

ну культуру; **візантійсько-православний психотип**, що посилив споглядальництво, ідеалізацію та формалізм в українській ментальності; **російський егалітаризм**, який у часи радянської влади реалізувався через насильницьку колективізацію, суттєво обмеживши потенціал самореалізації індивіда та посиливши тенденції клановості; **американський вестернізм** – у сучасних умовах – основний ворог етнокультурної традиції, котра є основою національного менталітету українського народу. В умовах вакуумності системи імперативів на стадії переходу від фази обскурації до меморіальної фази етногенезу українського народу протягом чергового циклу буття геосоціального організму "козацька нація", експансія вестернізму може мати згубні наслідки. Ідеологічними установками, які стають імперативами мислення і поведінки вестерноїдів, виступають: екстравертний індивідуалізм, який розглядає людину і світ як середовище і засіб буття, в якому реалізуються споживацько-матеріалістичні амбіції індивіда-вестерноїда; конкуренція – боротьба за витіснення конкурента, що врешті-решт призводить до появи акомпліментарного психоемоційного типу індивіда; демократія, свобода, права людини – інституційні форми, що регулюють позаклітинні, а не внутрішньоклітинні відносини суспільного організму (на внутрішньоклітинному рівні відносини вестерноїдів егоїстичні та взаємовідособлені); культ грошей – "золотий тілець" вестернізму – основний регулятор духовного життя західного суспільства. Як бачимо, система цінностей життя представників англосаксонської океанічної субцивілізації (передовсім США) являє собою окультурений спосіб біологічного виживання авантюриста-одинака – підкорювача прерій Дикого Заходу.

Український народ, на жаль, має глибокий історичний досвід екстремальних способів виживання. Генезу стресових ситуацій в Україні протягом віків підживлювали мисливці на людей: печеніги, половці, татари, духовне вихолощення за принципом меншовартості несли із собою поляки і росіяни, а візантійський психотип споглядальництва посилив тенденції самодостатності індивіда як відособленої мікросистеми цінностей, що ускладнило координацію спільних узгоджених дій для досягнення суспільно важливої мети: де два українці, там три гетьмани. Система західних цінностей для українців небезпечна тим, що дає інструментарій ефективного виживання одинака, що, у свою чергу, близьке для українців. Однак, у силу етнопсихологічних обставин, впровадження прозахідних інституцій в організм української нації спричинить чергову депресію у соціумі: індивідуалізм українців, на відміну від англосаксів, фемінно-інтровертний, а підставою реалізації спільної доцільної мети є групово-кооперативна співпраця на основі ще й компліментарності (симпатії, кумівства), а не тільки голого раціоналізму як в англосаксів.

У сучасних перехідних умовах в Україні життєвонеобхідно сформувати колективне розуміння процесуальності суспільного життя, забезпечити інституційність як систему каналів циркуляції інформаційно-енергетичного ресурсу, передовсім у зонах рубіжної комунікативності як середовищі акумуляції пасіонарної енергії етносу. У цьому вкрай складному процесі, де основним критерієм становлення є органічність, визначальну роль відіграє етнокультурна традиція як система знань про усталеність антропогеобіоценозу. Ет-

нокультурна традиція є сакралізованим середовищем збереження інформації про досвід позитивної компліментарності у взаємодії інформаційно-енергетичного мікропроцесуального циклу праці та речовинно-енергетичного макропроцесуального циклу праці з метою досягнення стійкої антрополаншафтної рівноваги як умови психоемоційної та біологічної безпеки кожного індивіда – що є ключовим завданням функціонування кожної соціоекономічної системи.

Література

1. Гумилев Л.Н. Этногенез и биосфера Земли. – М.: ООО "Издательство АСТ", 2001. – 560 с.
2. Удовик С.Л. Глобализация: семиотические подходы. – М.: Рефл-бук, К.: Ваклер, 2002. – 480 с.
3. Дергачев В.А. Геоэкономика (Современная геополитика). – К.: ВИРА-Р, 2002. – 512 с.
4. Норт, Даглас. Институции, институциона зміна і функціонування економіки. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
5. Скаленко О. Глобальні резерви поступу. – К.: Основи, 2000. – 394 с.
6. Філіпенко А.С. Цивілізаційні виміри економічного розвитку. – К.: Знання України, 2002. – 190 с.

УДК: 330.34

*С.М. Панчишин, А.В. Стасишин, Н.М. Холод –
ЛНУ ім. Івана Франка*

ЕКОНОМІЧНІ СУБ'ЄКТИ В ТОВАРНІЙ ФОРМІ ВИРОБНИЦТВА

Аналізуються роль та функції основних економічних суб'єктів в товарній формі виробництва – домогосподарств, фірм і держави.

S. Panchyshyn, A. Stashyshyn, N. Kholod – Ivan Franko National University of Lviv

Economic agents in the commodity form of production

The role and functions of economic agents are analyzed in the commodity form of production – households, firms and government.

Основними суб'єктами товарних відносин є домогосподарства, фірми (ділові підприємства) та держава. У радянській економічній літературі поняття "домогосподарство" практично не використовувалось. Воно почало активно застосовуватись українськими економістами з середини 90-х років. У вітчизняній літературі нині здебільшого під домогосподарством розуміють економічну одиницю, що "складається з однієї або більше осіб, які ведуть спільне господарство, дбають про сімейний добробут, виконуючи такі функції: забезпечення чинниками виробництва економіки країни; використання власних коштів для поточного споживання товарів і послуг, заощадження з метою задоволення власних потреб" [2].

У товарній формі виробництва з приватною власністю домогосподарства є власниками різних видів ресурсів. В їхній власності повністю перебуває найцінніший економічний ресурс – праця, а також підприємницький хист. Крім того, домогосподарства володіють землею, капіталом, крамницями,

транспортними засобами, цінними паперами та іншими активами. У сучасній ринковій економіці домогосподарства постачають ці ресурси підприємствам, отримуючи доходи у вигляді заробітної плати, ренти, процента і прибутку. Грошові доходи від продажу ресурсів домогосподарства спрямовують на купівлю споживчих благ. Через видатки свого грошового доходу домогосподарства виявляють попит на товари і послуги.

В економічній науці більше двох століть точиться гостра полеміка навколо питання про продаж робочої сили підприємницькому секторові домогосподарствами, або інакше кажучи, про товарні відносини між працею і капіталом. Відношення найму робочої сили мало місце та у системах натуральної економіки. Проте товарних відносин між найманими працівниками і наймачами там не виникало. Різні дотоварні форми найму робочої сили (наприклад, робота за наймом особистих слуг) пов'язані зі споживчим використанням частини доходу наймача. Товарні відносини між особами виникають тільки тоді, коли робочу силу використовують для виробництва певної товарної продукції і для цього авансують капітал. За товарного найму робочої сили мають місце капіталовкладення, а не споживання доходу.

Товарні відносини з приводу робочої сили поширилися з епохи первісного нагромадження капіталу. Ці відносини формуються тоді, коли особисто вільні люди втрачають засоби виробництва (землю і знаряддя праці) і змушені найматися до тих, хто зумів зосередити грошові багатства і капітальні блага.

Прихильники марксистського підходу вважають, що товарні відносини праці і капіталу постають у спотвореному, замаскованому вигляді. Вони твердять, що на поверхні суспільства створюється враження, що об'єктом товарних відносин найманого робітника і підприємця є праця робітника. Проте, на думку прихильників марксизму, об'єктом товарних відносин найманого працівника і підприємця є не праця, а тільки здатність до праці. Хоча підприємець зацікавлений саме у праці найманих робітників, але придбати її він може тільки через товар робочу силу. К. Маркс, характеризуючи вартісні відносини, акт купівлі-продажу робочої сили, зазначав, що "...фактично тут купується праця, хоч це й опосередковано обміном на робочу силу, а не прямо на працю..." [3].

Відповідно до марксистського погляду у товарних відносинах праці і капіталу відображаються процеси формування часток найманих працівників і власників засобів виробництва у новоствореній вартості. Частка власника ресурсів визначається масою додаткової вартості, а найманого працівника – вартістю робочої сили. Вартість робочої сили визначається розміром видатків на підтримання життя і працездатності найманого робітника, утримання його сім'ї, одержання необхідної кваліфікації. Додаткова вартість виступає як надлишок вартості над вартістю робочої сили, який створюється найманими працівниками і привласнюється власниками засобів виробництва.

Формування товарних відносин між найманими працівниками і власниками засобів виробництва, на думку прихильників марксизму, означає зміну фундаментальних принципів цих відносин. У відносинах між діловими підприємствами, виробниками і споживачами життєвих благ зберігається за-

галом еквівалентний характер обміну. У його основі лежить одвічний принцип товарних відносин – затрати праці на виробництво обмінюваних товарів; марксист, як відомо, виходять з теорії трудової вартості. З виникненням купівлі-продажу робочої сили у мінових відносинах найманого працівника і підприємця діє інший принцип товарного обміну. Власники капітальних благ повертають не всю вартість, що створена найманим працівником, а тільки ту частину, що необхідна для відтворення робочої сили. Відносини власника капітальних благ і найманого працівника, на думку прихильників марксизму, це заперечення власне товарних відносин. Принцип еквівалентності є глибоко порушеним. На думку прихильників марксизму, під оболонкою товарних тут приховуються відносини нерівності й експлуатації.

Товарні відносини з приводу купівлі-продажу робочої сили безперервно розширюються, про що свідчить як тенденція до збільшення чисельності найманої робочої сили, так і її частки в економічно активному населенні розвинутих країн. У середині XIX ст. працівники за наймом становили ще зовсім незначну частку самодіяльного населення. Загальна чисельність зайнятих у промисловості найманих працівників провідних розвинутих країн не перевищувала 9 млн. чол. На початку XXI ст. таких працівників у світі більше 1 млрд. осіб. Питома вага найманих працівників в економічно активному населенні розвинутих країн збільшилась з 53 % у 1990 р. до 84 % у 1975 р. і майже 90 % наприкінці 90-х років. В окремих країнах, наприклад, у США, частка найманих працівників ще вища.

Ще одним суб'єктом товарних відносин є фірма, або ділове підприємство, яка є організаційно-економічною і правовою структурою підприємницької діяльності. У сучасній світовій економіці існує близько 40 млн. фірм, із яких приблизно половина припадає на США [4]. Виникнення фірм стало важливим чинником прискорення економічного і соціального прогресу.

Упродовж тисячоліть виробництво і споживання навіть за наявності товарних зв'язків відбувалось у межах домогосподарства. Проте з поглибленням поділу праці, розвитком і захистом приватної власності та свободи особи виокремлюється фірма, яка є незалежним економічним суб'єктом. За кілька останніх століть розвинулось багато різновидів правового статусу фірм, який визначає її стосунки з іншими економічними суб'єктами. Основними правовими формами фірми є одноосібне володіння, партнерство та корпорація. Кожна з форм має як переваги, так і недоліки [1].

У діловому підприємстві поєднуються економічні ресурси – земля, капітал, праця і підприємницький хист. Фірми виготовляють товари і надають послуги та формують їх пропозицію. Водночас фірми індукують значну частину попиту, оскільки купують в інших фірм капітальні блага. Використовуючи обмежені ресурси, фірми у товарній економіці намагаються задовольнити безмежні потреби людей і суспільства. У цій економіці фірми, яким вдається раціонально витратити ресурси, виживають і процвітають, інші – банкрутують; безперервно виникають нові фірми і зникають старі.

Основним інструментом, що дає змогу узгодити дії ділових підприємств між собою, а також їхні зв'язки з домогосподарствами є система цін, або

ринковий механізм. Цей механізм визначає місце і значення кожної ділової одиниці у виробництві певного блага. Діяльність ділових одиниць у приватній товарній економіці великою мірою залежить від структури ринку. Ринковий механізм найкраще працює за досконалої конкуренції. Проте парадокс ринкового механізму полягає в тому, що його функціонування стимулює виникнення недосконалих ринкових структур, в яких ділові одиниці можуть впливати на ринкові ціни. Фірми намагаються усунути конкуренцію, щоб привласнювати високі прибутки. Вони, наприклад, можуть укладати таємні угоди. Ще А. Сміт писав: "Представники однієї галузі рідко зустрічаються один з одним, але коли така зустріч відбувається, розмова між ними завершується ... якимось маневром з метою підвищення цін".

Економічний розвиток і технічний прогрес стимулюють концентрацію виробництва. Ефективні нові технології дають змогу кільком великим фірмам задовольняти потреби країни у певному продукті, що може призвести до монополізації економіки. Монополія проявляється як зосередження у руках найбільших фірм значної частини капітальних благ і відповідно випуску продукції в одній чи декількох галузях економіки та найбільш передових факторів виробництва – висококваліфікованої робочої сили, винаходів, науково-технічних новинок тощо. Монополія забезпечує собі значні переваги порівняно з іншими діловими одиницями майже у всіх сферах діяльності. Її величезна продукує сила як економічного суб'єкта дозволяє їй у певних межах маніпулювати цінами, завищувати їх, забезпечуючи собі високі прибутки.

Великі корпорації ведуть ретельний облік витрат матеріальних, трудових та інших видів ресурсів на вироблювану продукцію, враховують місткість ринку, намагаються розширити її через рекламу і регулювати співвідношення попиту і пропозиції; вони можуть заглушувати імпульси, що йдуть від попиту і деформувати галузеву структуру національної економіки. Отже, монополії мають змогу вибирати оптимальний з точки зору вилучення прибутку варіант економічної поведінки і прогнозувати суспільно необхідні витрати ресурсів. Для регулювання проблем, пов'язаних із монополістичною поведінкою ділових підприємств, держава запроваджує спеціальне законодавство.

Важливим суб'єктом товарних відносин є держава. Уже у добу рабовласництва держава створює правову базу економіки, тобто визначає права власності, установлює "правила гри", що регулюють відносини кредиторів і позичальників, продавців і покупців, забезпечує виконання угод. У цей період держава запроваджує систему податків, нерідко виступає продавцем на ринку, тобто безпосередньо вступає у товарні відносини. В епоху раннього феодалізму товарні відносини помірно звужились, що зменшило роль держави як суб'єкта товарних відносин.

Однак у XV–XVIII ст. розширюється обмін і поживляються товарні відносини. Держава закріплює за собою здійснення низки важливих функцій передовсім карбування монет і організацію грошового обігу, що виступають передумовою здійснення товарних відносин. У цей період панували ідеї меркантилізму, згідно з якими державна влада має забезпечувати привілеї для вітчизняних підприємців і комерсантів на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Інакше кажучи, держава своєю політикою повинна була створювати переваги для вітчизняних підприємців у товарних відносинах, зокрема сприяти експорту готової продукції, сприяти імпорту дешевої сировини і підтримувати національного виробника, обмежувати імпорт промислових товарів та експорт сировини тощо.

У кінці XVIII ст. в умовах формування ринкової системи на зміну меркантилізму приходять ідеї економічного лібералізму, які заперечували необхідність участі чи втручання держави у товарні відносини. Згідно з цими поглядами, товарна економіка здатна до саморегулювання; вона функціонуватиме ефективніше, якщо держава не втручатиметься у товарні відносини. Основним принципом економічного лібералізму був принцип "laissez faire". Ці погляди поділяли А. Сміт, Д. Рікардо, Дж.С. Міль, А. Маршал та інші економісти.

В умовах формування ринкової системи держава не стільки втручалася у товарні відносини, скільки сприяла зміцненню цих відносин. У цей період держава відіграла першорядну роль у формуванні товарних відносин, наприклад, утворюючи нову дисципліну праці, впливаючи на вартісні відносини найманих працівників і підприємців. Після Промислового перевороту та утвердження системи вільного підприємництва втручання держави у сферу вартісних відносин праці і капіталу дещо ослабло. Витіснення робітників машинами та утворення безробіття, зростання пропозиції праці з боку дрібних виробників, що розорилися, дали підприємцям змогу і без допомоги з боку держави впливати на вартісні відносини праці і капіталу, забезпечуючи їх формування на свою користь. Однак було б неправильно думати, що у цей період держава взагалі не втручалася у товарні відносини. Держава зосередила емісію банкнот у центральному банку і виступала регулятором і гарантом цієї емісії. В останній третині XIX ст. простежувалось одержавлення певної частини капітальних благ і держава дедалі більше перетворювалась у суб'єкта товарних відносин безпосередньо у сфері виробництва.

У першій третині XX ст. ринкова економіка підійшла до межі, за якою економічне відтворення вже не могло здійснюватися без активного втручання держави. З особливою силою це проявилось в роки "Великої депресії". Для стабілізації національної економіки держава розвиває свій власний виробничий сектор, привласнює через систему оподаткування значну частку національного доходу і перетворюється у велику економічну силу. Держава стає власником і виробником, продавцем і покупцем, позичальником і кредитором і т.д., а отже, постійним суб'єктом товарних відносин. У 50-70-ті роки у розвинутих країнах простежувалось посилення втручання держави у вартісні відносини найманих працівників і підприємців.

Держава не тільки стала суб'єктом товарних відносин, її економічна сила дає змогу впливати на всю їх систему, у тому числі і на їх ключові елементи і форми – формування суспільно необхідних витрат ресурсів і грошові відносини. За останні кілька десятиліть значно розширився арсенал знарядь, за допомогою яких держава впливає на товарні відносини. Крім таких традиційних як зовнішньоекономічний протекціонізм чи податки, нині широко ви-

користовують регулювання зайнятості і тривалості робочого дня, монетарні інструменти тощо.

Держава прагне впливати на товарні відносини не тільки всередині країни, а й на світових ринках. З цією метою вона регулює курс валюти та облікову ставку, щоб активно впливати на рух товарів і капіталу між країнами, використовує різні методи заохочення експорту та обмеження імпорту, намагається впливати на співвідношення попиту і пропозиції певних благ і т.д. Важливим напрямом діяльності відповідних державних інститутів стало прогнозування товарних відносин з приводу різних благ. Це дає змогу національним фірмам вибрати раціональну з точки зору вилучення прибутку ринкову поведінку, прогнозувати зміну потреб тощо.

Література

1. McConnell Campbell K., Brue Stanley R. Economics. Principles, problems and policies. – 1996. – P.78-80.
2. О.М. Ковалюк, Г.А. Лех, С.К. Реверчук. Сімейні господарства України. – К.: Атіка, 2002. – С. 25.
3. К. Маркс, Ф. Енгельс. Твори. Т.26. Ч.І. – С. 58.
4. Економічна теорія: макро- і мікроекономіка. За ред. З. Ватаманюка та С. Панчишина. – К.: Альтернативи, 2001. – С. 105.

УДК 339.18:65.011.46

Н.М. Руцишин – ЛКА

ПРО ДЕЯКІ ПОКАЗНИКИ ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНОЇ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ КОМЕРЦІЙНОЇ СИСТЕМИ

Характеризуються показники техніко-економічної оцінки діяльності комерційної системи. Розкривається суть методів порівняння, які дозволяють провести оцінку реального стану даної ефективності. Дається роз'яснення щодо об'єктів техніко-економічної оцінки та розглядаються показники оцінки ефективності використання основних фондів.

N.M. Ruschyshyn – Commercial Academy of Lviv

About some indicators of technical and economical appreciation of commercial system functioning

This article discovered the indicators of technical and economical appreciation function of commercial system. We are considered the substance of comparing methods, which will give an opportunity to appreciate the real stage of this effectiveness. The explanation is given about technical and economical appreciation and discovering the effects indicators using the main funds.

Більшість комерційних систем (за винятком незначної кількості монополістів) функціонують за умов різних моделей ринку. Переважно у певну галузь комерційної діяльності можуть вільно входити будь-які комерційні структури, що посилює конкурентну боротьбу на певному сегменті ринку. У ринковому середовищі перемагають такі комерційні системи, що спроможні вести свою діяльність більш ефективно, тобто досягти більших результатів з

меншими витратами. Тому техніко-економічні показники повинні давати змогу здійснювати оцінку окремої комерційної системи за співставленими показниками, які можуть використати для порівняльного аналізу у певному секторі ринку.

При проведенні техніко-економічної оцінки важливим є використання адекватних без порівняння показників. Для української торгівлі традиційно такою порівняльною базою були досягнутий рівень і нормативи.

Досягнутий рівень певних техніко-економічних показників оцінки використовувався як точка відліку для директивних планових завдань. Планування базувалось на збільшенні об'ємних показників щодо досягнутого рівня або покращенні значення відносних показників. При проведенні аналізу за вже існуючою комерційною системою, для цього можливо використовувати фактичні дані за минулий період. Проте подібна методика порівняння дає змогу виявити тільки динаміку змін або тенденцію. Такі зміни можливо визначити за допомогою індексу перемінного складу I_z :

$$I_z = \frac{\bar{Z}_1}{\bar{Z}_0}, \quad (1)$$

де: $\bar{Z}_1$ – середні значення певного показника у поточному періоді; $\bar{Z}_0$ – середнє значення показника в базисному періоді.

Нормативний метод оцінки та управління торговельною діяльністю є одним із основних. Певні техніко-економічні показники являють собою розрахункові величини затрат матеріальних, трудових або фінансових ресурсів, які директивним методом були зафіксовані як еталонні для торговельної діяльності. Нормативний метод оцінки може бути ефективнішим за умови, що система порівняння базується на оптимальній моделі. Дефектом адміністративних нормативів було те, що еталонна система, відносно якої здійснювалась оцінка, була неоптимальною. Проте нормативний метод оцінки може бути адаптований до сучасних умов, коли як еталона будуть використовуватись параметри, властиві найбільш конкурентоспроможним для даної галузі або сектору ринку комерційних систем.

Існуючі вже у певній галузі або спектрі ринку комерційні системи, які завдяки використанню досягнень науково-технічного прогресу, сучасних технологій та організації торговельної діяльності є найбільш ефективними, можуть використовуватись як еталонна база порівняння.

Висновки експертів [2] у певній сфері комерційної діяльності можуть використовуватись як база для порівняння і визначення ефективності комерційної системи. В окремих сферах комерційної діяльності отримати інформацію для порівняльного аналізу є проблематичним. Гостра конкурентна боротьба змушує приховувати інформацію, яка може бути використана для отримання переваг на ринку.

У випадку обмеженості та недоступності для співставимого аналізу, експерти можуть визначити параметри для проведення порівняльного аналізу.