

Взаємозв'язки економічних процесів та явищ

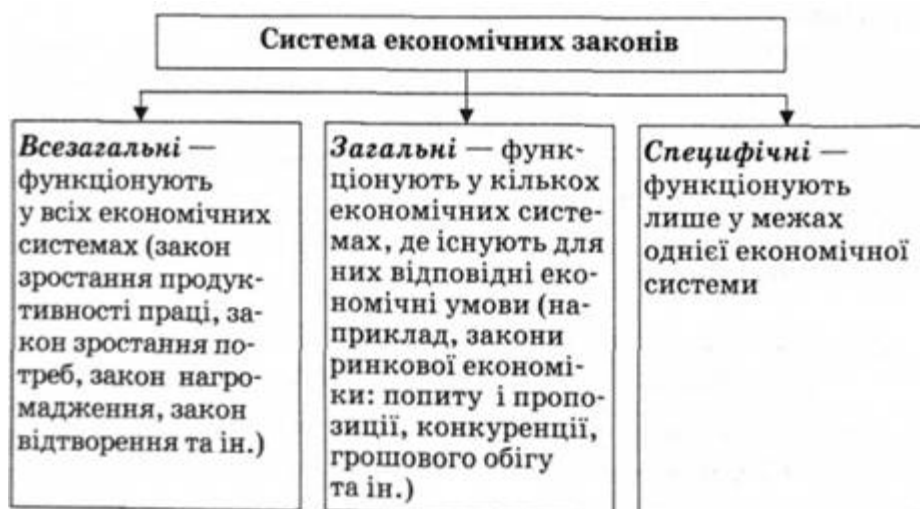
Взаємозалежності економічних процесів і явищ, закріплені у економічних законах, які відображають найсуттєвіші, стійкі, постійно повторюються, та відслідковують причинно-наслідкові взаємозв'язки та сутність економічних відносин.

Економічні категорії - абстрактні, логічні, теоретичні поняття, які в узагальненому вигляді виражають родові ознаки певних економічних явищ і процесів. Наприклад: товар, власність, капітал, прибуток, ринок, попит, заробітна плата, робоча сила та ін.

Економічні принципи - теоретичні узагальнення, що містять допущення, усереднення, які відображають певні тенденції розвитку економічної системи.

Принципи пов'язані з економічними законами, але на відміну від них об'єктивно у природі не існують. Вони спеціально створюються у процесі систематизації економічних знань і виступають у вигляді певних постулатів, які можна розглядати як форму реалізації, використання економічних законів. Принципи мають менш стійкий і менш обов'язковий характер, ніж закони.

Економічні закони у своїй сукупності створюють систему економічних законів (рис. 1.10), яка включає всезагальні, загальні і специфічні закони. Всезагальні закони вважають законами соціально-економічного прогресу, оскільки вони виражають фундаментальні основи та послідовність розвитку людського суспільства на всіх етапах.



Мал.1. Система економічних законів

Специфічні економічні закони, з одного боку, розкривають сутність соціально-економічних відносин у певній економічній системі в процесі її розвитку, з другого, - окремі її сфери. Економічні закони мають як спільні, так і відмінні риси порівняно із законами природи:



Мал.2. Загальні властивості та відмінності економічних законів і законів природи

Економічна теорія є фундаментальною базою, теоретичним ядром усього комплексу економічних наук - галузевих, міжгалузевих і функціональних. Вона досліджує природу, глибинну суть економічних явищ і процесів, базисні соціально-економічні відносини і господарську поведінку людей у певній економічній системі. Результатом цих досліджень є розкриття економічних понять, категорій та законів, які характеризують фундаментальні основи економічного буття.

Спеціальні економічні науки, спираючись на базисні положення економічної теорії, розробляють систему методів і правил практичного використання економічних категорій та законів у тій чи іншій конкретній сфері господарської діяльності. Із сукупностей економічних категорій і законів економічна теорія формує єдиний категоріально-понятійний апарат, своєрідну "економічну мову", яка інтегрує економічні науки і запобігає неоднозначному тлумаченню економічних категорій і понять у різних дисциплінах.

Виступаючи методологічною базою для різних економічних наук, економічна теорія водночас має враховувати знання, набуті ними у процесі повсякденної господарської діяльності. Спираючись на знання конкретних економічних наук, а також на здобутки інших соціально-політичних наук (соціології, філософії, політології, права, історії тощо), економічна теорія спроможна обґрунтоване висвітлити суть і закономірності розвитку економічних систем.



Мал 3. Взаємозв'язок економічної теорії з іншими науками

Отже, розвиток економічної теорії у напрямках гетерогенності та міждисциплінарності збагачує її дослідницький простір і поглиблює методологічну базу.

Обмеженість ресурсів та безмежність потреб як основна проблема економіки

Економічна теорія зайнята вирішенням проблеми: як розв'язати протиріччя між обмеженими ресурсами і безмежними потребами. Споконвіку існуюча кількісна нерівність поміж першим та другим змушує економістів постійно займатися проблемою: як використовувати обмежені ресурси; який варіант їхнього застосування буде найліпший? Оскільки кількість наявних ресурсів завжди обмежена, економісти повинні зробити вибір, яку продукцію слід виробити насамперед (ЩО?), як це зробити (ЯК?) і ДЛЯ КОГО? Економічна теорія не має можливості виробляти таку кількість товарів та послуг, щоб без обмежень задовольнити потреби всіх і кожного.

Безмежні потреби

Завданням економічної теорії завжди було й буде розумне використання обмежених ресурсів у різних варіантах (альтернативах). Народне господарство завжди повинно зробити вибір: яку продукцію виробляти, як це зробити і для кого.

Потреби - це набір товарів та послуг, які люди бажали б придбати за умови цін на них, які дорівнюють нулю. Якщо нам усім треба було б скласти список особистих потреб, а потім подати їх усі разом, то

результат вразив би уявлення. "Список потреб" однієї людини (не забувайте, що ми припускаємо доступність цих товарів та послуг за нульовою ціною) міг би включати в себе два чи три розкішних авто (Мерседес, Ягуар та Роллс-Ройс), особняк з двадцятьма спальнями в найкращому районі міста, будинок для катання на лижах де-небудь у Швейцарії, 25 чоловік прислуги, каблучку з діамантом у 20 карат на кожен день та яхту для прогулянок по Середземному морю. Єдиним обмеженням у потребах може стати уява. Якщо ми складемо усі ці "списки" разом, то одержимо суму потреб суспільства в кожному товарі чи послугі. Тільки в Україні вони дорівнювали б 50 мільйонам "Мерседесів", ста мільйонам пентхаузів з видом на Хрещатик. Так можна продовжувати нескінченно, але основна думка зрозуміла: потреби людей практично в усьому безмежні.

З точки зору здатності суспільства задовольнити всі ці потреби, то у тій самій Україні недостатньо ні земельних, ні трудових, ні капітальних ресурсів для надання всім бажаючим необхідних їм товарів та послуг. Недостатньо землі на Хрещатику для розміщення 100 мільйонів будинків, недостатньо кваліфікованих інженерів і майстрів для складання 100 мільйонів авто марки "Мерседес".

Потреби людей - основа економічної діяльності. Поняття «потреба» дуже містке: людина має велику кількість найрізноманітніших потреб: фізіологічних, матеріальних, інтелектуальних, духовних тощо. Нові потреби виникають із бачення людиною необхідності щось змінити на краще. Наприклад, споконвічне бажання людей швидко пересуватися зумовило (і зумовлює й досі) вдосконалення транспортних засобів. Немає жодної людини, яка могла б сказати, що їй усього досить. Необхідність задоволення своїх потреб та інтересів спонукала людей до виробничої діяльності. Задовольняючи ті чи інші потреби й інтереси, людина тим самим підвищувала рівень свого добробуту. Таким чином, потреби й інтереси можна вважати головними мотивами поступального економічного розвитку людства. Кількісна і якісна безмежність економічних потреб та інтересів є тим першоджерелом, яке спонукає людину до діяльності.

Групи потреб, їхня відмінність між собою. Групи людських потреб

Різноманітні потреби людей можна згрупувати. Наприклад, за значенням для життєдіяльності розрізняють базові, первинні потреби людини: у повітрі, воді, їжі і вторинні, похідні від базових — у певному одязі, житлі, засобах пересування тощо. За засобами, що забезпечують задоволення потреб, виділяють матеріальні і нематеріальні (інтелектуальні, духовні) потреби.

У давні часи людина задовольнялася мінімумом умов, які забезпечували її життєдіяльність: тамували голод і спрагу, захищали від негоди, давали можливість продовжувати рід. З подальшим розвитком цивілізації з'являється необхідність у нових і нових речах, різних продуктах харчування, у модному одязі, комфортабельних будинках тощо. Тобто потреби людини можуть змінюватись не тільки кількісно, а й якісно. Крім того, виділяють багато інших груп потреб. Наприклад, соціальні, виробничі, побутові тощо.

Звичайно, наведена класифікація потреб досить умовна, а самі вони залежать від безлічі інших факторів:

- віку людини;
- місця проживання (навіть чи жителям Бразилії знадобиться кожух або теплі черевики, а от ескімосам необхідні набагато тепліші речі);
- статі (смаки чоловіків і жінок часто дуже відрізняються);
- стану здоров'я (залежно від нього людина вестиме певний спосіб життя або споживатиме певні продукти);
- професії (фермерові не потрібен набір хірургічних інструментів, а лікарєві — трактор чи мінеральні добрива);
- національної приналежності (в Індії вже понад дві тисячі років жінки носять сарі, в Японії — кімоно);
- освіченості людини, рівня її загальної культури (мало-освічена людина навіть чи купуватиме комп'ютер).

Піраміда потреб людини. Своє розуміння того, чому люди мають неоднакові потреби, спробував пояснити американський учений А. Маслоу. Чому одна людина витрачає надто багато часу та енергії на забезпечення особистої життєдіяльності, а інша — на завоювання поваги? Учений вважає, що потреби людини можна розташувати у порядку значущості від найбільш до найменш необхідних:

1. фізіологічні потреби;
2. потреби безпеки і захисту;
3. соціальні потреби;
4. потреби поваги, самоствердження.

Людина прагне задовольнити насамперед найважливіші потреби, а далі — наступні за важливістю потреби і т.д. Отже, діяльність людини безпосередньо пов'язана з її потребами. Задовольняючи їх, людина змушена працювати, вдосконалюючи себе і виробництво. Відтак зростає роль творчої праці в цілому, що зумовлює такі специфічні потреби працівника, як підвищення кваліфікації, удосконалення технологій для випуску продукції та підвищення її якості.

Споживче благо як засіб задоволення потреб

Усі товари, послуги, соціальні й економічні вигоди, які людина так чи інакше використовує, називаються споживчими благами. За своїми характеристиками ці блага поділяються на групи. За шляхами надходження блага бувають: вільні (споживаються через привласнення без обмежень); економічні (споживаються шляхом купівлі-продажу на ринку); суспільні (надаються через суспільні та державні інститути).

За співвідношенням між собою: взаємозамінні (субститути), які можуть замінювати один одного у використанні; взаємодоповнюючі (комплєменти), які можуть використовуватися у поєднанні.

За доступністю: винятково доступні — благо, доступне для тих, хто готовий заплатити за нього ринкову ціну; загальнодоступні — благо, споживання якого не можна обмежити шляхом встановлення плати за його використання.

За конкурентністю: конкурентні — споживання блага одним суб'єктом виключає можливість його споживання іншим суб'єктом; неконкурентні — споживання блага одним суб'єктом не виключає можливість його споживання іншим суб'єктом.

Групування товарів за характеристиками

Блага у реальному економічному житті представлені у вигляді товарів і послуг. Виділяють товари довготермінового і короткотермінового користування.

Товари довготермінового користування — це матеріальні вироби, призначені для багаторазового використання (верстат, комбайн, крісло, одяг, холодильник тощо).

До товарів короткотермінового використання належать матеріальні вироби, які повністю споживаються за один чи кілька циклів використання (мило, сіль, квіти у вазі).

Послугою вважаються об'єкти продажу у вигляді дій, вигод, задоволення потреб, допомоги іншому (ремонт взуття, автомобіля, послуги кінотеатру, музею).

Споживачі купують величезну кількість товарів, тому найзручніше їх класифікувати за купівельними звичками споживачів. За цією ознакою виділяють чотири групи товарів.

Товари щоденного попиту. Їх споживач звичайно купує без особливих роздумів (хліб, вода, їжа, газети, послуги транспорту).

Товари попереднього вибору. У процесі вибору й покупки споживач, як правило, порівнює ці товари між собою за показниками придатності, якості, ціни (меблі, одяг, автомобіль тощо).

Товари особливого попиту. Це товари з унікальними характеристиками, задля придбання яких споживач готовий витратити додаткові зусилля (конкретні марки і типи модних товарів, особливі породи домашніх тварин тощо).

Товари пасивного попиту. Найчастіше — це товари-новинки, про які споживач або не знає, або не задумується про їх існування. Вони потребують додаткових витрат, реклами для продажу (очисні фільтри, особливі ліки тощо).

Постійне оновлення потреб людей стимулює подальше розширення виробництва товарів, підвищення

їх якості, створення нових різновидів. Це можливе лише за рахунок використання головного ресурсу людства — фізичних і розумових здібностей самих людей. Іншими словами, тільки завдяки праці людина може забезпечити підвищення рівня свого життя.

Корисність товарів. Розглядаючи прагнення людини до праці як до джерела задоволення потреб, треба враховувати дві обставини. Поперше, не всяка праця веде до зростання багатства. Для цього потрібно, щоб результати праці були визнані суспільством. Адже якщо результати праці не можуть принести користі, то за них ніхто не заплатить. Споживач, купуючи товар, завжди визначає, наскільки він для нього корисний. Економісти називають це «голосуванням грошима».

Корисність товару — це його здатність задовольняти потреби людей, які вже існували раніше чи виникли після того, як цей товар з'явився у продажу. Корисність відображає ставлення споживача до товару, його реакцію на товар. Так, для будь-якої людини об'єктивно корисні їжа, одяг, житло. Та з кожною новою одиницею придбаного товару його корисність зменшується: корисність другої одиниці товару менша, ніж першої, корисність третьої одиниці товару менша, ніж другої, і т. д. Це є проявом закону спадної корисності. Кожний товар має межу своєї корисності (граничну корисність).

Поняття граничної корисності відображає те додаткове задоволення, яке отримує людина від кожної додатково спожитої одиниці товару. Наприклад, людина, що їсть яблуко, отримує від кожного наступного з'їденого нею яблука менше задоволення, ніж від попереднього. Зрештою настає момент, коли додаткова корисність від наступної одиниці товару починає дорівнювати нулю. Це момент насичення.

При визначенні своєї економічної поведінки споживач (стихійно чи свідомо) користується правилом максимізації корисності. Суть його полягає в тому, що споживач прагне придбати такий набір товарів, сумарна величина корисності якого виявиться максимальною.

Знаючи зв'язок між суб'єктивною оцінкою певного споживчого блага, можна передбачити момент насичення ним ринку і спрогнозувати, коли інтерес покупця переключиться на інші товари, а це у сфері економіки дуже важливо.

Обмеженість, взаємозамінність, переплетіння і мобільність — це основні риси економічних ресурсів. Праця і капітал як ресурси можуть замінювати одне одного. Людську працю можуть, наприклад, замінювати технічні засоби або автоматизовані чи роботизовані процеси. Звичайно, взаємозамінність ресурсів не може бути повною. Так, людські ресурси не можуть повністю замінити капітал. Наприклад, при наявності однієї друкарської машинки можна збільшити кількість працівників і організувати роботу у 2 чи 3 зміни, але повністю замінити машинну працю ручною неможливо.

Економічні ресурси як особливий товар у ринковій економіці

Економічні ресурси завжди комусь належать, їхній власник прагне отримувати дохід від використання цих ресурсів у процесі виробництва. Кожен вид ресурсів приносить певний вид доходу:

- праця — дохід у вигляді заробітної плати;
- капітал — процент на вкладені гроші;
- земля (природні ресурси) — ренту (від лат. — *reddo*, нім. — *rente* — повертаю, сплачую), дохід, що отримує власник за використання ресурсу;
- підприємницька діяльність — прибуток підприємця.

Проблема власності на економічні ресурси й полягає у тому, кому належатимуть названі види доходів. У ринковій економіці кожен з економічних ресурсів є особливим товаром на так званих ресурсних ринках — ринку землі, ринку праці, ринку капіталу.

Три основні проблеми економічної теорії як науки

Закон обмеженості товарів та послуг говорить, що потреби завжди перевищуватимуть можливості суспільства задовольнити їх. Повного достатку ресурсів не буде ніколи. Таким чином, завжди необхідно робити вибір.

Першим рішенням, яке доводиться приймати, є відповідь на запитання "ЩО?" Які саме товари та послуги повинно виробляти суспільство за умови обмеженості ресурсів? Чи повинно воно виробляти вантажівки або автобуси; кукурудзу або пшеницю; гармати або олію і т.д.? Повинна держава виробити більше зброї чи розвивати систему автомагістралей? Повинні міста витратити більше коштів на шкільну освіту чи утримувати більше міліціонерів? Вирішуючи, що виробляти, суспільство усвідомлює, які саме потреби будуть задоволені насамперед. Таким чином, "ЩО?" означає: які товари та послуги треба виробляти.

Коли суспільство приймає рішення, що саме воно збирається виробляти, то насамперед необхідно знати, **ЯК** це зробити. Яка комбінація земельних, трудових і капітальних ресурсів буде використана для виготовлення автомобілів, вантажівок, кукурудзи, пшениці, комп'ютерів, яких потребують люди? Товари та послуги не виробляються за якимись встановленими рецептами. Складальна лінія може використовувати більше промислових роботів і менше людей; фермери можуть використовувати більше комбайнів і наймати менше робітників для збирання врожаю; будівельники можуть використовувати для облаштування будинків дерево, червону або білу цеглу чи пластик. Уряд може забезпечувати безпеку держави за допомогою міжконтинентальних ракет земного базування або встановлених на підводному човні, протиракетної зброї в космосі або звичайної зброї.

Суспільство не повинно бути байдужим до вирішення проблеми **ЯК** виробляти. Мабуть, суспільство побажає використовувати свої ресурси якомога ефективніше, щоб одержати найбільшу віддачу від них.

Таким чином, відповідь на питання "ЯК?" указує на засіб комбінування ресурсів для виробництва продукції.

Як продукція, вироблена в народному господарстві, розподілятиметься між членами суспільства? Це є одним із найгостріших соціальних питань. Чи одержить кожен рівнозначну частку? Чи невелика кількість людей одержить більшу частину виробленої продукції, залишивши всім іншим крихти? Чи значна різниця між заможними та незаможними? Чи буде підсилюватися й передаватися від покоління до покоління майнова нерівність між людьми? Чи нове покоління повинно починати з однакового рівня добробуту для кожного із членів суспільства? Закон обмеженості дає тяжкий урок: усі потреби не можуть бути задоволені. Отже, повинні бути переможці та переможені в боротьбі за володіння матеріальними та духовними благами. Таким чином, питання "ДЛЯ КОГО?" вказує на те, як вироблена продукція розподіляється поміж людьми.

Суб'єкти та об'єкти економічних відносин на мікрорівні

Об'єктом досліджень у мікроекономіці є мікросистема.

Мікросистема — це система економічних відносин між господарюючими суб'єктами. Аналізувати мікросистему можна у трьох аспектах:

- 1) через з'ясування того, які суб'єкти вступають у ці відносини;
- 2) з приводу чого ці відносини складаються;
- 3) який основний зміст цих відносин.

До основних **суб'єктів мікросистеми** належать: Домогосподарства.

Домогосподарство — це економічна одиниця, що складається з одного або більше чоловік, які ведуть спільне господарство, забезпечує економіку ресурсами і використовує зароблені при цьому кошти на поточне споживання товарів та послуг і заощадження з метою задоволення своїх потреб. Прикладом домогосподарства є сім'я. Роль домогосподарств у мікроекономічній системі подвійна. На ринку кінцевих товарів домогосподарства виступають на боці попиту як покупці. З іншого боку, домогосподарства — це власники ресурсів, які вони постачають для виробничих цілей. Тому на ринку ресурсів домогосподарства перетворюються на продавців, формують пропозицію.

Підприємства (фірми). Підприємство — це товаровиробник і основна виробнича ланка економіки. До них належать будь-які господарюючі суб'єкти, що займаються виробничим споживанням ресурсів та виробництвом товарів чи послуг з метою отримання прибутку.

Держава. У мікроекономіці вона розглядається як сукупність органів влади, що є регулятором та координатором економічного життя. При дослідженні мікросистеми потрібно абстрагуватися від того, що держава — власник значної кількості підприємств, що вона організовує виробництво товарів громадського

користування тощо. Найсуттєвішою для мікроекономіки є її координаційна роль.

Об'єктами, з приводу яких складаються відносини у мікросистемі, є фактори виробництва (ресурси) та його результати. Факторами виробництва є:

1. Праця ціленаправлена діяльність людини, що видозмінює природну речовину, з метою надати їй необхідної для задоволення потреб людини форми.
2. Капітал — всі засоби виробництва, створені людиною в попередніх виробничих процесах.
3. Природні ресурси, до яких належать групи предметів праці, що не піддавалися обробці, або сили природи, що використовуються у виробничому процесі. Часто їх називають узагальнюючим словом "земля".
4. Підприємницькі здібності — це особливі здібності деяких людей йти на мобілізацію ресурсів, свідомо йти на ризик, на організацію виробничого процесу з метою отримання прибутку.

Для розуміння мотивів поведінки економічних суб'єктів необхідно розглянути деякі властивості ресурсів.

1. Обмеженість. У більшості випадків ресурси обмежені не абсолютно, а відносно: збільшення залучення цього ресурсу до виробництва обійдеться фірмі дорожче.
2. Взаємозамішуваність (субституційність). Це означає, що одні ресурси можуть замінювати інші, але тільки до певної міри. Наприклад, людську працю завжди можна замінити капіталом (машинами), але витіснити людину як продуктивну силу взагалі з процесу виробництва неможливо.
3. Взаємодоповнюваність (комплементарність). Ефективне використання кожного ресурсу можливе лише за певного співвідношення з іншими. Наприклад, кількість працівників і відповідна кількість верстатів, які вони можуть ефективно обслуговувати; кількість водіїв і автомашин і т. д.

Результатом виробничої діяльності є матеріальний продукт (річ) або послуга. Вимірювати його можна як кількісно за допомогою натуральних показників, так і у вартісному виразі. Вартісний вираз залежить від цін, у яких розраховується результат. Ціни бувають поточними, тобто такими, що склалися на момент розрахунку, або зіставними — зафіксованими на певний період.

Якщо мікроекономічну систему розглядати з погляду змісту економічних відносин, які складаються в ній, то мікросистема є ринковою системою. Ринок - це спосіб взаємодії економічних суб'єктів, що ґрунтується на конкуренції. Це особливий механізм координації економічних дій.

Взаємовідносини, що встановлюються між продавцем і покупцем, мають деякі відмінні риси:

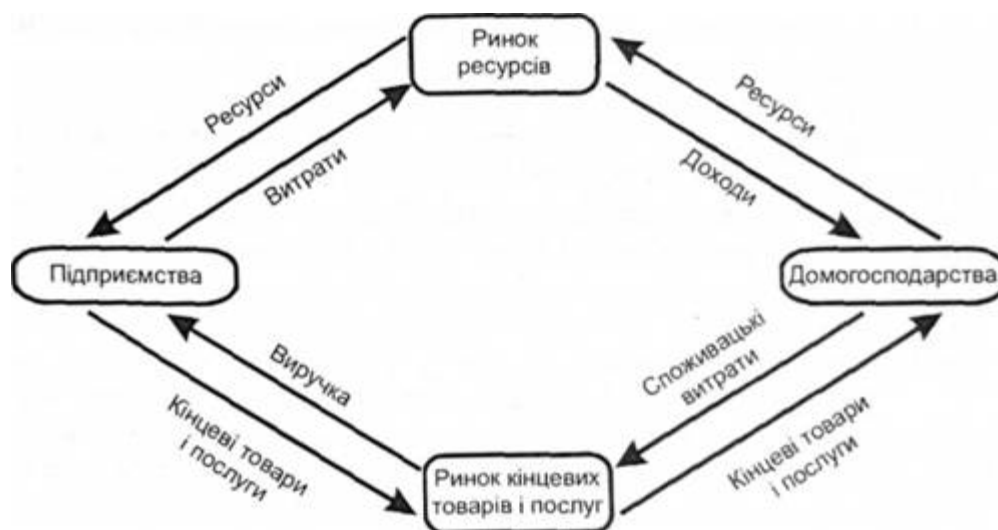
1. Рівноправне становище учасників. Це означає, що продавець і покупець повинні бути в рівних умовах, ніхто з них не повинен мати можливостей позаекономічного примусу контрагента до вступу у відносини обміну. Звичайно, на ринку діють і монополії, але у цьому випадку примус має економічний характер.

2. Принцип економічного зиску як головний критерій доцільності вступу у ринковий зв'язок. Основні правила, якими керуються учасники обміну:

- а) обмін повинен приносити зиск (прибуток);
- б) кожен намагається здійснити угоду з максимальним зиском для себе;
- в) краще здійснити угоду з меншим зиском, ніж взагалі від неї відмовитися.

3. Повна економічна відповідальність контрагентів за свої дії. Якщо свобода — це один бік ринкового становища суб'єкта, то повна самовідповідальність — інший. Якщо економічний суб'єкт сам обирає контрагента без примусу, за власною волею, то, звичайно, сам повинен відповідати за свій вибір.

Сферу обміну можна уявити як рух двох зустрічних потоків: товарів і грошей.



Мал.1 Кругообіг товарів і грошей

Поведінка економічних суб'єктів на ринку залежить від стану конкурентного середовища. Тому в мікроекономіці особливу увагу приділяють конкуренції, окремо розглядаючи ринки чистої монополії, монополістичної конкуренції, олігополії та чистої конкуренції.

Нормальним станом мікросистеми є її спрямованість на досягнення рівноваги як окремих суб'єктів (насамперед, споживача та виробника), так і всієї системи. З'ясування механізмів встановлення та відновлення рівноваги мікросистеми — головне завдання мікроекономіки.