багатства» (1889), «Можливість побудови наукового закону заробітної плати» (1899), «Проблеми монополій» (1901), «Основи економічної теорії» (1901). Однією з головних відмінностей теорії граничної корисності Кларка стало вивчення проблем виробництва і розподілу з точки зору граничної продуктивності праці і капіталу. Дж. Кларк вважав, що розподіл сукупного доходу суспільства на певні види доходу: заробітну плату, прибуток та інші так, щоб ні у кого не виникало один до одного претензій – що є предметом економічної науки. Крім того, вчений хотів створити таку теорію, яка могла б ефективно сприяти захисту соціально-економічних засад суспільства, змогла б довести справедливість і природність законів. *Кларк сформулював закон специфічної продуктивності і закон граничної продуктивності капіталу.* Спираючись на теорію послуг Ж. Б. Сея, Кларк виділяє чотири чинники виробництва:

– капітал у грошовій формі;

– капітальні блага (засоби виробництва, земля);

– діяльність підприємця;

– праця робітників;

Кожен із цих факторів відрізняється специфічною продуктивністю, що створює дохід, отже, кожен з власників одного із цих факторів отримує свою частину доходу, створену належним йому чинником виробництва. З цього можна зробити висновок про те, що немає несправедливого привласнення чужої власності, експлуатація праці також відсутня. Однак ця модель характерна для статичного стану, де підприємницького прибутку немає. У динаміці виникає прибуток підприємця, так як сам підприємець виступає не в ролі організатора виробництва, а в ролі новатора, провідника технічного та технологічного прогресу. В умовах динаміки підприємець добивається зниження витрат на своєму підприємстві, що й складає його додатковий дохід, або підприємницький прибуток. Так як динамічний стан прагне до рівноважного статистичному етапу, то підприємницький прибуток починає зникати після досягнення такої рівноваги.

Як вважав Дж. Кларк, при досягненні рівноваги підприємницький прибуток стає надбанням усього суспільства, так як його виникнення пов'язане з перерозподілом між чотирма факторами виробництва.

Вчений так само ставить проблему визначення оптимальної пропорції між витратами факторів виробництва, на якій ґрунтується рівновага. Концепція Дж. Кларка граничної продуктивності мала у свій час величезне практичне значення. В її основі був використаний закон Й. фон Тюнена про «спадну продуктивність праці та капіталу», який, у свою чергу, був заснований на законі про спадну родючість ґрунту. *Концепція граничної продуктивності Кларка виходить із закону спадної продуктивності застосовуваних ресурсів, який стверджує, що при даному рівні знань і техніки збільшення вкладень у виробництво якого – або фактора при незмінній кількості всіх інших веде до спадної віддачі того чинника, вкладення якого збільшується.* Наприклад, витрати на працю робочих підвищилися, а кількість капіталу і землі залишилося колишнім. У підсумку відбудеться збільшення продукту, але меншою мірою, ніж збільшилися витрати праці.

Примітки та ілюстративний матеріал

ПРИБУТОК

система економічних відносин між підприємцями і найманими працівниками щодо виробництва, розподілу та привласнення створеної додаткової вартості, яка відособлюється у вигляді надлишку над витратами вкладеного капіталу

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ПРИБУТОК

це частина доходу фірми, яка залишається від загального виторгу підприємства за вирахування явних, зовнішніх витрат виробництва.

За такого підходу обраховуються лише явні (зовнішні) витрати виробництва і ігноруються неявні (внутрішні) витрати фірми

ЕКОНОМІЧНИЙ ПРИБУТОК

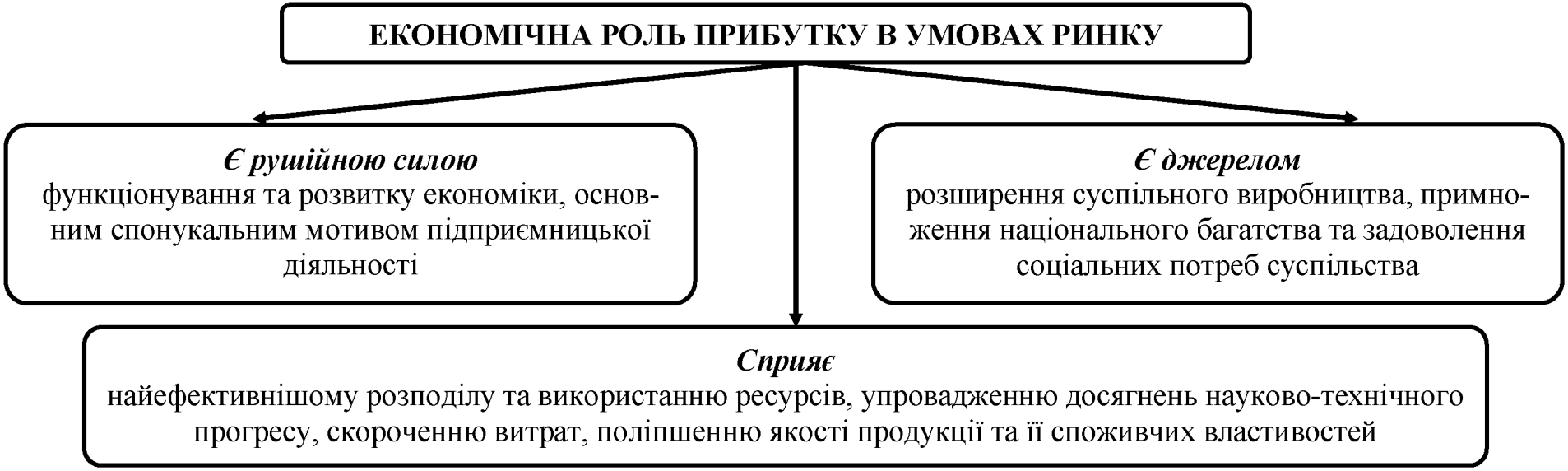
це загальний дохід підприємства за вирахування усіх витрат виробництва (зовнішніх і внутрішніх, включно і з прихованими витратами).

У західній економічній літературі економічний прибуток ще називають чистим прибутком або надприбутком.

Наявність економічного прибутку означає, що певний суб'єкт підприємницької діяльності виробничі ресурси використовує найефективніше

ФУНКЦІЇ ПРИБУТКУ

Назва функцій прибутку	Зміст функцій
Облікова	Прибуток – необхідний елемент ціни товару. ***Як і ціна, прибуток є засобом обліку суспільно необхідних витрат праці,*** що потрібні для забезпечення розширеного відтворення. Облік дає змогу визначити оцінку ефективності господарської діяльності підприємства
Розподільча	Через прибуток здійснюється ***регулювання розподілу ресурсів і доходів між суб'єктами господарської діяльності та галузями економіки***
Стимулювальна	Прибуток одночасно є і кінцевим фінансовим результатом господарської діяльності підприємства, і основним елементом його фінансових ресурсів, які необхідні для ***забезпечення розширення виробництва,*** науково-технічного і соціального заохочення працівників, виплати дивідендів, формування резервів тощо. Саме ***прибуток спонукає підприємницькі структури*** впроваджувати досягнення науково-технічного прогресу, які призводять до зниження витрат виробництва, підвищення його ефективності
Індикативна (інформаційна)	Забезпечує підприємство ***інформацією про оцінку його діяльності, про наповненість ринку товаром,*** даючи тим самим економічний сигнал про необхідність збільшувати чи зменшувати обсяги його виробництва



Запитання та завдання для контролю

1. Дайте визначення категорії витрати виробництва.
2. Що таке постійні витрати?
3. Що таке змінні витрати?
4. Що таке альтернативні витрати?
5. Яким чином пов'язані між собою поняття «витрати виробництва», та «собівартість продукції»?
6. Витрати виробництва у довгостроковому періоді.
7. Витрати виробництва у короткостроковому періоді.
8. Що таке прибуток?
9. Які функції виконує прибуток?
8. Як визначається норма прибутку?
9. Як визначається норма рентабельності?
10. Які інші форми прибутку Ви знаєте?

Термінологічний словник

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

Основний капітал – складова промислового капіталу, яка функціонує у натуральній формі засобів виробництва протягом кількох виробничо-технологічних циклів, частинами переносячи свою вартість на новостворену продукцію.

Оборотний капітал – частина промислового капіталу, що функціонує у вигляді предметів праці, незавершеного виробництва, готової продукції, грошових коштів (у тому числі заробітної плати), обертаючись і переносячи свою вартість на новостворену продукцію протягом одного виробничо-технологічного циклу.

Амортизаційні відрахування – щорічне списання частини вартості основного капіталу.

Амортизаційний фонд – грошовий фонд призначений для відновлення вартості спожитих елементів основного капіталу, які вибувають із виробничого процесу в міру свого фізичного та морального зношування.

Норма амортизації – виражене у відсотках відношення річної суми амортизації до вартості елементів основного капіталу.

Витрати виробництва – це фактичні витрати виробника (фірми) на придбання й використання всіх необхідних умов виробництва, які забезпечують досягнення кінцевого результату господарської діяльності.

Загальні (повні, валові, сукупні) витрати – це сума постійних і змінних витрат.

Середні загальні витрати – визначаються шляхом ділення загальних витрат на відповідний (загальний) обсяг виробництва підприємства

Альтернативні витрати – сума, яку можна отримати від використання ресурсів вигідним способом; причиною виникнення альтернативних витрат є обмеженість ресурсів та вибір їх використання певним суб'єктом економічної діяльності.

Граничні витрати – це додаткові витрати, які пов'язані з виробництвом додаткової одиниці продукту.

Ефективність виробництва – це комплексне відображення кінцевих результатів використання робочої сили (працівників) і засобів виробництва за певний проміжок часу.

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

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

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

Економічний прибуток – це надлишок над нормальним прибутком, породжений ініціативою підприємця, його вмінням знайти найкраще застосування та комбінацію економічних ресурсів здійснювати нововведення, ризикувати тощо.

Маса прибутку – це абсолютний розмір прибутку у грошовому вираженні.

Норма прибутку характеризує ступінь прибутковості капіталу і визначається як відсоткове відношення маси прибутку (Р) до всього авансованого капіталу (С+V).

Рентабельність або норма рентабельності – це відношення прибутку до поточних витрат виробництва.

Фондоємність – це вартість грошової одиниці виробленої продукції.

Фондовіддача – це обсяг продукції, що припадає на одну грошову одиницю діючих основних виробничих фондів.

Маржинальний прибуток – характеризує суму чистого доходу від операційної діяльності за винятком суми змінних витрат.

Валовий прибуток – характеризує суму чистого доходу від операційної діяльності за винятком усіх операційних витрат, як постійних, так і змінних.

Балансовий прибуток – являє собою різницю між усією сумою чистого доходу підприємства і всією сумою його поточних витрат, він включає три основні елементи:

– прибуток (збиток) від реалізації продукції, виконання робіт, надання послуг;

– прибуток (збиток) від реалізації основних засобів, їхнього вибуття, реалізації іншого майна підприємства;

– фінансові результати від позареалізаційних операцій.

Чистий прибуток – характеризує суму балансового (валового) прибутку, зменшеного на суму податкових платежів за його рахунок.

Контрольні тестові завдання

1. Так – ні:

1.1. Витрати виробництва (англ costs – «С») – одна з найважливіших загальноекономічних категорій.

1.2. Існують різні підходи до визначення витрат виробництва та їх класифікації.

1.3. Витрати виробництва визначаються рівнем розвитку суспільства, метою і методологією пізнання.

2. Вставте пропущені слова:

2.1. Суспільна форма прояву додаткової вартості – це . . . . . .

2.2. Різниця між валовим виторгом підприємства від реалізації продукції та сукупними витратами на її виробництво – це . . . . . .

2.3. Виражені у грошовій формі поточні витрати підприємства на її виробництво і реалізацію – це . . . . . .

3. Оберіть правильну відповідь:

3.1. Економічна теорія розрізняє такі види прибутку:

а) бухгалтерський, економічний, альтернативні і витрати майбутніх періодів;

б) валовий, економічний (чистий), загальний, середній, граничний, нормальний, підприємницький;

в) постійні, змінні, середні.

3.2. Граничні витрати – це:

а) витрати, що можуть бути пов'язані з діяльністю чи видом продукції;

б) витрати, необхідні для випуску додаткової одиниці продукції найдешевшим способом;

в) сума постійних і змінних витрат за кожного конкретного обсягу виробництва.

3.3. Сума постійних та змінних витрат за кожного конкретного обсягу виробництва становить…

а) бухгалтерські витрати;

б) граничні витрати;

в) валові витрати.

3.4. Загальний прибуток – це…

а) частина прибутку, яка залишається у власності функціонуючого підприємця після сплати відсотків за взятий у позику капітал;

б) прибуток, який отримують суб'єкти господарювання на рівновеликі капітали незалежно від сфери їх застосування;

в) різниця між виручкою від реалізації продукції та матеріальними витратами, амортизацією та заробітною платою.

3.5. Валовий прибуток визначається:

а) валова виручка + валові витрати;

б) валова виручка – валові витрати;

в) валова виручка – валові витрати – собівартість виготовленої продукції.

Методика виконання розрахункових задач

Підприємство «А» виробило 200 одиниць продукції. Постійні витрати підприємства склали 3 000 грн, змінні – 5 000 грн. Визначте: а) середні постійні витрати на одиницю продукції; б) середні змінні витрати на одиницю продукції; в) середні загальні (валові) витрати на одиницю продукції.

Розв'язання

Дано: Q = 200 FC = 3 000 грн.VC = 5 000 грн.

Знайти: AFC? AVC? ATC?

TC (загальні витрат) = FC (постійні) + VC (змінні)

TC = 3 000 + 5 000= 8 000 грн.

AFC = FC / Q = 3 000 / 200 = 15 грн.

AVC = VC / Q =5 000 / 200 = 25 грн.

ATC = TC / Q = 8 000 / 200 = 40 грн.

Відповідь: середні постійні витрати на одиницю продукції = 8 000 грн; середні змінні витрати на одиницю продукції = 15; середні загальні (валові) витрати на одиницю продукції = 40 грн.

Тема 8. Конкуренція як один з важливих елементів функціонування ринкової економіки

План

8.1. Конкуренція: сутність, форми, функції.

8.2. Модель ринку досконалої конкуренції.

8.3. Моделі монопольного ринку.

8.4. Характерні ознаки моделей ринку та методи конкурентної боротьби.

Самостійна робота (тези)

8.1. Економічний закон конкуренції.

8.2. Породження монополії – позитивні і негативні риси.

8.1. Конкуренція: сутність, форми, функції

Конкуренція (лат. concurentia – змагання) – відносини суперництва, боротьби між власниками економічних ресурсів (капіталу, робочої сили, землі тощо) за ефективне їх використання з метою отримання найвищих прибутків та інших доходів [1, с. 392].

Визначення конкуренції

Визначення	Автори
Конкуренція – це економічне змагання за досягнення кращих результатів у сфері будь-якої діяльності, боротьба товаровиробників за найбільш вигідні умови господарювання, одержання максимального прибутку.	Політична економія: навч. посібник / К. Т. Кривенко, В. С. Савчук, О. О. Бєляєв та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. К. Т. Кривенка. К.: КНЕУ, 2001. С. 157
Конкуренція – це суперництво між учасниками ринку за кращі умови виробництва, купівлі та продажу товарів і послуг	Гальчинський А. С., Єщенко П. С. Економічна теорія : підручник. К. : Вища шк., 2007. С. 207
Конкуренція – це змагальність підприємців, коли їх самостійні дії обмежують можливості кожного з них впливати на загальні умови реалізації товарів на ринку і стимулюють виробництво тих товарів, яких потребує споживач	Закон України «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності»

Конкуренція має і позитивні і негативні риси.

Негативні – дрібні виробники витісняються великим капіталом: одні розоряються, інші збагачуються, посилюється соціальне і майнове розшарування населення, зростає безробіття, посилюється інфляція.

Позитивні – є рушійною силою ринкової економіки; перемагає той, хто створює якісну продукцію при найменших витратах виробництва завдяки використанню науково-технічних досягнень, передової організації виробництва.

Конкуренція корисна для суспільства:

– стимулює економію матеріальних, трудових і фінансових ресурсів;

– спонукає постійно оновлювати асортимент продукції, що випускається;

– стежити за досягненнями науково-технічного прогресу і швидко впроваджувати їх у виробництво.

Роль конкуренції у ринковій економіці виявляється через такі функції (табл. 8.1).

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

Таблиця 8.1

Функції конкуренції у ринковій економіці

Функції конкуренції	**Зміст функції**
Стимулювання технічного прогресу	Застосування технології, яка знижує витрати виробництва, забезпечує інноваційному підприємству тимчасові переваги перед конкурентами
Створення тотожності приватних і суспільних інтересів	Підприємства і постачальники ресурсів, досягаючи збільшення власної вигоди, водночас сприяють забезпеченню державних або суспільних інтересів
Регулювання	Під впливом ціни капітали спрямовуються в ті галузі, де можливий найвищий прибуток
Розподілу	Дозволяє розподіляти прибуток серед підприємств і домашніх господарств відповідно до їхнього внеску
Мотивації	Для підприємця конкуренція одночасно і шанс, і ризик
Контролю	Обмежує і контролює економічну силу кожного підприємства

Форми конкуренції класифікують за трьома основними ознаками:

1) за станом ринку:

– досконала (чиста);

– і недосконала;

2) за видами конкурентної боротьби:

– внутрігалузева;

– і міжгалузева;

3) за методами боротьби:

– цінова;

– нецінова;

– нечесна [2].

Чиста конкуренція – це конкуренція між багатьма продавцями і покупцями з приводу купівлі-продажу однорідних товарів (наприклад, ринок борошна).

Досконала (чиста) конкуренція – означає, що на ринку діють багато продавців і покупців будь-якого подібного товару, існує вільний доступ товаровиробників до будь-якої економічної діяльності. При цьому кожний окремий продавець чи покупець за цих умов не може серйозно впливати на рівень ринкових цін товарів та послуг. Досконала ринкова конкуренція забезпечує економічний успіх тим виробникам, які турбуються про те, щоб розширити виробництво, удосконалити його технічну базу, технологію і організацію, підвищити продуктивність праці, поліпшити якість продукції, її асортимент, зменшити витрати виробництва тощо.

Ринок досконалої (чистої) конкуренції – це абсолютна абстракція. Сучасні ринки товарів та послуг характеризуються наявністю недосконалої конкуренції.

Досконала конкуренція може існувати лише за певного стану ринку, основними характеристиками якого є:

- кількість фірм, що поставляють товари на ринок;
- бар'єри входження підприємства на ринок і виходу з нього;
- диференціація товарів (надання певному виду товару одного й того самого призначення різних індивідуальних особливостей: виробничої марки, якості, параметрів тощо);
- участь суб'єктів ринку у контролі за ринковими цінами.

Досконала конкуренція базується на приватній власності та господарській відокремленості суб'єкта економіки.

Їй притаманні такі внутрішні особливості:

- атомізація ринку (у межах попиту і пропозиції діє багато економічно відособлених одиниць, жодна з яких не володіє достатніми розмірами і потужністю, щоб впливати на обсяги виробництва і ціну певного товару);

- однорідність пропозиції (у межах галузі всі виробники поставляють продукцію, яку покупці вважають однорідною або ідентичною, тому вони не бачать мотивів для надання переваг товарам одного виробника над іншими);
- вільний доступ до виробництва товарів галузі (кожен суб'єкт ринку має можливість заснувати виробництво, а підприємства, що функціонують у цій галузі, неспроможні заблокувати появу конкурентів, оскільки необхідні фактори виробництва легко може отримати будь-хто);
- повна прозорість ринку (кожен з учасників ринку володіють вичерпною інформацією про суттєві аспекти його кон'юнктури (ціни, обсяги, якість продукції, кількість учасників угод);
- динамізм факторів виробництва (безперешкодний рух факторів виробництва від однієї галузі до іншої).

Отже, за умов досконалої конкуренції економіка функціонує на засадах «невидимої руки», регулюючись механізмом цін. Ринкова ціна чутливо реагує на зміни попиту і пропозиції, визначаючи необхідні обсяги виробництва, що запобігає явищам надвиробництва, розв'язує економічні проблеми без втручання державного регулювання, стимулює використання науково-технічних досягнень, передових форм і методів організації праці й управління.

У сучасній економіці відбувається синтез конкуренції і монополії, що формує умови існування різних структур ринку недосконалої конкуренції:

– диференційованої (монополістичної) конкуренції;

– олігополії.

Диференційована (монополістична) конкуренція як органічний синтез монополізму і конкуренції базується на диференціації продукції, відповідно до якої певні види товарів і послуг розподіляють на їх підвиди, виробництвом і реалізацією яких займаються різні компанії, використовуючи патенти, торгові та фірмові знаки, захищаючись від конкурентів. Цьому сприяє *диференціація товарів – надання їм певних особливостей (за якістю, формою, кольором, упаковкою, умовами продажу)*. Конкуренція полягає у наявності на ринку, на якому продають велику кількість однорідних товарів, багатьох конкурентів, які для залучення

покупців змушені диференціювати товари і послуги. *Для диференційованої конкуренції характерна велика кількість фірм (20–70), що обмежує їх контроль над ціною. Розміри фірм, як правило, є середніми або малими (частка 4-х найбільших фірм галузі не перевищує 25 % загального товарообороту, коефіцієнт концентрації становить 1/4).* Кожна з них, випускаючи однотипну продукцію (одяг, взуття, пральні порошки, зубні пасти, безалкогольні напої, послуги ресторанів, станцій технічного обслуговування автомобілів та ін.), диференціює її за певними відмінностями, переконуючи споживача засобами реклами в її унікальності. Окремий товар має багато замінників, тому рекламують його якість, особливості дизайну та ін. У такому випадку йдеться вже про специфічний продукт із товарною маркою фірми. Крім того, фірми відрізняються за витратами виробництва і реалізації товарів, тому замість єдиної ринкової ціни існує широкий їх діапазон. Використання нецінової конкуренції зумовлене незначним контролем над цінами, великою їх залежністю від споживача. За диференційованої конкуренції в галузь порівняно легко проникають нові конкуренти, що є наслідком невеликих розмірів фірм і диференціації продукту.

Олігополія (грец. oligos – небагато; poleo – продаю) – це тип ринкової структури з недосконалою конкуренцією, за якої обмежена кількість підприємств (до 10) монополізують виробництво основної маси товарів.

Олігополія – форма синтезу конкуренції і монополії, в якій центр боротьби переміщується із сфери обігу у сферу виробництва, з галузевого на міжгалузевий, з національного на інтернаціональний рівні.

Найпростішою олігополією є *дуополія* – функціонування на ринку тільки двох виробників певного товару, між якими відсутні будь-які угоди про ціни, ринки збуту і квоти.

Суб'єктами олігополістичної конкуренції є великі та надвеликі за розмірами фірми, про що свідчать рівні концентрації їхньої продукції, яка є або стандартизованою, або диференційованою.

Залежно від цього *олігополістичну конкуренцію* розрізняють на:

– *чисту* (виробництво однорідної продукції: алюмінію, цементу та ін.)

– *диференційовану* (виробництво неоднорідної, але одного функціонального призначення продукції: автомобілів, шин, камер, електропобутової техніки, сигарет тощо).

В олігополістичній конкуренції суперники широко використовують нецінові методи боротьби (суперництво на основі технічних переваг, високої якості і надійності виробів, ефективніших реклами, методів збуту, розширення видів послуг і гарантій покупцям, умов сплати та ін.).

Особливістю олігополістичної моделі є залежність цінової поведінки кожної фірми від поведінки конкурента. Першим звернув на це увагу у 30-ті роки XX ст. французький економіст Анрі Курно (1801–1877), який вважав, що кожний підприємець прагне продавати таку кількість продукції, яка максимізує його доходи, що в будь-якій галузі існує певна стабільна рівновага між обсягом продажу та ціною товару і залежить ціна рівноваги від кількості продавців.

Загалом конкуренція відображає прагнення до свободи і економічної незалежності з одночасним намаганням конкурентів уберегтися від негараздів конкурентної боротьби, що породжує тенденцію до об'єднання зусиль і ресурсів (капіталу), економічної солідарності. Тобто намагання перемогти у конкурентній боротьбі призводить до встановлення панування на ринку, захоплення влади, утворення монополій. Це свідчить, що конкуренція і монополія є двома сторонами ринкової взаємодії.

Внутрішньогалузева конкуренція – це боротьба підприємців однієї галузі за вигідніші умови виробництва і реалізації товарів з метою одержання надприбутку [4].

Головне призначення внутрігалузевої конкуренції є зведення індивідуальної вартості товарів до їх ринкової (суспільної) вартості, яка визначається вартістю товарів, що виробляються за середніх умов галузі й утворюють значну частину її продукту. За такого суперництва перемагають власники тих підприємств, на

яких внаслідок досконаліших техніки, технології та організації виробництва індивідуальна вартість товарів менша за їх суспільну вартість, що дає змогу одержувати надприбуток як перетворену форму надлишкової додаткової вартості.

За термінологією економікс цей надприбуток є економічним прибутком, що виникає як різниця між сукупним доходом фірми від реалізації продукції та вміненими витратами, що включають нормальний середній прибуток. Наслідком внутрігалузевої конкуренції є зростання органічної будови капіталу в кожній галузі, встановлення різних норм прибутку в межах окремих галузей виробництва. Відмінність норм прибутку в різних галузях виробництва зумовлює міжгалузеву конкуренцію.

Міжгалузева конкуренція – це конкуренція між товаровиробниками, які діють у різних галузях народного господарства. Вона здійснюється у вигляді міграції капіталів з одних галузей в інші. У результаті переливу капіталів створюється середня норма прибутку. У сучасних умовах переважна частка міжгалузевого переливання капіталу відбувається в межах багатогалузевих концернів і конгломератів.

За цієї форми конкуренції домінує принцип: рівновеликий прибуток на рівновеликий капітал, а основним призначенням є утворення середньої (загальної) норми прибутку на рівновеликий капітал та перетворення вартості товару на ціну виробництва. Дія міжгалузевої конкуренції виявляється у стихійному переливі капіталу (засобів виробництва і робочої сили) від галузей з низькою до галузей з високою нормою прибутку, що породжує тенденцію до вирівнювання різних норм прибутку в різних галузях, тобто формування середньої норми прибутку в масштабах економіки та перетворення вартості товару на ціну виробництва. В епоху вільної конкуренції таким чином модифікується дія закону вартості.

Конкуренція виявляється в таких формах суперництва:

1) науково-технічне (розробка нових видів продукції; впровадження сучасних технологій, організації, управління виробництвом, нагромадження і використання науково-технічної інформації, придбання і використання патентів, ліцензій, ноу-хау);

2) промислово-виробниче (збільшення основного капіталу, нарощування виробничих потужностей, прискорення оновлення виготовлюваних товарів, підвищення технічного рівня виробництва, підвищення якості продукції, зниження витрат виробництва, роботизація виробництва;

3) торгове (між продавцями за продаж за вищими цінами; між покупцями за придбання товарів за нижчими цінами, між продавцями й покупцями за продаж за вищими і придбання за нижчими цінами).

Врівноваження попиту і пропозиції, встановлення рівноважної ціни

Якщо ринкова ціна встановлюється вище рівноваги, тобто пропозиція товарів значно перевищує попит на них, виникає надлишок товарів, загострюється протистояння продавців, у якому перемагає (більше реалізує товарів) той, хто продає їх дешевше, стимулюючи попит. Це призводить до зниження цін, що спричиняє купівлю товарів і зникнення їх надлишку.

Коли ціна опускається нижче рівноваги, тобто попит на товари значно перевищує пропозицію на них, виникає дефіцит товарів, що загострює боротьбу серед покупців.

Вони намагаються купити речі дешевше, однак перемагає той, хто пропонує вищу ціну. Це призводить до підвищення цін, що спричиняє купівлю товарів за вищою ціною, а внаслідок подорожчання товарів зменшуються обсяги їх купівлі, вони з'являються у продажу і дефіцит зникає. Попит і пропозиція знову стають збалансованими.

Відповідно попит і пропозиція збалансовуються на рівні рівноважної ціни.

$$D_1 - P - S_2$$

Врівноваження попиту і пропозиції та встановлення рівноважної ціни закон конкуренції здійснює через його взаємозв'язок із законом попиту і законом пропозиції.

Завдяки конкуренції на ринку встановлюється загальна (рівна) ціна на однорідні продукти однакової якості. Вона відображає

вимоги суспільно визначеного господарювання, які змушують товаровиробників керуватись об'єктивними економічними законами. *Отже, ринкова ціна є для них нормативом раціонального господарювання.*

Об'єктивний процес перетворення індивідуальної вартості товару на ринкову вартість (ціну) як вияв внутрігалузевої конкуренції зумовлює те, що більший прибуток можуть отримати товаровиробники, які створюють товари з меншою індивідуальною вартістю, а реалізують їх за ринковою вартістю (ціною). Прагнення більшого прибутку змушує товаровиробників застосовувати нову техніку і технології, впроваджувати ефективніші форми організації праці і виробництва, способи економнішого використання ресурсів, прокладаючи шлях науково-технічному й економічному прогресу.

Як стверджував відомий австрійський економіст Фрідріх-Август Хайєк (1899–1992), суспільства, які спираються на конкуренцію, успішніше за інших досягають своїх цілей, оскільки конкуренція показує, як ефективніше можна виробляти речі. Стимулювання НТП і підвищення ефективності виробництва закон конкуренції здійснює через його взаємозв'язок із законом вартості, законом додаткової вартості, законом зростання органічної будови капіталу тощо.

Суб'єктами конкурентних відносин є товаровиробники, що мають неоднакові економічні можливості:

– кількість грошей;

– сучасних засобів виробництва;

– високий рівень кваліфікації тощо.

Тому багато економічно незабезпечених виробників не витримують конкурентної боротьби із сильними суперниками та великим капіталом. Крім того, постійно зростає мінімум грошових засобів, який дає змогу бути конкурентоспроможним. *Диференціювання суб'єктів ринкового господарства закон конкуренції здійснює у взаємозв'язку з дією закону вартості.*

8.2. Модель ринку досконалої конкуренції

Особливості попиту на продукт конкурентної фірми в умовах досконалої конкуренції виявляються через такі показники:

– сукупна (валова) виручка:

$$TR = QP;$$

– середня виручка:

$$AR = TR / Q = P,$$

де Q – кількість товару;

P – ціна товару;

– гранична виручка:

$$MR = \Delta TR / \Delta Q;$$

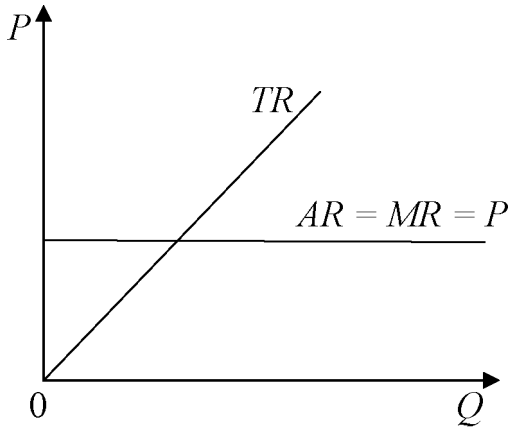


Рис. 8.1. Залежність сукупної, середньої та граничної виручки від обсягу виробництва (продажу) продукції конкурентної фірми

Сукупна виручка конкурентного виробника зростає прямо пропорційно до обсягу його продажу, а середня та гранична виручка і ціна товару будуть рівними між собою.

У короткостроковому періоді ринкова поведінка конкурентної фірми в умовах досконалої конкуренції аналізується двома методами – *сукупним аналізом та граничним аналізом.*

1. Сукупний аналіз (порівняння сукупної виручки і сукупних витрат дає можливість дати відповіді на три питання:

а) виробляти чи не виробляти продукт?

Фірма виробляє продукт, якщо це приносить їй прибуток або якщо збитки будуть меншими, ніж у разі припинення виробництва.

Якщо *TR > TC,* де *TC* – сукупні витрати, то фірма вирішує питання *максимізації прибутку.* Якщо *TC > TR*, то фірма *мінімізує збитки.*

Якщо фірма припинить виробництво, то її збитки дорівнюватимуть постійним витратам, якщо збитки від виробництва менші ніж постійні витрати, то таке виробництво слід продовжувати, тоді сукупна виручка буде перевищувати змінні витрати:

$$TC - TR < FC \text{ (постійні витрати)},$$
$$(FC + VC) - TR < FC, \text{ то } VC < TR$$

*б) якщо виробляти, то скільки?*Виробляти потрібно такий обсяг продукції, який максимізує прибутки або мінімізує витрати.

в) які прибутки чи збитки принесе це виробництво? Економічний прибуток чи збиток фірми дорівнює різниці між сукупною виручкою і сукупними витратами.

Отже, якщо лінія сукупної виручки TR_1 перетинає криву сукупних витрат TC і деяка ділянка знаходиться вище, ніж крива, *то обсяги виробництва,* що відповідають цій ділянці, *приноситимуть підприємцеві економічний прибуток; якщо* лінія сукупної виручки TR_2 лежить нижче кривої сукупних витрат TC, але вище кривої змінних витрат VC, то *виробник вирішує питання мінімізації витрат; якщо* лінія сукупної виручки TR_3 лежить нижче кривої змінних витрат VC, то найменші збитки виробник матиме тоді, *коли взагалі припинить виробництво.*

2. Граничний аналіз (порівняння граничної виручки і граничних витрат).

а) виробляти чи не виробляти продукт?

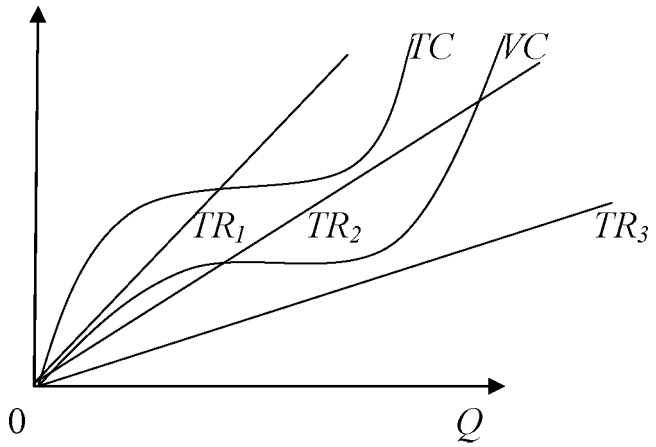


Рис. 8.2. Варіанти максимізації прибутку, мінімізації збитків і закриття фірми

У випадку, якщо *MR* > *MC*, де *MC* – граничні витрати, то фірмі доцільно виробляти будь-яку додаткову одиницю продукції.

У випадку, якщо *MR* < *MC*, то фірмі доцільно виробництво продукції зменшувати.

У випадку, якщо *MR* = *MC,* наступить рівновага конкурентної фірми, коли вона отримуватиме найбільший прибуток або найменший збиток.

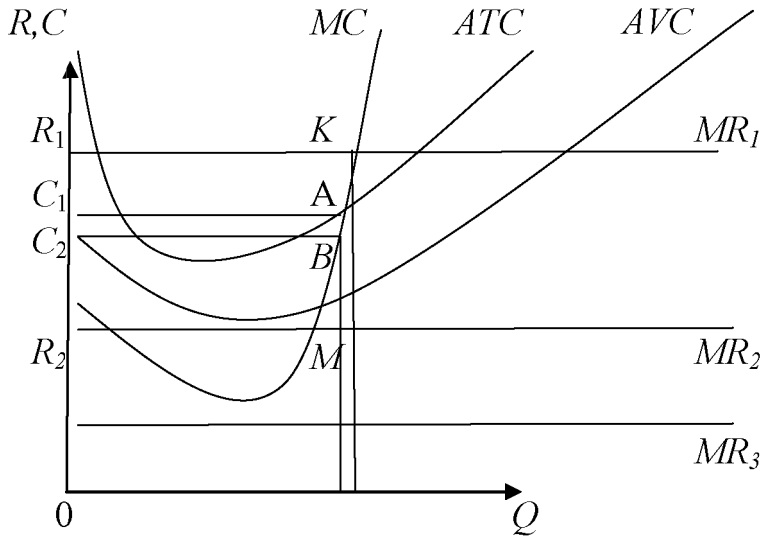


Рис. 8.3. Порівняння граничної виручки, граничних і середніх витрат

Отже, якщо лінія граничної виручки MR_1 перетинає криву середніх сукупних витрат, то фірма вирішує питання *максимізації прибутку (точка К, де перетинаються лінія граничної виручки та крива граничних витрат) або (прямокутник* AKR_1C_1 *– сукупний обсяг прибутку)*;

– якщо лінія граничної виручки MR_2 проходить нижче від кривої середніх сукупних витрат, то фірма вирішує питання *проблеми мінімізації збитків, які будуть найменшими у точці М (де перетинається крива граничних витрат з лінією граничної виручки) або (прямокутник* $MB\ C_2\ R_2$ *– обсяг збитків)*;

– якщо лінія граничної виручки MR_3 не перетинає криву середніх змінних витрат *AVC,* то *фірмі потрібно відмовитися від виробництва та шукати шляхи усунення постійних витрат.*

У довгостроковому періоді в умовах досконалої конкуренції розглядається поведінка не однієї фірми, а взаємодія фірм на цьому ринку.

Тому вводиться припущення, що:

– відбувається пристосування конкурентної фірми до нових умов на ринку *(K, L, M)*;

– поведінку окремої фірми можна розглядати як типову.

$$P1 \longrightarrow > Q1;\ 2;\ 3;\ n;\ < \text{Ціни рівноваги} \longrightarrow < P2$$

Виробники переходять в інші галузі, де є змога отримати прибутки. Ринкова пропозиція зменшується, що призводить до встановлення нового вищого рівня цін. Нові ціни зумовлюють лише покриття мінімальних середніх витрат фірми, тобто типова фірма не зможе отримувати економічний прибуток, а лише нормальний (залишиться на ринку).

$$P = ATC, \text{ або } MR = P = MC = ATC$$

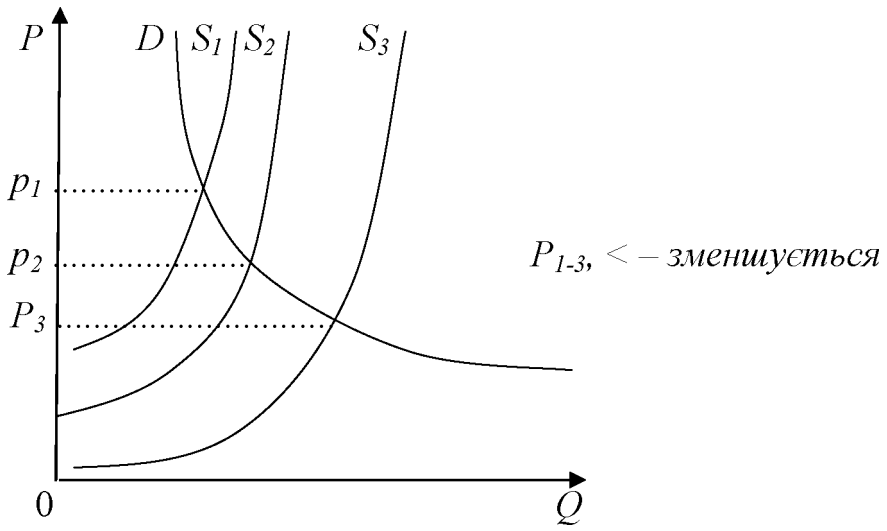


Рис. 8.4. Зміна ринкової ціни під впливом ринкової пропозиції

8.3. Моделі монопольного ринку

Аналіз поведінки виробника (фірми) на ринку олігополії

Точно визначити поведінку олігополіста на ринку неможливо тому, що існують два варіанти олігополії:

– *жорстка олігополія;*

– *м'яка олігополія.*

Виділяють такі варіанти ціноутворення олігополіста:

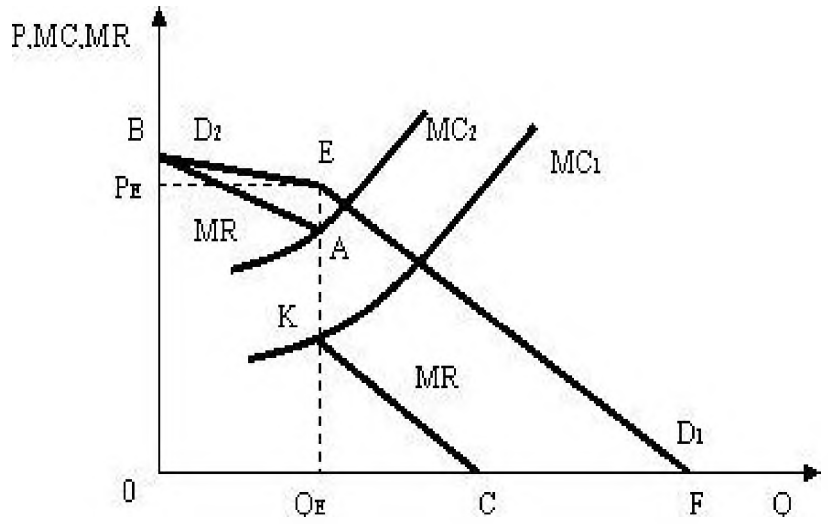
– *ламана крива попиту;*

– *таємний договір* (фіксація цін та поділ ринку);

– *лідерство в цінах* (конкуренти наслідують цінову поведінку лідера);

– *принцип «плюс витрати»* (додається цінова надбавка до типового економічного прибутку).

Ламана крива попиту



Можливі варіанти поведінки трьох фірм *A, B, C:*

а) фірма *A* знижує ціну P_1 до P_2, щоб реалізувати більше продукції – конкуренти будуть повторювати цей маневр – *приріст продажу буде досить незначним;*

б) фірма *A* підвищує ціну *P* – конкуренти повторюють цей маневр – *приріст загального та індивідуального продажу знижується;*

в) фірма *A* знижує ціну P_1 до P_2, – конкуренти не знижують ціну – *фірма A збільшить обсяг продажу за рахунок конкурентів;*

в) фірма *A* підвищує ціну *P* – конкуренти не підвищують ціну – *фірма A втрачає частину ринку, його захоплюють конкуренти.*

В економічній практиці найбільш вірогідними варіантами поведінки олігополістів будуть – а) та б).

Аналіз поведінки виробника (фірми) на ринку монополістичної конкуренції (диференційована продукція)

Фірма в умовах монополістичної конкуренції у короткотерміновому періоді буде *максимізувати прибуток або мінімізувати збиток*, виготовляючи такий обсяг продукції, що відповідає координатам точки перетину кривих граничних витрат *MC* і граничної виручки *MR*.

У точці *E*: $MR = MC = Q_1$.

При обсязі випуску Q_1 і ціні P_1 фірма одержує прибуток на одиницю продукції, що дорівнює відрізку *AB*, а загальна величина економічного прибутку визначатиметься площею чотирикутника A; B; P_1; ATC_1.

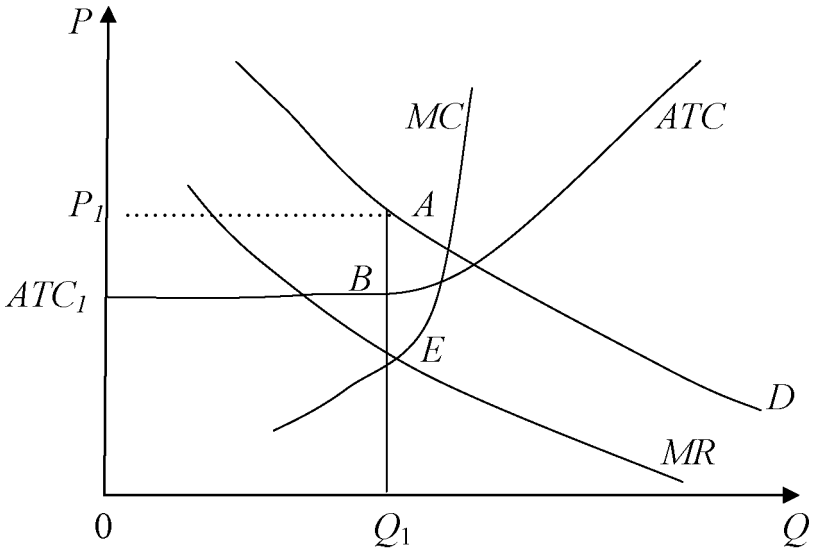


Рис. 8.5. Короткострокова рівновага фірми в умовах монополістичної конкуренції

Q_1 – монопольний випуск; P_1 – монопольна ціна; ATC – середні сукупні витрати; MR – граничний дохід; MC – граничні витрати

Отже, фірма:

а) *отримуватиме економічний прибуток,* якщо крива її попиту D перетинає криву сукупних середніх витрат ATC;

б) якщо крива попиту фірми D проходить нижче ніж крива середніх сукупних витрат ATC, але вище кривої середніх змінних витрат AVC, то *підприємство вирішує проблему мінімізації збитків,* тобто виробництво збиткове; зупинка виробництва призведе до збитків, що дорівнюватимуть постійним витратам;

в) якщо крива попиту фірми D проходить нижче ніж крива середніх змінних витрат AVC, то *фірма зупинить виробництво,* тому що не покриваються ні змінні, ні постійні витрати.

У довгостроковому періоді на ринок будуть виходити нові фірми, *які зменшать попит на продукцію окремої фірми й обмежуватимуть її граничну виручку MR.* Тому галузь перебуває у стані рівноваги тоді, коли ціна на товар встановлюється на рівні витрат *LAC.*

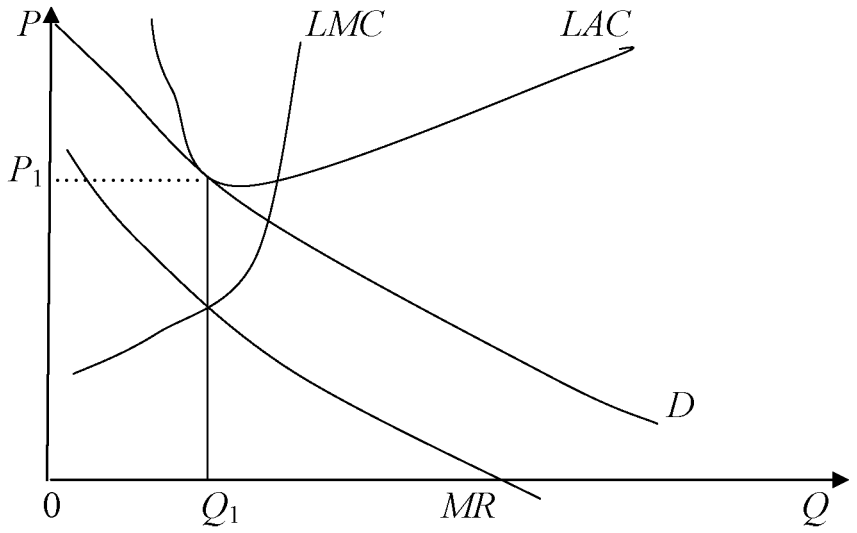


Рис. 8.6. Довгострокова рівновага фірми в умовах монополістичної конкуренції

LAC – довгострокові середні витрати; LMC – довгострокові граничні витрати

При довгостроковій рівновазі крива попиту і крива витрат не перетинаються, а мають лише одну спільну точку дотику, тобто: $P_1 = LAC$.

Вільний вхід у галузь не дозволяє фірмам отримувати в довготривалому періоді економічний прибуток, а лише нормальний.

Внутрішньогалузева конкуренція – це боротьба підприємців однієї галузі за вигідніші умови виробництва і реалізації товарів з метою одержання надприбутку.

Головне призначення внутрігалузевої конкуренції є зведення індивідуальної вартості товарів до їх ринкової (суспільної) вартості, яка визначається вартістю товарів, що виробляються за

середніх умов галузі й утворюють значну частину її продукту. За такого суперництва перемагають власники тих підприємств, на яких внаслідок досконаліших техніки, технології та організації виробництва індивідуальна вартість товарів менша за їх суспільну вартість, що дає змогу одержувати надприбуток як перетворену форму надлишкової додаткової вартості.

За термінологією економікс цей надприбуток є економічним прибутком, що виникає як різниця між сукупним доходом фірми від реалізації продукції та вміненими витратами, що включають нормальний середній прибуток. Наслідком внутрігалузевої конкуренції є зростання органічної будови капіталу в кожній галузі, встановлення різних норм прибутку в межах окремих галузей виробництва. Відмінність норм прибутку в різних галузях виробництва зумовлює міжгалузеву конкуренцію.

Міжгалузева конкуренція – це конкуренція між товаровиробниками, які діють у різних галузях народного господарства. Вона здійснюється у вигляді міграції капіталів з одних галузей в інші. У результаті переливу капіталів створюється середня норма прибутку. У сучасних умовах переважна частка міжгалузевого переливання капіталу відбувається в межах багатогалузевих концернів і конгломератів.

За цієї форми конкуренції домінує принцип: рівновеликий прибуток на рівновеликий капітал, а основним призначенням є утворення середньої (загальної) норми прибутку на рівновеликий капітал та перетворення вартості товару на ціну виробництва. Дія міжгалузевої конкуренції виявляється у стихійному переливі капіталу (засобів виробництва і робочої сили) від галузей з низькою до галузей з високою нормою прибутку, що породжує тенденцію до вирівнювання різних норм прибутку в різних галузях, тобто формування середньої норми прибутку в масштабах економіки та перетворення вартості товару на ціну виробництва. В епоху вільної конкуренції таким чином модифікується дія закону вартості.

Конкуренція виявляється в таких формах суперництва:

1) науково-технічне (розробка нових видів продукції; впровадження сучасних технологій, організації, управління виробництвом,

нагромадження і використання науково-технічної інформації, придбання і використання патентів, ліцензій, ноу-хау);

2) промислово-виробниче (збільшення основного капіталу, нарощування виробничих потужностей, прискорення оновлення виготовлюваних товарів, підвищення технічного рівня виробництва, підвищення якості продукції, зниження витрат виробництва, роботизація виробництва;

3) торгове (між продавцями за продаж за вищими цінами; між покупцями за придбання товарів за нижчими цінами, між продавцями й покупцями за продаж за вищими і придбання за нижчими цінами).

8.4. Характерні ознаки моделей ринку та методи конкурентної боротьби

Методи конкурентної боротьби поділяють на:

– цінові;

– нецінові;

– нечесні.

Цінова конкуренція означає, що головними методами боротьби з конкурентами є ціна:

– зниження цін і витрат виробництва;

– підвищення цін;

– установлення монопольних цін;

– продаж за демпінговими цінами;

– цінова дискримінація;

– використання спеціальних цін – сезонних, закупівельних тощо.

Цінова конкуренція спрямована не тільки на отримання якнайвищих прибутків, а й на економічне придушення (розорення) суперників, використовуючи метод маніпулювання цінами (спочатку встановлюють занижені ціни, поки товар завоює ринок збуту, а потім значно підвищують їх), цінових поступок, сезонного розпродажу тощо.

Одним із прийомів цієї боротьби є демпінг – продаж продукції за надзвичайно низькими цінами, коли фірма готова певний час працювати у збиток, тільки б витіснити з ринку конкурента.

Нецінова конкуренція – це боротьба між товаровиробниками шляхом досягнення вищої якості продукції.

Поліпшення умов продажу (за незмінних цін), технічного рівня, технологічної довершеності виробництва: поліпшення якості та розширення асортименту продукції, поліпшення обслуговування після продажу товару, виробництво і продаж супровідних товарів, використання масової реклами.

Характерні ознаки моделей ринку

Характерні риси	*Моделі ринку*			
	Чиста конкуренція	Монополістична конкуренція	Олігополія	Чиста монополія
Кількість фірм	Дуже багато	Багато	Декілька	Одна
Тип продукту	Стандартизований	Диференційований	Стандартизований або диференційований	Унікальний, немає близьких замінників
Контроль над ціною	Жодного контролю	Деякий, проте у вузьких межах	Обмежений взаємозалежністю Значний за таємної згоди	Значний
Умови входження в галузь	Дуже легкі, жодних перешкод	Відносно легкі	Існують серйозні перешкоди	Входження заблоковане
Нецінова конкуренція	Відсутня	Значна, з акцентом на рекламу, торгові марки тощо	Здебільшого значна, зокрема, за диференціації продукту	Здебільшого реклама Зв'язок з громадськими організаціями
Приклад	Сільське господарство	Роздрібна торгівля, виробництво жіночого одягу, взуття	Виробництво сталі, автомобілів, сільськогосподарських знарядь тощо	Місцеві підприємства комунальних послуг

Нецінові методи конкуренції *полягають у завоюванні переваг за рахунок ефективнішого використання досягнень НТП, що*

виявляється у зміні властивостей товару, створенні нових товарів для задоволення тих самих потреб, оновленні властивостей товару відповідно до зміни моди, урізноманітненні асортименту послуг, що супроводжують його реалізацію.

Нечесна конкуренція – нецивілізована форма конкурентної боротьби, яка проявляється в порушенні суб'єктами ринкових відносин правил та норм конкуренції:

– дезинформація споживачів;

– використання товарного знаку без дозволу його власника;

– позбавлення робочої сили, підвезення, збуту, сировини тощо;

– тиск на конкурентів через державні органи;

– корупція, шантаж, судова тяганина;

– шпіонаж, диверсії, переманювання спеціалістів тощо.

Вона притаманна більшості економік тих країн, де існує не розвинене законодавство, державний бюрократизм, низька ділова культура тощо.

Здійснюють її переважно *неекономічними методами:*

– підкуп чиновників;

– промисловий шпіонаж;

– змови, таємні угоди проти інших конкурентів;

– дискредитація довір'я;

– поширення недостовірної, неправдивої інформації, позбавлення підвезення чи збуту сировини;

– оманлива реклама власної продукції;

– використання товарного знаку без дозволу його власника;

– переманювання фахівців тощо.

Самостійна робота (тези)

8.1. Економічний закон конкуренції

Найважливішою властивістю ринкової економіки, органічною складовою та механізмом її саморегулювання є конкуренція. Вона вирішує головні проблеми ринку: що, як і для кого виробляти. Оптимально вирішити це триєдине питання господарюючі суб'єкти здатні лише будучи економічно самостійними, тобто

володіючи, користуючись і розпоряджаючись виробленою продукцією. Економічна самостійність формує прагнення виділитися з-поміж інших, довести свої переваги, утвердити власне панування, забезпечити собі вигідніше становище, більший прибуток тощо. *Це породжує суперництво між економічно самостійними і відокремленими господарюючими одиницями, яке називають відносинами конкуренції.*

Конкуренція – *це жорстка, конфліктна форма боротьби за існування, метод альтернативної взаємодії суб'єктів ринку, де досягнення поставлених цілей підприємцем можливе лише за рахунок інтересів інших учасників через механізм відбору економічних ресурсів і регулювання економічних потоків.*

Суб'єкти економічних відносин намагаються отримати максимальну вигоду і корисність від поєднання факторів виробництва, здійснюють дії, що повинні *забезпечити придбання сировини та комплектуючих майбутніх виробів якнайдешевше та реалізації кінцевого продукту чи послуги якнайдорожче.*

Як наголошує П. Самуельсон, конкурентна система є складним механізмом невимушеної координації, який проявляється через систему цін і ринків, об'єднуючи знання і дії мільйонів людей. *Цю систему ніхто не винаходив, вона виникла самостійно.*

Найпростішою формою розв'язання суперечності, економічних інтересів у процесі обміну товарів є торг між його учасниками, під час якого вони узгоджують фактичні пропорції мінової вартості кожного з обмінюваних товарів.

З розвитком товарних відносин, залученням до них грошей конкуренція набуває форми суперництва між покупцями і продавцями за рівень цін. Це перша суттєва ознака вільної конкуренції, вершину розвитку якої спостерігаємо за капіталізму (в епоху утвердження загальної форми товарного виробництва), яка охоплює не лише засоби виробництва і предмети споживання, а й робочу силу.

Вільна конкуренція – *це стан ринкового середовища, для якого характерні велика кількість конкурентів-виробників і конкурентів-споживачів, вільний доступ як товаровиробників до*

будь-якого виду діяльності, так і споживачів до будь-якого товару чи послуги.

Вільній конкуренції притаманні певні внутрішні властивості та стійкі зв'язки, що обумовлюють необхідність та логіку її проведення, процес ціноутворення, що здійснюється внаслідок вільної (без будь-яких обмежень) взаємодії попиту, пропозиції та ціни внаслідок саморегулювання економічної системи, поведінку господарюючих суб'єктів, функціонування ринкового механізму, де товаровиробники орієнтуються передусім на задоволення потреб споживачів, що означає своєрідний диктат споживача над продавцем.

Форми конкуренції прийнято класифікувати за такими основними критеріями:

– *станом ринку;*

– *видами;*

– *методами конкурентної боротьби.*

За станом ринку виокремлюють досконалу конкуренцію, яка характеризує стан ринку з боку виробників.

8.2. Породження монополії – позитивні і негативні риси

Цей процес зумовлений диференціацією суб'єктів ринкового господарства, формуванням підприємств із великим капіталом. Конкуренція виробників і споживачів поступово змінює внутрішню логіку розвитку ринку, дії закону конкуренції у взаємозв'язку з діями інших економічних законів ринкового господарства призводять до породження вільною конкуренцією своєї принципової протилежності – монополії.

Загалом конкуренція породжує як позитивні, так і негативні наслідки для суспільства.

Позитивні наслідки полягають у необхідності учасників конкурентної боротьби стимулювати розвиток НТП, економити ресурси, знижувати ціни, поліпшувати якість продукції та обслуговування споживачів, вирівнювати норми прибутковості й рівня заробітної плати, розвивати підприємницькі здібності через підготовку й перепідготовку кадрів, залучати значні інвестиції, отримувати економію від масштабу.

Негативними наслідками конкуренції є руйнація і порушення самої ринкової конкуренції, виникнення безробіття, інфляції, банкрутства, диференціації доходів і несправедливий їх розподіл, економічні кризи, монополізація економіки, штучне обмеження виробництва й підвищення цін, нераціональний розподіл ресурсів.

Нездатність постійно впроваджувати досягнення НТП у виробництво через суттєве зростання їхньої вартості загострюють суперечність між капіталістичними виробничими відносинами, основаними на індивідуальній приватній власності, і потребами розвитку продуктивних сил. Розв'язанню цієї суперечності сприяє концентрація і централізація виробництва і капіталу, як наслідок – загострення конкуренції, виникнення та розвиток на цій основі монополій.

Монополія *(грец. monos – один; poleo – продаю) – це захоплення економічними суб'єктами частини або всього ринкового простору для певного товару і встановлення на ньому свого панування у вигляді монопольної ціни.*

Це означає, що підприємець виробляє і продає один або кілька товарів, що не мають схожих субститутів (лат. substituo – підставляю, заміщую) (товарів-замінників) і які не виробляє і не продає ніхто інший, а тому споживачам не залишається можливості вибору.

Монополії класифікують за такими ознаками:

1. *Характером і причинами виникнення – серед монополій виокремлюють природні, легальні та штучні.*

Природні монополії. Ними володіють власники і господарюючі суб'єкти (часто держава), що мають у своєму розпорядженні рідкісні та вільно невідновлювані елементи виробництва (рідкісні метали, особливі земельні ділянки під виноградники, деякі галузі інфраструктури, наприклад громадський транспорт та ін.). Товари і послуги суб'єктів природної монополії не можуть бути замінені у споживанні іншими товарами (виробництво електроенергії, водопостачання, газопостачання тощо).

Легальні монополії. Створюються на законних підставах з метою захисту інтелектуальної власності, наприклад патентна

система, система авторських прав і товарних знаків, захист яких регулюють спеціальні закони.

Штучні монополії. Це об'єднання господарюючих суб'єктів, що створені для отримання монополістичних вигод. Штучні монополії свідомо змінюють структуру ринкового простору у своїх інтересах, створюючи бар'єри для входження на ринок інших господарюючих суб'єктів (захоплення джерел сировини та енергоносіїв, обмежуючи кредитну діяльність банків для нових підприємств тощо). Вони запроваджують надто високий, порівняно із конкурентами, рівень техніки і технології виробництва, залучаючи значні капітальні інвестиції, що дає змогу досягти більшого ефекту від масштабів виробництва, витісняючи конкурентів за допомогою належної реклами.

Штучні монополії як форми організаційно-економічних об'єднань (монополістичних союзів) господарюючих суб'єктів поділяють на картелі,синдикати, трести, концерни, конгломерати.

Картелі (італ. carta – папір, картка) – це об'єднання підприємств, у якому учасники зберігають свою власність на засоби і результати виробництва, самостійно реалізують товари на ринку, тобто лишаються самостійними у виробничій і комерційній сферах. Значення картельних угод полягає у зменшенні конкуренції, для чого їх учасники визначають ринки збуту продукції, квоти (обсяги виробництва кожної компанії в загальному обсязі продукції), рівень цін.

Синдикати (грец. syndicos – захисник) – це об'єднання підприємств, що виготовляють однорідну продукцію, зберігаючи свою власність на матеріальні умови господарювання та реалізуючи готову продукцію як спільну власність. При цьому підприємства зберігають виробничу, але втрачають комерційну самостійність.

*Трести (*англ. trust – довіра) – це об'єднання, що ґрунтуються на спільній власності, а компанії, що входять у трести, втрачають комерційну і виробничу самостійність.

Концерни (лат. con – разом і cernere – розрізняти) – це великі об'єднання юридично самостійних підприємств (як правило, різних

галузей промисловості, торгівлі, транспорту, банків) на основі фінансової залежності, яка є наслідком викупу контрольних пакетів акцій. Вони відповідають за збитки або за зобов'язаннями підприємств, що входять до їхнього складу, лише в межах пакета належних їм акцій. До концернів можуть входити індивідуальні підприємці, картелі, синдикати, трести, об'єднуючись навколо ядра – холдингу (англ. holding – тримати, затримувати), материнської компанії. Таким ядром традиційно бувають промисловий трест, банк, які скуповують пакети акцій промислових, торговельних, транспортних та інших організацій. Дочірні компанії як філії головної компанії юридично залишаються незалежними, але фактично у межах концерну існує високо централізоване управління і господарське підпорядкування, особливо у фінансовій та інвестиційній сферах.

Конгломерати (лат. conglomerare – нагромаджувати) – це об'єднання підприємств абсолютно різних галузей виробництва, коли встановлюється фінансовий контроль над їхньою діяльністю, зберігаючи при цьому свою виробничу, комерційну та юридичну самостійність. Зв'язок між ними існує лише через фінансові відносини.

У сучасній економіці відбувається синтез конкуренції і монополії, що формує умови існування різних структур ринку недосконалої конкуренції:

– диференційованої (монополістичної) конкуренції;

– олігополії.

Диференційована (монополістична) конкуренція як органічний синтез монополізму і конкуренції базується на диференціації продукції, відповідно до якої певні види товарів і послуг розподіляють на їх підвиди, виробництвом і реалізацією яких займаються різні компанії, використовуючи патенти, торгові та фірмові знаки, захищаючись від конкурентів. Цьому сприяє *диференціація товарів* – надання їм певних особливостей (за якістю, формою, кольором, упаковкою, умовами продажу). Конкуренція полягає у наявності на ринку, на якому продають велику кількість однорідних товарів, багатьох конкурентів, які для залучення покупців змушені диференціювати товари і послуги. Для диференційованої конкуренції характерна велика кількість фірм (20–70),

що обмежує їх контроль над ціною. Розміри фірм, як правило, є середніми або малими (частка 4-х найбільших фірм галузі не перевищує 25 % загального товарообороту, коефіцієнт концентрації становить 1/4). Кожна з них, випускаючи однотипну продукцію (одяг, взуття, пральні порошки, зубні пасти, безалкогольні напої, послуги ресторанів, станцій технічного обслуговування автомобілів та ін.), диференціює її за певними відмінностями, переконуючи споживача засобами реклами в її унікальності. Окремий товар має багато замінників, тому рекламують його якість, особливості дизайну та ін. У такому разі йдеться вже про специфічний продукт із товарною маркою фірми. Крім того, фірми відрізняються за витратами виробництва і реалізації товарів, тому замість єдиної ринкової ціни існує широкий їх діапазон. Використання нецінової конкуренції зумовлене незначним контролем над цінами, великою їх залежністю від споживача. За диференційованої конкуренції в галузь порівняно легко проникають нові конкуренти, що є наслідком невеликих розмірів фірм її диференціації продукту.

Олігополія *(грец. oligos* – небагато; *poleo – продаю) – це тип ринкової структури з недосконалою конкуренцією, за якої обмежена кількість підприємств (до 10) монополізують виробництво основної маси товарів.*

Олігополія – форма синтезу конкуренції і монополії, в якій центр боротьби переміщується із сфери обігу у сферу виробництва, з галузевого на міжгалузевий, з національного на інтернаціональний рівні.

Найпростішою олігополією є *дуополія* – функціонування на ринку тільки двох виробників певного товару, між якими відсутні будь-які угоди про ціни, ринки збуту і квоти.

Суб'єктами олігополістичної конкуренції є великі та надвеликі за розмірами фірми, про що свідчать рівні концентрації їхньої продукції, яка є або стандартизованою, або диференційованою. Залежно від цього *олігополістичну конкуренцію* розрізняють:

– на *чисту* (виробництво однорідної продукції: алюмінію, цементу та ін.) і *диференційовану* (виробництво неоднорідної, але

одного функціонального призначення продукції: автомобілів, шин, камер, електропобутової техніки, сигарет тощо).

В олігополістичній конкуренції суперники широко використовують нецінові методи боротьби (суперництво на основі технічних переваг, високої якості і надійності виробів, ефективніших реклами, методів збуту, розширення видів послуг і гарантій покупцям, умов сплати та ін.).

Особливістю олігополістичної моделі є залежність цінової поведінки кожної фірми від поведінки конкурента. Першим звернув на це увагу у 30-ті роки XX ст. французький економіст Анрі Курно (1801–1877), який вважав, що кожен підприємець прагне продавати таку кількість продукції, яка максимізує його доходи, що в будь-якій галузі існує певна стабільна рівновага між обсягом продажу та ціною товару і залежить ціна рівноваги від кількості продавців.

Загалом конкуренція відображає прагнення до свободи й економічної незалежності з одночасним намагання конкурентів уберегтися від негараздів конкурентної боротьби, що породжує тенденцію до об'єднання зусиль і ресурсів (капіталу), економічної солідарності. Тобто намагання перемогти у конкурентній боротьбі призводить до встановлення панування на ринку, захоплення влади, утворення монополій. Це свідчить, що конкуренція і монополія є двома сторонами ринкової взаємодії.

Монополізм – економічне явище, сутність якого полягає у нав'язуванні господарюючими суб'єктами, які сконцентрували у своїх руках велику власність та економічну владу на ринку, власних інтересів контрагентам і суспільству, в ігноруванні їх інтересів і потреб.

Метою монополізму є максимізація прибутку. Фірма прагне зберегти своє панівне становище на ринку, щоб максимально використати *монопольну владу* [2, с. 221]. Монополізм набуває певних форм (ознак) навіть у тій економічній системі, де монополії не займають панівного становища. Для оцінки монопольної влади використовуються такі показники: індекс Лернера та індекс Херфіндаля-Хіршмана.

Монополісти з метою збільшення свого прибутку широко використовують *цінову дискримінацію:* першого ступеня (кожному споживачеві встановлюють індивідуальну ціну на рівні його готовності платити за благо, тобто найвищу ціну, за якою споживач погоджується купувати певну одиницю товару або послугу); другого ступеня (встановлюється рівень ціни залежно від обсягів продажу); третього ступеня (запроваджується монополістом тоді, коли можна виділити кілька окремих груп споживачів з різною еластичністю попиту).

Монополія виростає із конкуренції [3, с. 220]. Серед причин, що зумовлюють виникнення монополістичних тенденцій в економіці: трансформація індивідуальної капіталістичної власності; надання державою виключного (монопольного) права певній фірмі на виробництво й реалізацію певного виду товарів і послуг тощо.

Розрізняють три основні типи монополії: окремого підприємства; монополія як змова; монополія, що ґрунтується на диференціації продукту.

У реальному житті монополізація економіки відбувається найрізноманітнішими методами (способами) і проявляється в численних видах і формах. В економічній теорії і практиці відомі принаймні шість основних типів монополізму: економічний, технологічний, інноваційний, рекламний, державний (адміністративний), державний (природний).

Економічний монополізм (у західній економічній літературі – «чиста монополія») – виростає з конкуренції, базується на концентрації і централізації капіталу. Суть його полягає в утворенні великих підприємств, об'єднань підприємств, які концентрують у своїх руках виробництво і збут основної частини продукції певної галузі або декількох галузей, що дає їм можливість впливати на рівень цін з метою забезпечення собі високого (монопольного) прибутку.

Технологічний монополізм проявляється в тому, що влада над ринком великих корпорацій (контроль виробництва і збуту певної продукції) зумовлена не стільки прагненням захопити ринок, подавити конкурентів, максимізувати ринок, скільки

специфікою технології. Йдеться про такі галузі, наприклад, як металургія, електроенергетика, транспорт, тобто галузі, де сама технологія робить економічно ефективними лише великі (іноді навіть централізовані) виробництва.

Технологічний монополізм певною мірою можна назвати природним, саме тією мірою, якою є природна своєрідна конфігурація виробництва, що його породила.

Рекламний монополізм. Це особливий різновид монополізму, зумовлений диференціацією продукту. Суть його в штучному створенні виключних умов для реалізації того чи іншого товару рекламою або іншими діями комерційних служб.

Інноваційний монополізм. Він характерний для підприємств (фірм), які лідирують на тих чи інших напрямах НТП. Суть його в тому, що окремі фірми, використовуючи передові технології, нові форми організації праці або виробництва, опиняються в кращих умовах, з точки зору виробництва і реалізації своєї продукції, порівняно з іншими фірмами.

За цих умов конкурентна рівновага на ринку порушується на користь таких фірм, що забезпечує їм додатковий (монопольний) прибуток.

Державний природний монополізм. Сюди належать природні державні монополії. А саме: монополія держави на організацію й регулювання грошового обігу; монополія держави на ринку соціально-пріоритетних або соціально-шкідливих товарів (вона може виражатися в націоналізації виробництва таких товарів, адміністративному контролі над цінами, встановленні фіксованих ставок акцизного податку тощо); монополія держави на забезпечення населення суспільними товарами.

Державний адміністративний монополізм. Він характерний для економіки, де панує адміністративно-командне управління. Суть його в тому, що держава монополізує всі сфери життєдіяльності суспільства, максимально обмежуючи ринкову конкуренцію.

Примітки та ілюстративний матеріал

1. Вперше монополії виникли в кінці XIX ст., насамперед у важкій промисловості, а потім почали розповсюджуватись в інших галузях виробництва. Існує багато форм монополістичних об'єднань. Вищими формами є картелі, синдикати, трести і концерни. У сучасних умовах синдикати і трести в чистому вигляді майже не трапляються. Переважною формою монополістичних об'єднань стали багатогалузеві концерни.

2. Основні показники монопольної влади: відсутність досконалих товарів-замінників; існування різноманітних вхідних бар'єрів, що фактично стає джерелом монопольної влади; при монополії фірма-монополіст диктує ціну, здійснює відчутний контроль за нею, оскільки контролює загальний обсяг пропозиції. Монополіст може змінити ціну на свій продукт, маніпулюючи кількістю запропонованого продукту (Економічна теорія: Політекономія: підручник / за ред. В. Д. Базилевича. К. : Знання-Прес, 2001. 581 с.).

3. Конкуренція зумовлює диференціацію товаровиробників (збагачення одних і розорення інших). Унаслідок цього відбувається процес концентрації виробництва і капіталу. Концентрація спричиняє загострення конкуренції між дедалі більшими підприємствами. Загострення і вищий якісний рівень конкуренції породжують монополізацію. Монополізація – економічний результат концентрації та централізації виробництва і капіталу. Концентрація виробництва – це зосередження засобів виробництва, працівників і обсягів виробництва на великих підприємствах. Оскільки концентрація виробництва є тривалим процесом, сталим і внутрішньо необхідним для розвитку економіки, цей процес набуває рис закону концентрації виробництва. Його рушійною силою є конкурентна боротьба. Щоб вижити у цій боротьбі, отримувати більші прибутки, підприємці змушені впроваджувати нову техніку, розширювати масштаби виробництва. В результаті з маси дрібних та середніх підприємств поступово виокремлюються кілька найбільших. Централізація капіталу – це збільшення розмірів

капіталу внаслідок об'єднання або злиття раніше самостійних капіталів, наприклад, утворення акціонерних компаній (Економічна теорія : політекономія : підручник / за ред. В. Д. Базилевича. К. : Знання-Прес, 2001. 581 с.).

В умовах нагромадження капіталу на монополістичному рівні пошуки шляхів прибуткового застосування капіталу породили таку складну форму концентрації виробництва й капіталу на міжгалузевому рівні, як диверсифікація.

Диверсифікація – нове явище в економіці розвинених країн світу, яке почало розвиватися з середини 50-х рр. XX ст. Сутність її полягає у проникненні великих фірм у галузі, що не мають прямого виробничого зв'язку з основною галуззю їхньої діяльності.

У результаті поглинання великими компаніями, що проникають у галузь, фірм, уже діючих у цій галузі, створюються велетенські й складні багатогалузеві комплекси, які отримали назву конгломератів. Так, наприклад, у номенклатурі продукції американської фірми «Дженерал електрик» нараховується більше ніж 200 тис. виробів. А найбільші концерни машинобудівної, автомобільної, електротехнічної промисловості давно вже не обмежуються пануванням лише в своїх або суміжних галузях, а вкладають капітали в розвідку морського дна й переробку сільськогосподарської продукції, газетно-видавничу й страхову справу, роздрібну торгівлю і кіноіндустрію.

Конгломерат – це одна з форм монополії, в якій під єдиним фінансовим контролем зосереджені компанії, що діють у різних, технологічно не пов'язаних між собою галузях.

Запитання та завдання для контролю

1. Характерні ознаки та умови існування досконало конкурентного ринку.
2. Поведінка фірми у короткостроковому періоді.
3. Сукупний та граничний аналіз.
4. Позитивний вплив ринку досконалої конкуренції.
5. Недоліки ринку досконалої конкуренції.
6. Вибір обсягу виробництва у довгостроковому періоді.

Термінологічний словник

Конкуренція – це жорстка, конфліктна форма боротьби за існування, метод альтернативної взаємодії суб'єктів ринку, де досягнення поставлених цілей підприємцем можливе лише за рахунок інтересів інших учасників через механізм відбору економічних ресурсів і регулювання економічних потоків.

Чиста конкуренція – це конкуренція між багатьма продавцями і покупцями з приводу купівлі-продажу однорідних товарів (наприклад, ринок борошна).

Досконала (чиста) конкуренція – означає, що на ринку діють багато продавців і покупців будь-якого подібного товару, існує вільний доступ товаровиробників до будь-якої економічної діяльності.

Диференційована (монополістична) конкуренція – органічний синтез монополізму і конкуренції базується на диференціації продукції, відповідно до якої певні види товарів і послуг розподіляють на їх підвиди, виробництвом і реалізацією яких займаються різні компанії, використовуючи патенти, торгові та фірмові знаки, захищаючись від конкурентів.

Внутрішньогалузева конкуренція – це боротьба підприємців однієї галузі за вигідніші умови виробництва і реалізації товарів з метою одержання надприбутку.

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

Демпінг – продаж продукції за надзвичайно низькими цінами, коли фірма готова певний час працювати у збиток, тільки б витіснити з ринку конкурента.

Нецінова конкуренція – це боротьба між товаровиробниками шляхом досягнення вищої якості продукції.

Олігополія (грец. oligos – небагато; poleo – продаю) – це тип ринкової структури з недосконалою конкуренцією, за якої обмежена кількість підприємств (до 10) монополізують виробництво основної маси товарів.

Олігополія – форма синтезу конкуренції і монополії, в якій центр боротьби переміщується із сфери обігу у сферу виробництва, з галузевого на міжгалузевий, з національного на інтернаціональний рівні.

Монополізм – економічне явище, сутність якого полягає у нав'язуванні господарюючими суб'єктами, які сконцентрували у своїх руках велику власність та економічну владу на ринку, власних інтересів контрагентам і суспільству, в ігноруванні їх інтересів і потреб.

Монополізація – економічний результат концентрації та централізації виробництва і капіталу.

Концентрація виробництва – це зосередження засобів виробництва, працівників і обсягів виробництва на великих підприємствах.

Диверсифікація – нове явище в економіці, сутність якого полягає у проникненні великих фірм у галузі, що не мають прямого виробничого зв'язку з основною галуззю їхньої діяльності.

Конгломерат – це одна з форм монополії, в якій під єдиним фінансовим контролем зосереджені компанії, що діють у різних, технологічно не пов'язаних між собою галузях.

Контрольні тестові завдання

1. При закупівлі великих партій товарів (наприклад, при заготівлі овочів) використовується така стратегія ціноутворення:

1) єдиної ціни;
2) масових закупівель;
3) гнучкої ціни;
4) сегмента ринку.

2. Визначити, чи правильне твердження «договірною називається ціна, що встановлюється між роздрібним продавцем і споживачем»:

1) так;
2) ні.

3. Визначити, чи встановлюється регульована ціна державними органами:

1) так;

2) ні.

4. В умовах ринкової економіки ціна відіграє дестабілізуючу роль, якщо попит:

1) перевищує пропозицію;

2) дорівнює пропозиції;

3) менший від пропозиції.

5. До економічних методів державного регулювання цін зараховують такий:

1) встановлення граничного рівня ціни;

2) надання податкових пільг;

3) встановлення граничного рівня торговельної надбавки;

4) встановлення фіксованої ціни.

6. Відпускна ціна підприємства – це:

1) витрати підприємства;

2) витрати підприємства і прибуток;

3) витрати підприємства і торговельна надбавка;

4) витрати підприємства і податок на додану вартість;

5) прибуток і податок на додану вартість.

7. Визначити, чи встановлюється споживачем фіксована ціна:

1) так;

2) ні.

8. До адміністративних методів державного регулювання цін зараховують такий:

1) встановлення податкових пільг;

2) насичення ринку товарами;

3) встановлення граничного рівня торговельної надбавки.

9. На підвищення цін впливають такі чинники:

1) за відносно стабільних доходів споживачів пропозиція перевищує попит;

2) підвищення продуктивності праці;

3) неефективне використання капіталу, устаткування, робочої сили.

10. На зниження ціни впливають такі чинники:

1) ажіотажний попит;

2) за відносно стабільних доходів споживачів пропозиція перевищує попит;

3) заробітна плата збільшується швидшими темпами, ніж продуктивність праці й виробництво товарів і послуг;

4) низька ефективність використання основного капіталу, устаткування, робочої сили.

11. Між ціною і попитом існує така взаємозалежність:

1) з підвищенням ціни попит знижується;

2) з підвищенням ціни попит підвищується;

3) з підвищенням попиту ціна підвищується.

Тема 9. Ціноутворення в ринковій економіці

План

9.1. Ціна як економічна категорія.

9.2. Теорії ціноутворення.

9.3. Теорія споживчої поведінки.

9.4. Види цін. Класифікація цін ринкової економіки.

9.1. Ціна як економічна категорія

Ціна – грошова форма вартості товару або вартість товару, виражена у грошах.

Ціна фокусує в собі різнобічні інтереси економічних суб'єктів. У ринковій економіці вона є епіцентром усіх подій, оскільки за її участі щодня відбуваються мільярди актів обміну товарами. Тому проблеми теорії ціни і ціноутворення одні з найважливіших в економічній науці і практиці.

Економічно обґрунтована ціна є важливою передумовою нормального функціонування ринкових суб'єктів, галузей економіки, забезпечення соціальної рівноваги в суспільстві.

У ціні закладені передумови виробництва, споживання і відтворення. Крім того, вона постає як економічний показник ефективного управління економікою, як інструмент, використовуючи який, оцінюють діяльність виробничих колективів, матеріально винагороджують їх працю.

За допомогою ціни відбувається розподіл і перерозподіл ВВП, ВНП, НД. Ціна є стимулюючим фактором виробництва, а також обмеженням певного економічного блага. Якщо вона викривлюватиме економічні процеси, жодні зусилля, спрямовані на розвиток економіки, не матимуть успіху.

Відчутно впливає ціна і на зацікавленість праці, капіталу щодо економії витрат, підвищення якості благ і послуг.

Сутність ціни виявляється в її функціях: обліковій (вимірювальній), розподільчо-перерозподільній, стимулювальній і регулюючій [1, с. 420–423].

Облікова (вимірювальна) функція має прикладний характер, оскільки забезпечує економічний аналіз, допомагає у виробленні й прийнятті управлінських рішень, з'ясуванні стимулів, що породжують виробництво того чи іншого товару. Спонукає виробників зіставляти витрати і результати виробництва, внутрішні й суспільні витрати, пов'язувати свої індивідуальні витрати з витратами інших підрозділів, порівнювати асортимент випуску продукції з попитом тощо.

Розподільчо-перерозподільна функція проявляється також у тому, що ціна є також інструментом раціонального розподілу обмежених ресурсів. У цьому випадку її розподільча функція тісно пов'язана з балансуванням попиту і пропозиції. За жорсткого попиту ціна змінюється вибухово, внаслідок чого виробники збільшують або зменшують виробництво.

Стимулююча функція в тому, що ринкова ціна є економічним інструментом розв'язання суперечності між індивідуальною і суспільною вартістю товару, реагуючи на яку, виробники товарів обирають найоптимальніший спосіб використання наявних ресурсів відповідно до вимог попиту на товари, намагаючись одержати найбільший прибуток за найменших витрат.

Виконуючи регулюючу функцію, ціна збалансовує попит і пропозицію, а також діє як ринковий інструмент переливання капіталів (ресурсів) із галузі в галузь, із одного виду виробництва в інший.

Функції ціни є виявом властивостей і функцій економічних законів, притаманних товарній (ринковій) формі виробництва: закону вартості, законів попиту, пропозиції, грошового обігу, конкуренції тощо.

Механізм виконання ціною своїх функцій – складний і неоднозначний.

Ціна одночасно виконує всі властиві їй функції, і лише теоретичний аналіз відокремлює їх, надає їм певної ієрархії.

У процесі розвитку світової економічної думки виникла низка концепцій ціни, що відображали погляди економістів різних шкіл і течій на сутність ціни та основу її формування. Це трудова теорія вартості, «трьох факторів виробництва», ціни виробництва, граничної корисності, неокласична теорія ціни.

Економічна думка XX ст. дійшла висновку, що трудова теорія вартості і теорія корисності не заперечують, а доповнюють одна одну в загальній теорії ціни. *Основою ціни є вартість товару, яка пов'язана з його споживчою вартістю, корисністю, цінністю.* Тому, якщо витрати виробництва двох речей виявляться однаковими, корисність буде основним моментом у визначенні їх порівняльної вартості.

Крім того, на ціну впливають інші чинники, що зумовлюють її відхилення від своєї основи.

Ними є економічний цикл; стан сукупного попиту і пропозиції; інфляція; витрати виробництва; прибуток; податки та збори; якість, надійність, зовнішній вигляд, комплектність, престижність, умови сервісу товару; сезонність; експлуатаційні витрати, гарантії, державне регулювання; валютний курс; рівень національного багатства; грошовий обіг; підприємницька діяльність; нееластичність виробництва; рідкісність товару тощо.

Функції ціни є виявом властивостей і функцій економічних законів, притаманних товарній (ринковій) формі виробництва:

– закону вартості,

– законів попиту, пропозиції, грошового обігу, конкуренції тощо.

Сучасні теоретичні пошуки зосереджені на побудові синтетичної моделі ціни, яка б поєднала переваги трудової теорії вартості з позитивними аспектами маржинальної та пізніших економічних теорій ціни. Як зазначає академік А. А. Чухно, «споживча вартість, корисність товару або послуги в нових умовах стають предметом досліджень економічної теорії» [3].

Примітки та ілюстративний матеріал

1. Політична економія: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / за ред. В. О. Рибалкіна, В. Г. Бодрова. – К. : Академвидав, 2004. – 672 с.

Ціна фокусує в собі різнобічні інтереси економічних суб'єктів. У ринковій економіці вона є епіцентром усіх подій, оскільки за її участі щодня відбуваються мільярди актів обміну товарами. Тому проблеми теорії ціни і ціноутворення одні з найважливіших в економічній науці і практиці.

Економічно обґрунтована ціна є важливою передумовою нормального функціонування ринкових суб'єктів, галузей економіки, забезпечення соціальної рівноваги в суспільстві.

У ціні закладені передумови виробництва, споживання і відтворення. Крім того, вона постає як економічний показник ефективного управління економікою, як інструмент, використовуючи який, оцінюють діяльність виробничих колективів, матеріально винагороджують їх працю.

За допомогою ціни відбувається розподіл і перерозподіл ВВП, ВНП, НД. Ціна є стимулюючим фактором виробництва, а також обмеженням певного економічного блага. Якщо вона викривлюватиме економічні процеси, жодні зусилля, спрямовані на розвиток економіки, не матимуть успіху.

Відчутно впливає ціна і на зацікавленість праці, капіталу щодо економії витрат, підвищення якості благ і послуг.

2. Політична економія: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / за ред. В. О. Рибалкіна, В. Г. Бодрова. – К. : Академвидав, 2004. – 672 с.

Трудовій теорії вартості як основи ціни товару протистояла теорія корисності як суб'єктивно-психологічна оцінка цінності людиною споживчої вартості товару.

3. Чухно А. А. Предмет економічної теорії // Економічна теорія. – 2009. – № 2. – С. 11.

9.2. Теорії ціноутворення

У теоріях ціни найважливішим є трактування її основи. Відповідно до цього в політичній економії сформувалися два основні напрями трактування ціни, що певний час протистояли один одному. Перший з них пов'язаний з вартістю, а другий – з корисністю товару.

Наукові засади напряму трактування ціни, що пов'язаний з вартістю, заклали теоретики класичної буржуазної політекономії В. Петті, А. Сміт та ін.

Трудову теорію вартості як основу ціни послідовніше обґрунтував К. Маркс, який доводив, що тільки жива праця є джерелом вартості товару як основи його ціни. Він розглядав ціну як грошове вираження вартості, а не мінової вартості (на чому наполягали класики), оскільки мінова вартість є формою вияву вартості. К. Маркс вважав, що вартість і споживна вартість є породженням двоїстого характеру праці: вона постає як абстрактна (загальнолюдська) праця, безвідносно до її виду, а також як конкретна праця, тобто праця, що здійснюється у певній формі.

Першооснова ціни – вартість – створюється абстрактною працею, а споживча вартість як здатність товару задовольняти певні потреби споживачів – конкретною працею [1].

Сучасні теоретичні пошуки зосереджені на побудові синтетичної моделі ціни, яка б поєднала переваги трудової теорії вартості з позитивними аспектами маржинальної та пізніших економічних теорій ціни.

Як зазначає академік А. А. Чухно, «споживча вартість, корисність товару або послуги в нових умовах стають предметом досліджень економічної теорії» [3].

Примітки та ілюстративний матеріал

1. Політична економія: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / за ред. В. О. Рибалкіна, В. Г. Бодрова. – К. : Академвидав, 2004. – 672 с.

2. Трудовій теорії вартості як основи ціни товару протистояла теорія корисності як суб'єктивно-психологічна оцінка цінності людиною споживчої вартості товару.

3. Чухно А. А. Предмет економічної теорії // Економічна теорія. – 2009. – № 2. – С. 11.

9.3. Теорія споживчої поведінки

Дії, безпосередньо пов'язані з отриманням, споживанням і позбавленням від продуктів, послуг, ідей, включаючи процеси прийняття рішень, які передують цим і наступним за ними діями, характеризують поведінку споживача.

Потреба, яка виникає з необхідності або бажання споживати різні багатства (як матеріальні, так і духовні), вважається економічним мотивом людини.

Потреби формують попит, який багато в чому залежить від смаків і уподобань людей, від їх суб'єктивного сприйняття товару або споживчих переваг.

В економічній теорії під споживанням розуміється процес використання результатів виробництва для задоволення певних потреб.

Споживча поведінка методологічно випливає з теорії граничної корисності. Споживач купує товари і послуги для задоволення своїх потреб, тобто він хоче отримати певну корисність від них. Отже, корисність є задоволення або задоволення, які споживачі отримують від купованих товарів і послуг.

Усі люди здатні порівнювати задоволення, що одержуються від різних видів діяльності та продуктів, і віддавати перевагу одним видам над іншими. Ці переваги є «чистими», бо не залежать від доходів та цін.

«Чисті» уподобання не мають ще дійсного купівельного вибору. Бажання стає вибором, а індивідуум – покупцем, коли його переваги зумовлюють реальні покупки на ринку.

Однак, на відміну від бажань, вибір обмежений доходом та цінами.

Теорія споживчої поведінки виходить також з того, що покупці, які мають вибір, ведуть себе раціонально.

Механізм, який організовує поведінку споживача, – мотив, а процес формування мотиву – мотивація.

Спочатку визначаються причини мотиву на основі соціально-психологічних особливостей споживача і необхідні вимоги до якості і кількості товару.

Далі формується план покупки:

– вибір мети (кількість і якість товару);

– шляхів її досягнення (як буде купуватися товар, представлений на ринку);

– а також оцінка суб'єктивної ймовірності досягнення успіху і прогнозу наслідків.

Пов'язані зі споживанням витрати складаються з двох компонентів:

1) з грошових витрат на продукт або послугу;

2) і витрат часу на власне споживання.

Оскільки споживання вимагає певного часу, воно має позитивне значення для більшості людей.

При інших рівних умовах більш переважними будуть ті товари, які задовольняють потреби за більш короткий час.

Ціни тих чи інших однакових товарів і послуг бувають зазвичай рівними для всіх споживачів. Але оцінка часу споживання однакових продуктів для будь-якого з них буде далеко не однаковою, бо альтернативна вартість часу для кожного буде різною.

Готовність платити більше за зберігаючі час товари і послуги саме альтернативною вартістю часу певного споживача.

Споживач з високою альтернативною вартістю часу вибере дорогий, але зекономить час.

Споживач з нижчою альтернативною вартістю часу віддасть перевагу більш дешевій.

Відмінності в оцінках альтернативних вартостей часу становлять важливу частину аналізу проблеми попиту.

Покупці завжди вибирають товар за своїми доходами, який при певних обмеженнях на роздрібні ціни може максимально задовольнити їх потреби.

Раціональність означає, що кращим попитом будуть користуватися ті товари, які принесуть найбільше задоволення порівняно з іншими наборами за умови, що доходи покупців дозволяють придбати ці набори. Саме ця тенденція і дозволяє аналізувати поведінку споживачів на ринку з урахуванням припущення про раціональність їхньої поведінки.

Раціональність споживчої поведінки передбачає, *що всі покупці володіють необхідною інформацією про ціну товарів, кількість і якість товарів, що купуються, при купівлі товарів враховують рівень своїх доходів.*

Передумови споживчої поведінки можна сформулювати так:

– споживачі дуже добре знають, які товари для них краще;

– споживачі діють раціонально;

– споживачі абсолютно точно знають рівень своїх доходів і володіють інформацією про ціни товарів;

– вибір споживачів обмежений їх доходами і часом.

В основі оцінки споживання, потреб і попиту покладено *різні теорії мотивації, теорії раціонального споживання.*

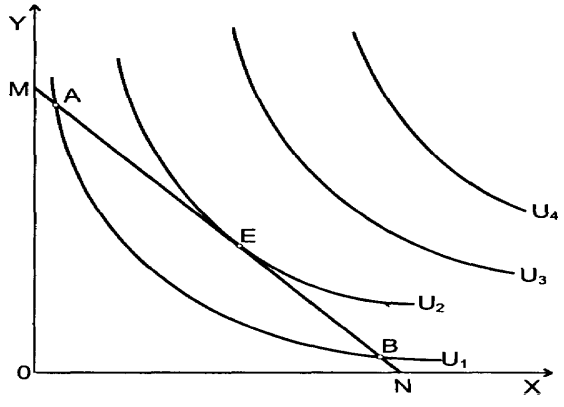


Рис. 9.1. Рівновага споживача

Моделювання процесу прийняття рішення споживачем охоплює три етапи:

– на першому – формалізуються індивідуальні смаки й уподобання споживача, тобто визначається, чого він бажає;

– на другому – формалізується, що споживач може споживати реально, виходячи з його доходу та ринкових цін на блага;

– на третього – формалізуються бажання споживача з його можливостями, тобто визначається, який імовірний вибір максимізує добробут споживача.

На рисунку показано, що певні набори товарів при заданому доході і цінах взагалі недосяжні *споживачеві (U3, U4)*, тому що розташовані за межами його можливостей.

Точки *A* і *B* на кривій байдужості *U1* не можуть забезпечити максимізацію корисності, бо при своєму доході споживач має змогу отримати вищий рівень задоволення, перебуваючи на максимально високій кривій байдужості.

Точка *E* – точка оптимуму споживача (стан рівноваги споживача).

Максимальна корисність досягається у точці *E,* де лінія бюджетного обмеження дотична до кривої байдужості, тобто у точці, де нахил кривої бюджетного обмеження дорівнює нахилу кривої байдужості.

Рівновага споживача відповідає такій комбінації придбаних товарів, яка максимізує корисність при заданому бюджетному обмеженні. Як тільки споживач отримує такий набір, у нього зникають стимули замінювати його на інший.

Рівновазі споживача можна дати геометричне тлумачення.

Якщо рівновага досягається у точці дотику лінії бюджетних обмежень *N* до кривої байдужості *U2,* то це означає, що у точці *E* нахил цих двох ліній збігається (довідково: нахил кривої у будь-якій точці відповідає нахилу дотичної, проведеної до неї у цій точці). Тоді:

$$MUx / MUy = Px / Py,$$

або

$$MUx / Px = MUy / Py.$$

Споживач, який максимізує свою корисність, купуватиме два види товару таким чином, щоб їхні граничні корисності у розрахунку на грошову одиницю ціни були рівні. *Цей підхід називається еквімаржинальним принципом.*

Рівновага споживача, при якій він придбаває обидва товари, *називається внутрішньою.*

Однак може статися, що споживач буде максимізувати свою корисність, зупинившись на придбанні лише одного товару. *Така рівновага називається кутовою.*

Наприклад, споживач вирішив обмежити споживання блага *Y,* тоді кут нахилу кривої байдужості значно зросте, і в жодному місці лінія бюджетних обмежень не зможе бути дотичною. Рівновага буде досягатися в точці, яка відповідає максимально можливій кількості блага *X*, що може придбати споживач залежно від його бюджету.

У наведеному прикладі кутова рівновага може перетворитися у внутрішню, коли ціни значно знизяться на благо *Y* чи значно зростуть на благо *X.* Якщо споживач взагалі не бажатиме відмовлятися від блага *X* заради блага *Y*, то крива байдужості матиме вигляд вертикальної прямої, і перехід від кутової рівноваги до внутрішньої буде взагалі неможливий.

Виключно кутовою рівновага споживача буде і тоді, коли один з товарів є антиблагом, тобто таким, що має від'ємне значення корисності для споживача. *У цьому разі зміниться сам характер кривої байдужості: замість спадної вона стане зростаючою.* Але споживач ніколи добровільно не придбає антиблаго.

Слід зауважити, що практично кожний товар може перетворитися на антиблаго, коли він доступний у такій кількості, що повністю задовольняє потреби споживача. Точка, в якій споживач перестає розглядати додаткове споживання як таке, що приносить йому користь, називається точкою насичення.

Треба звернути особливу увагу на споживання товарів, що ідеально доповнюють один одного, тобто коли ефективне споживання одного товару без певної кількості іншого взагалі неможливе (автомобілі та номерні знаки, черевики та шнурки до них тощо). У цьому випадку ні зміна співвідношення цін, ні дохід споживача не впливатимуть на співвідношення цих товарів у наборі, який отримає споживач.

Вплив зміни доходу на бюджетне обмеження та вплив зниження ціни товару *X* на бюджетне обмеження відображено на рис. 9.2 та 9.3.

При зміні цін і доходу можливості споживача змінюються. При зміні доходу і постійних цінах можливі два випадки:

– дохід зростає;

– дохід зменшується.

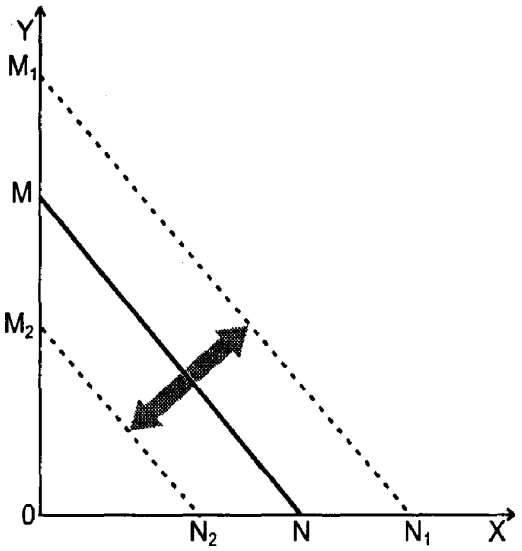


Рис. 9.2. Вплив зміни доходу на бюджетне обмеження

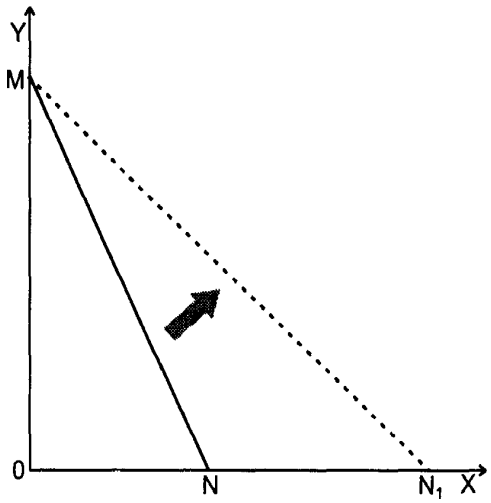


Рис. 9.3. Вплив зниження ціни товару *X* на бюджетне обмеження

Якщо дохід зростає, то зростає відношення доходу до цін *(I / Px, I / Py).*

Отже, у випадку збільшення доходу нове бюджетне обмеження *M1N1* має такий же нахил і зсувається паралельно лінії *MN* праворуч вгору.

При зменшенні доходу – відповідно, паралельно ліворуч вниз (лінія *M2N2*).

Пропорційна зміна цін адекватна зміні реального доходу, тобто теж призводить до паралельного зсуву бюджетного обмеження: при зростанні цін – ліворуч, при зниженні – праворуч.

При зміні ціни одного товару змінюється нахил бюджетного обмеження. Наприклад, при зменшенні ціни товару *X* відбувається поворот бюджетного обмеження проти годинникової стрілки навколо точки *M*, точки перетину бюджетного обмеження з віссю *Y* (лінія *MN1* – рис. 9.2).

9.4. Види цін. Класифікація цін ринкової економіки

У ринковій економіці можуть діяти різні види цін, що обслуговують і регулюють економічні відносини між різними учасниками національного і світового ринків. Поділяють ціни на матеріальні продукти і на послуги.

Залежно від порядку ціноутворення, рівня втручання держави і прав суб'єктів господарювання у встановленні цін виділяють такі їх види:

– вільні;

– фіксовані;

– регульовані ціни.

Вільні ціни визначаються суб'єктами господарювання самостійно за згодою сторін на всі види товарів та послуг за винятком тих, за якими здійснюється державне регулювання цін і тарифів. Вони встановлюються на ринку під дією попиту, пропозиції та конкуренції. Зауважимо, що вільне ціноутворення є необхідним засобом створення стимулів розвитку виробництва відповідно до ринкових потреб, формування незалежних товаровиробників, залучення конкуренції і конкурентних ринків, які становлять основу ринкової економіки.

Державні фіксовані та регульовані ціни встановлюються на базові ресурси, які справляють визначальний вплив на загальний рівень і динаміку цін (насамперед, енергоресурси, природну сировину, послуги транспорту та зв'язку, важливі для всіх секторів економіки), а також на життєво важливі товари та послуги для

населення (споживчі товари, комунальні та транспортні послуги тощо).

Державні ціни встановлюються також на товари і послуги підприємств – монополістів, імпортні товари, що придбані за кошти державного бюджету.

Вони *регулюються державою* різними методами, зокрема:

– встановленням верхньої межі (стелі) ціни;

– визначенням максимального рівня прибутковості виробництва.

Тобто ціни встановлюються на рівні, який дає змогу максимізувати вироблену в галузі частку валового національного продукту, шляхом їх (цін) наближення до граничного показника затрат виробництва в розрахунку на одиницю продукції.

Отже, *регульовані ціни* – це ціни, що складаються на ринку у процесі прямого впливу держави.

За умови формування вони поділяються на *фіксовані та граничні ціни.*

За допомогою встановлення державних фіксованих цін, граничних рівнів цін, граничних рівнів торговельних надбавок, граничних нормативів прибутковості здійснюється недопущення необґрунтованого зростання цін у національній економіці. Методи державного регулювання цін у кожній країні встановлюються чинним законодавством.

Як вільні, так і регульовані ціни можуть бути оптовими (відпускними), закупівельними і роздрібними.

Види цін розрізняють за характером обігу і стадіями ціноутворення:

– оптові ціни виробника продукції;

– відпускні оптові ціни;

– оптові ціни закупівлі;

– та роздрібні ціни.

Така диференціація відображає кількісний взаємозв'язок цін, що складається у міру руху товару від виробника до споживача. Ціна на кожній попередній стадії руху товару є складовою ціни наступної стадії.

Оптова ціна – це ціна, за якою одні виробники реалізують свій продукт (товар) іншим господарським суб'єктам, тобто ціна, за якою товари реалізуються у великій кількості всім категоріям споживачів, крім населення.

Схематично види, структуру і методи формування цін за стадіями ціноутворення зображено на рисунку.

ПОВНА СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ	
Оптова ціна виробника	Прибуток виробника
Оптова ціна відпускна	Акциз
	Податок на додану вартість
Оптова ціна закупівлі	Витрати посередника
	Прибуток посередника
	Податок на додану вартість посередника
Роздрібна ціна	Витрати торговельної палати
	Прибуток торговельної палати
	Податок на додану вартість торговельної палати

Рис. 9.4. Види, структура і методи формування цін за характером обігу і стадіями ціноутворення

Оптова ціна виробника складається із повної собівартості реалізованої продукції (у т.ч. адміністративні витрати і витрати на збут) і прибутку. За оптовими цінами виробника продукція реалізується іншим підприємствам або торговельно-збутовим організаціям, якщо така продукція не оподатковується податком на додану вартість.

Оптова ціна відпускна складається з оптової ціни виробника, акцизного збору (підакцизні товари) і податку на додану вартість.

За цією ціною продукція реалізується іншим підприємствам, а також підприємствам, які займаються оптовою торгівлею.

Оптова ціна закупівлі складається з чотирьох економічних елементів: оптової відпускної ціни, витрат посередника, прибутку посередника і податку на додану вартість.

Оптові ціни слугують базою для формування роздрібних цін.

Роздрібні ціни – це ціни, за якими товари реалізовуються безпосередньо індивідуальним споживачам (покупцям). Вони містять: оптову відпускну ціну виробника і торговельну надбавку (витрати, прибуток і податок на додану вартість торговельної організації).

За способом фіксації ціни виділяють імпортні ціни у країнах їх ввезення.

Ціни на імпортовану продукцію встановлюються на базі митної вартості імпортних товарів, валютного курсу, витрат на реалізацію певних товарів усередині країни їх ввезення.

У різних країнах за способом обґрунтування цін розрізняють такі види цін: базисні, фактичні, довідкові, прейскурантні, дискримінаційні, монопольні тощо.

Ціни на послуги називають тарифами, які поділяють на: комунальні, побутові, транспортні тощо.

Система роздрібних цін і тарифів визначає купівельну спроможність національної грошової одиниці, а відповідно, реальність грошових доходів населення. Тому політика роздрібних цін на товари споживання та платні послуги має зайняти належне місце в ринковому механізмі, економічній політиці держави.

Отже, кожний вид цін має свою структуру і свої особливості формування. *Усі види цін становлять єдину систему цін, тісно взаємопов'язаних між собою.* Вони обслуговують і регулюють економічні відносини між різними учасниками національного і світового ринків.

Розрізняють ціни і за територіальним критерієм. Це такі види цін: регіональні (поясні), національні, світові.

Регіональні ціни – встановлюються на певних територіях країни.

Національні ціни – це ціни, за якими здійснюється реалізація продукції на національному ринку. Вони формуються структурою національного виробника, витратами на реалізацію продукції та ін.

Особливе місце серед цін *посідають світові ціни.* Їх формування принципово відрізняється від визначення національних цін.

Примітки та ілюстративний матеріал

Функції ціни

Назва функції	Зміст функції
Облікова (вимірювальна)	Полягає у вимірюванні вартості (суспільної оцінки) товарів, послуг. *Є інструментом вимірювання:* обсягів, динаміки, структури виробництва, продуктивності праці, пропорцій між галузями, обсягу ринку, платоспроможності, попиту населення, купівельної спроможності ринку грошей, установлення еквівалентності обміну за вартістю товарів
Розподільчо-перерозподільна	Реалізується в розподілі (перерозподілі) вартості товарів між їх виробниками та споживачами. Механізмом її дії є відхилення ціни від вартості товарів унаслідок розбіжності між їх пропозицією та попитом на них, інших чинників. *Перевищення ціною вартості товару* дає змогу його виробнику одержати більший за вартість товару дохід, що призводить до втрати відповідної частки доходу покупцем (споживачем) на користь виробника (продавця). У протилежному випадку, *якщо ціни менші від вартості товарів,* відбувається перерозподіл вартості й доходів на користь покупця. Перерозподіл вартості товарів зумовлює перерозподіл національного доходу (НД) між суб'єктами його присвоєння та між фондами споживання і накопичення НД
Стимулювальна	Ціна стимулює господарюючих суб'єктів до максимально ефективного використання економічних ресурсів. Виконуючи цю функцію, *ціна розв'язує суперечність між вимогами ринку,* представленими ринковою ціною товару, *та індивідуальними умовами (витратами) виробництва,* представленими індивідуальною вартістю товару
Регулююча	Завдяки цій функції на ринку збалансовуються попит і пропозиція. *Зміст її полягає у розподілі (перерозподілі) виробничих ресурсів (засобів виробництва, робочої сили) за галузями та видами суспільного виробництва.* Якщо попит на товар перевищує пропозицію, то ціна на нього зростає, що стимулює збільшення обсягів виробництва за рахунок залучення додаткових виробничих ресурсів і навпаки

Теорії ціни

Теорії ціни	Зміст теорій
Трудова теорія вартості	*Основою ціни є витрати праці.* Сама праця має двоїстий характер: абстрактною працею створюється вартість, а конкретною – споживна вартість товару. Величина вартості визначається суспільно необхідними витратами абстрактної праці. Вартість товару пов'язана з його споживною вартістю у формі корисності (цінності), тому ціна товару може кількісно не збігатися з величиною вартості
Теорія «трьох факторів виробництва»	*Ціну визначають три фактори: праця, капітал, земля,* які беруть рівноправну участь у формуванні вартості, що здійснюється у сфері виробництва і визначається як сума витрат
Теорія ціни виробництва	*Ціна виробництва формується через вирівнювання норми прибутку в різних галузях.* Це здійснюється шляхом переливання капіталу з галузей з низькою у галузі з високою нормою прибутку, що є наслідком міжгалузевої конкуренції
Теорія граничної корисності	*Ціна формується на ринку (у сфері обігу) під впливом взаємодії попиту і пропозиції, де вирішальна роль належить попиту,* а суб'єктивна оцінка покупця визначає рівень ціни. Критерієм ціни є гранична корисність, тобто корисність останньої одиниці товару, яка задовольняє потребу споживача. Витрати виробництва при цьому є другорядними
Неокласична теорія ціни	Поєднує роль витрат виробництва, граничної корисності, попиту і пропозиції, *надаючи важливого значення у ціноутворенні витратам виробництва (витратам капіталу).* Однак остаточна ринкова ціна складається під впливом попиту і пропозиції

КЛАСИФІКАЦІЯ ЦІН У РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Критерії класифікації	Визначення цін
Порядок ціноутворення, права суб'єктів господарювання у встановленні цін	*Вільні ціни* – визначаються суб'єктами господарювання самостійно, встановлюються на ринку під дією попиту, пропозиції та конкуренції. *Різновидом вільних цін є прейскурантні* (фіксуються у спеціальних офіційних довідниках) *ціни* і *ціни каталогу* (друкуються у проспектах і каталогах фірм, організацій оптової торгівлі; до таких цін належать ціни покупця, ціни продавця, ціни нетто)
Спосіб фіксації ціни	*Договірні (контрактні) ціни* – їх встановлюють покупець і продавець за домовленістю
Ступінь урахування витрат виробництва і прибутку	*Оптові ціни* – це ціни, за якими виробники реалізують свій товар безпосередньо або через оптово-збутові організації, причому великими обсягами. Ціни оптової торгівлі включають оптову ціну виробника, а також витрати і прибуток збутової організації. *Роздрібні ціни* – це ціни, за якими продаються товари невеликими обсягами у роздрібній торгівлі. Включають оптові ціни, витрати обігу і торговий прибуток торговельних організацій
За контрактами купівлі-продажу	*Тверді ціни* – не змінюються від підписання контракту до надходження товару до покупця. *Ціни, зафіксовані у контракті,* – фіксуються у контракті, мають назву цін фактичних домовленостей. *Індикативні ціни* – встановлюються на міжнародних ринках на відповідний товар до здійснення експортно-імпортної операції; використовуються у зовнішньоекономічній діяльності. *Демпінгові ціни* – за своїм рівнем вони менші від вартості товару, а в окремих випадках і собівартості; використовують для отримання певних конкурентних переваг при експорті товарів
За часом дії	*Постійні ціни* – діють протягом тривалого часу, до чергового перегляду. *Тимчасові ціни* – встановлюють на нову продукцію, оскільки вона має високу початкову собівартість. *Одноразові ціни* – встановлюють на продукцію, що виготовляється за разовим або індивідуальним замовленням
За територіальним критерієм	*Регіональні ціни* – встановлюються на певних територіях країни. *Національні ціни* – це ціни, за якими здійснюється реалізація продукції на національному ринку; формуються структурою національного виробника, витрат на реалізацію продукції. *Світові ціни* – це експортні ціни основних постачальників певного товару та імпортні ціни у країнах ввезення цього товару

Рівень втручання держави	*Державні регульовані ціни* – це ціни, що складаються на ринку у процесі прямого впливу держави. За умови формування вони поділяються на фіксовані та граничні ціни. За допомогою встановлення державних фіксованих цін, граничних рівнів цін, граничних рівнів торговельних надбавок, граничних нормативів прибутковості здійснюється недопущення необґрунтованого зростання цін у національній економіці

ЗМІСТ ЕТАПІВ ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ЦІН

Назва етапів	Зміст етапів
Формування завдань ціноутворення	Охоплює забезпечення зростання обсягу реалізації товару, фінансової стійкості підприємства, максимізацію його прибутковості, завоювання лідерства на ринку за показниками якості та асортименту товару
Визначення попиту на товари і послуги	Охоплює визначення еластичності попиту на товари фірми під впливом зміни ринкової ціни, тобто визначення кількості товарів, які можна буде продати при різних рівнях ринкової ціни. Для реалізації цього завдання потрібно добре знати, чи призведе зниження ціни до розширення продажу
Оцінка витрат	Від рівня витрат залежить фінансово-економічне становище підприємства. Тому ціна має забезпечити швидке покриття всіх витрат і у майбутньому – максимальний прибуток
Аналіз цін і товарів конкурентів	Для реалізації цього завдання потрібно визначити вартість товару, за якої покупцю однаково вигідною є купівля аналогічних товарів різних виробників (підприємств). Тут важливо знати ціни та якість товарів конкурентів
Вибір методів ціноутворення	Витратний метод, метод цільового прибутку, метод орієнтації на конкуренцію, витратно-маркетинговий метод
Установлення остаточної ціни	Потрібно, щоб рівень ціни, що пропонується покупцю, забезпечував відшкодування усіх витрат на виробництво і реалізацію продукції, враховував особливості і якість продукту фірми, ціни товарів-замінників, ціни та якість товарів конкурентів
Урахування заходів державного регулювання цін	Держава розробляє і приймає закони, в яких регламентує основні правила ціноутворення. Найважливішим чинником його є державне регулювання цін. Воно здійснюється на основі адміністративних (прямих) і економічних (непрямих) методів

Запитання та завдання для контролю

1. Що являє собою цінова і нецінова конкуренція?

2. Назвіть фактори, що враховуються під час розробки цінової політики.

3. Назвіть і поясніть принципи ціноутворення.

4. Поясніть причини підвищення ролі ціни в ринковій економіці.

5. Розкрийте етапи моделі встановлення цін.

6. Які фактори впливають на ціни?

7. Розкрийте зміст підходів, що використовуються під час встановлення вихідної ціни: за географічним принципом; встановлення цін зі знижками і заліками; для стимулювання збуту; встановлення дискримінаційних цін; встановлення цін на нові товари і товари-імітатори; у межах товарної номенклатури; ініціативна зміна цін.

8. Яким чином здійснюються оцінка і контроль цін?

9. Охарактеризуйте відомі Вам методи встановлення цін (витратний метод; орієнтація на попит; орієнтація на ціни конкурентів; ціноутворення на основі відчутної і реальної цінності товару встановлення цін для СТИЗ; встановлення цін, орієнтованих на міжнародні ринки; комбінований метод; метод на основі цільової норми прибутку).

Термінологічний словник

Ціна – грошова форма вартості товару, або вартість товару, виражена у грошах.

«Чисті» уподобання – не визначають ще дійсного купівельного вибору. Бажання стає вибором, а індивідуум – покупцем, коли його переваги зумовлюють реальні покупки на ринку.

Вільні ціни – визначаються суб'єктами господарювання самостійно, встановлюються на ринку під дією попиту, пропозиції та конкуренції.

Оптові ціни – це ціни, за якими виробники реалізують свій товар безпосередньо або через оптово-збутові організації, причому

великими обсягами. Ціни оптової торгівлі включають оптову ціну виробника, а також витрати і прибуток збутової організації.

Роздрібні ціни – це ціни, за якими продаються товари невеликими обсягами у роздрібній торгівлі.

Демпінгові ціни – за своїм рівнем вони менші від вартості товару, а в окремих випадках і собівартості; використовують для отримання певних конкурентних переваг при експорті товарів.

Регульовані ціни – це ціни, що складаються на ринку у процесі прямого впливу держави.

Контрольні тестові завдання

1. При закупівлі великих партій товарів (наприклад, при заготівлі овочів) використовується така стратегія ціноутворення:

а) єдиної ціни;

б) масових закупівель;

в) гнучкої ціни;

г) сегмента ринку.

2. Визначити, чи правильне твердження «договірною називається ціна, що встановлюється між роздрібним продавцем і споживачем»:

а) так;

б) ні.

3. Визначити, чи встановлюється регульована ціна державними органами:

а) так;

б) ні.

4. В умовах ринкової економіки ціна відіграє дестабілізуючу роль, якщо попит:

а) перевищує пропозицію;

б) дорівнює пропозиції;

в) менший від пропозиції.

5. До економічних методів державного регулювання цін зараховують такий:

а) встановлення граничного рівня ціни;

б) надання податкових пільг;

в) встановлення граничного рівня торговельної надбавки;

г) встановлення фіксованої ціни.

6. Відпускна ціна підприємства – це:

а) витрати підприємства;

б) витрати підприємства і прибуток;

в) витрати підприємства і торговельна надбавка;

г) витрати підприємства і податок на додану вартість;

д) прибуток і податок на додану вартість.

7. Визначити, чи встановлюється споживачем фіксована ціна:

а) так;

б) ні.

8. До адміністративних методів державного регулювання цін зараховують такий:

а) встановлення податкових пільг;

б) насичення ринку товарами;

в) встановлення граничного рівня торговельної надбавки.

9. На підвищення цін впливають такі чинники:

а) за відносно стабільних доходів споживачів пропозиція перевищує попит;

б) підвищення продуктивності праці;

в) неефективне використання капіталу, устаткування, робочої сили.

10. На зниження ціни впливають такі чинники:

а) ажіотажний попит;

б) за відносно стабільних доходів споживачів пропозиція перевищує попит;

в) заробітна плата збільшується швидшими темпами, ніж продуктивність праці й виробництво товарів і послуг;

г) низька ефективність використання основного капіталу, устаткування, робочої сили.

11. Між ціною і попитом існує така взаємозалежність:

а) з підвищенням ціни попит знижується;

б) з підвищенням ціни попит підвищується;

в) з підвищенням попиту ціна підвищується.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

Базова література

1. Базілінська О. Я. Мікроекономіка : навчальний посібник для ВНЗ / О. Я. Базілінська, О. В. Мініна. – Київ : Центр учбової літератури, 2016. – 349 с.

2. Varian H. Intermediate Microeconomics. A Modern Approach. – 9 th ed. – NY : W.W.Norton & Co, 2014. – 832 p.

3. Ватаманюк О. Мікроекономіка / О. Ватаманюк. – Львів : Інтелект-Захід, 2014. – 378 с.

4. Гальчинський А. С. Економічна теорія : підручник / А. С. Гальчинський, П. С. Єщенко. – К. : Вища школа, 2010. – 503 с.

5. Гражевська Н. І. Еволюція сучасних економічних систем : навч. посіб. / Н. І. Гражевська. – К., 2011. – 286 с.

6. Дзюбик С. Д. Основи економічної теорії : навч. посіб. / С. Д. Дзюбик, О. С. Ривак. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2014. – 424 с.

7. Економічна теорія : навчальний посібник / Стефанишин О. В., Квак М. В., Кічурчак М. В. та ін. – Львів : ЛНУ ім. І. Франка, 2015. – 336 с.

8. Економічна теорія : навч. посіб. / Сімків Л. Є., Продано-ва І. І., Мацьків Р. Т. та ін. – Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2012. – 353 с.

9. Економічна теорія. Політекономія [Текст] : підручник / Тарасевич В. М. та ін. ; за ред. д-ра екон. наук, проф. В. М. Тарасевича. – К. : Знання, 2012. – 206 с.

10. Економічна теорія: політекономія : підручник / за ред. В. Д. Базилевича. – 9-те вид., доп. – К., 2014. – 710 с.

11. Економічна асоціація України з Європейським Союзом : монографія / Шнирков О. І., Муравйов В. І., Заблоцька Р. О. та ін. ; за ред. О. І. Шниркова, В. І. Муравйова. – К. : ВПЦ «Київський університет», 2015. – 415 с.

12. Теліщук М. М. Історія економіки та економічної думки (у схемах, таблицях і рисунках) : навчальний посібник / Теліщук М. М., Теліщук М. М. – Ірпінь : Національний університет

ДПС України, 2015. – 494 с. (Гриф надано Міністерством освіти і науки України, лист від 03.07.2014 № 1/11-10229).

13. Мікроекономіка : конспект лекцій / укладачі : Ю. М. Петрушенко, О. В. Дудкін, Н. М. Костюченко. – Суми : Сумський державний університет, 2013. – 206 с.

14. Економічна теорія: історія економіки та економічної думки, політична економія, мікроекономіка, макроекономіка : навчальний посібник / Мацелюх Н. П., Максименко І. А., Бурдейний І. М., Теліщук М. М. – 2-ге видання, доп. і перероб. – Чернівці : Прут, 2012. – 552 с.

15. Ачкасов А. Є. Мікроекономіка : навч. посібник / А. Є. Ачкасов, І. А. Островський, С. Б. Тимофієва ; Харк. нац. ун-т. міськ. госп-ва імені О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ імені О. М. Бекетова, 2012. – 248 с. – (Рекомендовано Міністерством освіти і науки України).

16. Мікроекономіка [Текст] : навчальний посібник / [уклад. : Нілова Н. М., Семененко Т. О., Гончарук Т. І., Олексіч Д. В.] ; Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Частина 1. – Суми, 2014. – 170 с.

17. Оверченко В. І. Мікроекономіка : навчальний посібник / В. І. Оверченко, З. М. Мажак, М. І. Софій ; за наук. ред. О. Л. Ануфрієвої. – Івано-Франківськ : ЛілеяНВ, 2015. – 348 с.

18. Дзюбик С. Д. Основи економічної теорії : навч. посіб. / С. Д. Дзюбик, О. С. Ривак. – 3-тє вид., перероб. та доп. – К., 2014. – 423 с.

19. Основи теорії економіки : навч. посіб. / за ред. Ю. Г. Козак, С. С. Шаповал. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 264 с.

20. Поплавська Ж. В. Мікроекономіка. Теорія і практика української економіки : навч. посібник для студ. вищ. навч. закл. / Ж. В. Поплавська, О. Й. Криса. – К. : Алерта, 2016. – 284 с.

21. Политическая экономия: прошлое, настоящее, будущее : монография / под ред. В. М. Гейца, В. Н. Тарасевича. – Часть II. – К. : ЦУЛ, 2014. – 566 с.

22. Політична економія : навчальний посібник / Н. П. Мацелюх, І. А. Максименко та ін. – Частина ІІ. Загальні основи ринку. Суб'єкти ринкової економіки. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 168 с.

23. Стрішенець О. М. Економічна теорія [Текст] : навч. посіб. для студентів ВНЗ / О. М. Стрішенець, В. І. Ліщук, Л. В. Єлісєєва ; Східноєвроп. нац. ун-т ім. Лесі Українки. – Луцьк : Східноєвроп. нац. ун-т ім. Лесі Українки, 2014. – 236 с.

24. Шнирков О. І. Конкурентна політика Європейського Союзу : навчальний посібник / О. І. Шнирков. – К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2015. – 110 с.

25. Швець І. Ю. Економічна теорія [Текст] : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / І. Ю. Швець. – Сімферополь : ДІАЙПІ, 2013. – 618 с.

Додаткова література

1. Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі / М. Блауг ; пер. з англ. – К. : Основи, 2001.

2. Гриценко А. А. Політична економія: актуалізація проблематики, методологічний потенціал і сполученість з інституціоналізмом / А. А. Гриценко // Економічна теорія. – 2012. – № 1. – С. 5–20.

3. Історія економіки та економічної думки. Політична економія. Мікроекономіка. Макроекономіка [Текст] : навч. посіб. / Мацелюх Н. П., Максименко І. А., Теліщук М. М. та ін. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 382 с.

4. Мікроекономіка : підручник / за ред. В. Д. Базилевича. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К., 2008. – 679 с. – (Затверджено МОН).

5. Мікроекономіка : підручник / Наливайко А. П., Азьмук Л. А., Банщиков П. Г. та ін. ; за наук. ред. А. П. Наливайка. – К. : КНЕУ, 2011. – 446 с.

6. Норт Даглас. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Норт Даглас ; пер. з англ. І. Дзюб. – К. : Основи, 2000. – 198 с.

7. Основи економічної науки : навч. посіб. / Мацелюх Н. П., Розум О. М., Максименко І. А., Теліщук М. М. та ін. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 324 с.

8. Сміт А. Дослідження про природу та причини добробуту націй [Текст] / А. Сміт ; пер. з англ. – К. : Port-Royal, 2001.

9. Сучасні економічні теорії: навч. посіб. для самостійної підготовки до курсового екзамену та комплексного державного екзамену з економічної теорії / Мацелюх Н. П., Максименко І. А., Теліщук М. М. та ін. – 2-ге вид. перероб. та доп. – К. : Центр учбової літератури, 2016. – 224 с.

10. Тарасевич В. М. Політична економія: ім'я власне, широкий смисл і предметний простір / В. М. Тарасевич // Економічна теорія. – 2012. – № 1. – С. 21–34.

11. Тоффлер Э. Третья волна / Э. Тоффлер ; пер. с англ. – М. : ООО «Издательство АСТ», 2004. – 781 с.

12. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития [Текст] / Й. А. Шумпетер ; пер. с англ. ; под ред. В. С. Автономова. – М. : Директмедиа Паблишинг, 2008.

13. Якубенко В. Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці : монографія / В. Д. Якубенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 252 с.

Інформаційні ресурси Інтернет

1. Актуальні проблеми економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www. eco-science. net.

2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www. ukrstat. gov. ua.

2. Економіка та підприємництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www. nbuv. gov. ua / portal / Soc_Gum / Etp / texts. html.

3. Економіст [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal / oc. _Gum / Ekonomist / index. html.

4. Економічна теорія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www. nbuv. gov. ua / portal / Soc_Gum / ET / index. html.

5. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: / /www. economy. nayka. com. ua.

6. Національна бібліотека України ім. В. І. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // http: www. nbuv. gov. ua.

7. Organization for Economic Cooperation and Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www. oecd. org / std.

8. Офіційний сайт «KOF Index of Globalization» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: // globalization. kof. ethz. ch.

9. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: // www. me. gov. ua.

10. Програма розвитку ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www. undp. org.

11. Statistical Office of the European Communities [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www. europa. int.

12. Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // www. kmu. gov. ua / control.

Міжнародні видання

1. Давыденко Л. Н. Экономическая теория : практикум : учебное пособие / Л. Н. Давыденко, Е. Л. Давыденко, И. А. Соболенко. – Минск : Вышэйшая школа, 2010. – 288 с.

2. Экономическая теория. Общие основы : учебное пособие / Ноздрин М. И. и др. ; под ред. М. И. Ноздрина. – Минск : Современная школа, 2011. – 390 с.

3. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие / Кричевский С. Ю., Плотницкий М. И., Турбан Г. В. и др. ; под общ. ред. М. И. Плотницкого, Г. В. Турбан. – Минск : Мисанта, 2010. – 614 с.

4. Актуальные проблемы институциональной экономики : Теория и практика : учебное пособие / В. С. Осипов, И. И. Смотрицкая. – Москва : Юнити-Дана, 2015. – 127 с.

5. Политическая экономия (экономическая теория) : учебник. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2016. – 856 с.

6. Теория общественного хозяйствования (Альтернатива экономической теории и экономика): учебник / К. С. Айнабек ; исправл. и дополн. – Караганда : КЭУК, 2014. – 608 с.

7. Герасимов Б. И. Введение в экономику: основы экономического анализа : учеб. пособие / Б. И. Герасимов, Ю. В. Иода. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2004.

8. Кустова Т. Н. История экономики : учебное пособие / Т. Н. Кустова, О. В. Камакина ; РГАТА. – Рыбинск, 2001.

9. Микроэкономика. Основы общественного производства : учеб. пособие / Савелло Л. Л., Иванова М. А., Карташов Б. А., Андреев Г. Н. ; под ред. Л. С. Шаховской ; ВолгГТУ. – Волгоград, 2006. – 80 с.

10. Микроэкономика. Экономические основы деятельности фирмы : учеб. пособие / Савелло Л. Л., Иванова М. А., Карташов Б. А., Андреев Г. Н. ; под ред. Л. С. Шаховской ; ВолгГТУ. – Волгоград, 2006. – 80 с.

11. Экономическая теорія : учеб. пособие для вузов / Исаева Л. А., Романова Г. Г., Шурипа Л. Р., Родионова И. В., Гук С. В. – Владивосток : Мор. гос. ун-т, 2006.

12. Семенихина В. А. Экономическая теория: макроэкономика : учебное пособие / В. А. Семенихина, С. А. Крючков ; отв. ред. д-р экон. наук, профессор Р. М. Гусейнов ; Новосиб. гос. архитектур.-строит. ун-т. – Новосибирск : НГАСУ, 2003.

13. Кривонос Ю. Е. Экономическая теорія : конспект лекций / Ю. Е. Кривонос. – Таганрог : ТТИ ЮФУ, 2009.

14. Прокушев Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник / Е. Ф. Прокушев. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и КО», 2006. – 448 с.

Навчальне видання

СЕРІЯ «НА ДОПОМОГУ СТУДЕНТУ УДФСУ»

**Мацелюх Наталія Петрівна, Максименко Іван Андрійович,
Теліщук Микола Миколайович, Круш Петро Васильович,
Старостенко Ганна Григорівна, Мартиненко Валентина Віталіївна,
Поснова Тетяна Вікторівна, Корж Марина Анатоліївна,
Скорик Марина Олегівна, Рябокінь Тарас Васильович,
Теліщук Мирослава Миколаївна**

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

(політекономія, мікроекономіка, макроекономіка)

Мікроекономіка

Навчальний посібник

Редактор *Н. І. Грицюк, Л. Б. Дьомена*

Форматування та комп'ютерна верстка *О. В. Лисенко*

Здано до друку 10.05.2018. Формат 60×84/16.
Папір офсетний № 1. Гарнітура «Times New Roman».
Друк. арк. 17.2.
Тираж 300 примірників. Замовлення № 705.

*Підготовлено до друку Видавничо-поліграфічним центром
Університету ДФС України
08200, вул. Університетська, 31, м. Ірпінь, Київська область, Україна*

*Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, виготовлювачів і
розповсюджувачів видавничої продукції
Серія ДК № 5104 від 20.05.2016*