**Механізм та результати конкуренції промислових капіталів**

**План**

Вступ

1. Спонукальні мотиви і сутність системи функціонування промислових капіталів.
2. Внутрішньогалузева конкуренція і утворення середньої норми прибутку. Середній прибуток та ціна виробництва.

Висновок

**Вступ**

В економічній теорії і підприємницькій практиці, мабуть, немає поняття, яке б використовувалося настільки часто й одночасно і так неоднозначно, як *капітал*. Під капіталом розуміють усе, що здатно приносити чи приносить доход. Цей термін вживається у відношенні устаткування заводу, фабрики, накопиченої суми грошей, творів мистецтва, таланта інженера і т.д. Неважко побачити загальне у всіх приведених прикладах: *Капітал* - це блага, використання яких дозволяє збільшувати виробництво майбутніх благ.

*К. Маркс* визначив капітал як вартість, що приносить прибавочну вартість. Якщо останню розглядати як прибуток чи відсоток, то проти такого визначення заперечувати не приходитися. Ринкове виробництво без прибутку неможливо. Тому капітал дійсно являє собою самозростаючу вартість. По-друге, К. Маркс визначає капітал як економічні відносини. Капітал може приносити прибуток і "самозростати" тільки знаходячись у русі. У процесі використання ресурсів, між людьми виникають визначені відносини, але не обов'язково відносини експлуатації. Скоріше це відносини між економічними агентами в ході створення матеріальних благ і послуг.

У сучасній економічній науці капітал розглядається як абстрактна продуктивна сила, як джерело відсотка. Це означає визнання того факту, що який завгодно елемент багатства, що приносить його власнику регулярний доход протягом тривалого часу, можна розглядатися як капітал.

Багато американських економістів (Д. Хайман, П. Хейне, П. Самуельсон і ін.) визначають капітал як ресурс тривалого користування, створюваний з метою виробництва більшої кількості товарів і послуг. При цьому фізично капітал розглядається як машини, будинку, спорудження, передатні пристрої, запаси сировини і людський капітал.

Якщо виключити з визначення К.Марксу капіталу соціальну загостреність (відносини експлуатації) то неважко помітити, що всі ці визначення капіталу не суперечать, а доповнюють один одного. Одна група визначень фіксує чисто економічну сторону, інша - натуральну, у сполученні з розкриттям мети використання капітальних товарів.

Ряд економістів (Дж. Робінсон, Р. Дорнбуш) розглядають капітал як гроші, як універсальний товар ділового світу.

*Метою* даної курсової роботи є дослідження механізму та результатів до яких призводить конкуренції промислових капіталів.

Курсова робота складається з двох розділів у яких послідовно досліджуються питання функціонування промислових капіталів.

**1.** **Спонукальні мотиви і сутність системи функціонування промислових капіталів.**

*Промисловий капітал* - це капітал, що функціонує в сфері матеріального виробництва і знаходиться одночасно у всіх функціональних формах кругообігу. Слово "промисловий" уживається тут у тім значенні, у якому воно охоплює всяку капіталістичну галузь виробництва. Звідси випливає, що поняття промислового капіталу однаково застосовувано до його функціонування в підприємствах промисловості, сільського господарства, будівництва, транспорту, торгівлі і банківської справи.

Промисловий капітал виступає в наступних функціональних формах на різних стадіях кругообігу:

* **грошовий капітал.** Підприємець авансує свої гроші як вартість, що повинна принести йому прибавочну вартість;
* **продуктивний капітал.** Він включає засоби виробництва і робочу силу, що, з'єднуючись у процесі виробництва, створюють товар;
* **товарний капітал.** Зросла вартість укладена в створених товарах. Їх необхідно реалізувати і знову перетворити в гроші.

З розвитком поділу праці від промислового капіталу відокремлюються *торговий капітал* і *позичковий капітал*. Вони перетворюються в особливі галузі макроекономіки, в особливі сфери людської діяльності. Добре зрозуміло, що в основі функціонування торгового капіталу - грошовий капітал.

*Торговий капітал* - це частина капіталу, що відокремилася від промислового капіталу, авансується особою категорією капіталістів і функціонує в сфері обертання. Торговий капітал через механізм конкуренції бере участь в утворенні середньої норми прибутку. Норми прибутку в промисловості і торгівлі однакові.

*Позичковий капітал* являє собою грошовий капітал, що віддається капіталістами - власниками в позичку і приносить відсотки. Позичковий капітал не бере участь у механізмі утворення середньої норми прибутку. По своїй сутності позичковий відсоток - це та частина прибавочної вартості, що функціонуючі капіталісти (промислові і торгові) змушені віддавати позичковим капіталістам.

Всякий індивідуальний так само як і суспільному капіталі знаходиться в постійному русі. Це сфера його життя.

Грошовий капітал (**Г**) авансується капіталістом на придбання засобів виробництва (**Зв**) і робочої сили (**Рс**), що, з'єднуючись у процесі виробництва (**П**), продовжують взаємодіяти аж до випуску готової продукції (**Т**). Реалізуючи товар, капіталіст одержує його вартість у грошовій формі (**Г**) спочатку авансована сума капіталу повертається до свого власника, але вже зросла на визначальну величину.

Загальну формулу руху капіталу можна представити так:



де крапки показують вступ капіталу у виробництво і вихід з нього. Дві інші операції, зв'язані з покупкою засобів виробництва, робочої сили і продажем готової продукції, відбуваються в сфері обертання. На трьох стадіях руху відбувається зміна форм капіталу: грошова форма переходить у продуктивну, продуктивна форма змінюється на другій стадії товарною формою і на третій стадії відбувається повернення до первісної грошової форми. У дійсності промисловий капітал одночасно своїми частинами знаходиться на всіх трьох стадіях і у всіх трьох формах. Тим самим, забезпечується безперервність виробничого процесу, а отже, і споживання. Стоїть капіталу затриматися на який-небудь із трьох стадій, буде порушений весь його кругообіг. Кругообігом капіталу і називається його рух, що охоплює послідовно його авансування, застосування у виробництві, реалізацію зробленого товару і повернення до вихідної форми.

Такий шлях руху промислового капіталу має місце в будь-якім суспільстві, незалежно від його соціально-економічної облаштованості. Капіталізм, соціалізм, країни що розвиваються - усе це не має ніякого значення. Розходження складається в способах з'єднання робочої сили з засобами виробництва й у присвоєнні і використанні кінцевого ефекту руху капіталу - *прибутку*.

Кругообіг промислового капіталу, розглянутий як безупинно поновлюваний процес, утворить його оборот. Швидкість обороту капіталу виміряється числом його оборотів, чинених протягом року. Якщо капітал, приміром, обертається за чотири місяці, то в рік він зробить три обороти.

Для економіста важливе розуміння того, що швидкість обороту капіталу має величезне практичне значення. Це добре і швидко усвідомили наші сучасні комерційні банки і численні посередницькі контори. Вони не вкладають гроші у виробництво з тривалим технологічним циклом, а збільшують свої капітали на швидкоплинних, разових операціях.

Швидкість обороту капіталу залежить від безлічі факторів: від структури самого продуктивного капіталу, тривалості робочого періоду у виробництві, стану транспортних засобів і магістралей, повноти і ритмічності в роботі устаткування і машин, постановки торгівлі і т.д.

У залежності від швидкості обороту і способу перенесення вартості на готовий продукт продуктивний капітал поділяється на *основний* і *оборотний*. До *основного* капіталу відносяться будинки, спорудження, машини, устаткування, силові установки, передатні пристрої й інші засоби праці. Це довгодіючий капітал. Він складає матеріально-технічну основу виробництва, і його повний кругообіг обчислюється роками. Вартість основного капіталу переноситься на виготовлення товару вроздріб, у міру зносу тих чи інших видів засобів праці. Після продажу товарів, включена в їхню вартість сума зносу поступово накопичується в амортизаційному фонді, за рахунок якого відбувається відшкодування основного капіталу. Норми амортизації залежать від вартості елементів основного капіталу і встановлених термінів їхньої служби.

До *оборотного* капіталу відносяться сировина, допоміжні матеріали, паливо, електроенергія, кошти, призначені на оплату праці робітників. Ця частина продуктивного капіталу робить повний оборот протягом одного циклу, і його вартість цілком входить у вартість готового продукту і після кожного кругообігу повертається власнику в грошовій формі. Отже, чим швидше обертається оборотний капітал, тим менша при інших незмінених умовах буде потреба в ньому, чи більший річний оборот досягнуть при даній його величині, буде вище норма прибутку.

Швидкість обороту капіталу багато в чому визначається специфікою галузі і відбиває рівень організації виробництва, стан матеріально-технічного постачання і збуту продукції.

У нашій літературі і господарській практиці сукупність ресурсів підприємства одержала назву фондів. Стосовно до трьох стадій руху вони підрозділяються на фонди виробництва і фонди обертання. Фонди виробництва по характері обороту поділяються на основні й оборотні. Принципових розходжень у кругообігу фондів і капіталу з технологічної точки зору не існує.

*Грошовий капітал* обмінюється на прості моменти процесу праці - на засоби виробництва і робочу силу, тобто перетворюється в *продуктивний капітал*. Тим самим відбувається перший метаморфоз капіталу.

На другій стадії *продуктивний капітал* споживається, витрачається, зникає й одночасно перетворюється в товарний (...Т...). У цьому складається друге перетворення, другий метаморфоз капіталу. Виниклий у процесі другого перетворення капіталу товар відрізняється від товарів - простих моментів процесу праці як по вартості, так і за натурально-речовинною формою. Виниклий у виробництві новий товар може відшкодувати капіталісту його гроші, його авансований капітал і принести прибавочну вартість, забезпечити самозростання капіталу тільки в тому випадку, якщо процес другого перетворення протікав у суспільно нормальних умовах чи в умовах кращих, чим суспільно нормальні, а новий товар створений у суспільно-необхідному (тобто відповідаючому суспільному попиту) кількості. Якщо було порушено хоча б одну з цих умов, капіталіст не одержить прибавочної вартості і не поверне витрачених грошей.

Зворотне перетворення товару "капітал" у гроші, у грошовий капітал, пропорції якого задані умовами виробництва, відбувається, однак, не в самім виробництві, а в обертанні, на третій стадії руху капіталу, де товари перетворюються в гроші: **Т' - Г'**. У цьому складається третє перетворення, третій метаморфоз капіталу.

Аналіз перетворень капіталу показує, що рух капіталу, що представляє собою послідовний ланцюг його перетворень, може бути загальмовано і навіть припинено, якщо не буде здійснене кожне з трьох послідовних перетворень.

Безпосереднє з'єднання робочої сили з засобами виробництва здійснюється в процесі виробництва. Функція продуктивного капіталу полягає не просто у виробництві товару - речі, що володіє корисністю і вартістю, але у виробництві прибавочної вартості, у забезпеченні самозростання капіталу, його розширеного відтворення.

*Товарний капітал* реалізує (чи перетворює в грошову форму) зрослу (чи зменшену) у процесі виробництва капітальну вартість. У реалізації капітальної вартості складається функція товарного капіталу.

Кожна з трьох форм капіталу виконує в процесі руху капіталу особливу функцію, - от чому їх називають функціональними формами капіталу.

Кругообіг товарного капіталу розкриває залежність виробництва від платоспроможності покупців. Справа в тім, що як продавець, капіталіст пропонує на ринку більшу вартість, чим та, котру він може запитувати як покупець. Для поновлення виробництва в колишньому обсязі капіталовласнику досить придбати (купити) **З + V**, а пропонує він для продажу товар, вартість якого **З + V + т** перевершує первісну вартість авансованого капіталу. У цій розбіжності попиту та пропозиції капиталовласника полягає можливість криз надвиробництва,

Розбивка процесу руху капіталу на три стадії, дві з який відбуваються в сфері обертання (перша і третя стадії), а одна (друга стадія) у самім виробництві, дозволило Марксові не тільки розмежувати і відокремити три функціональні форми промислового капіталу, не тільки розкрити кругообіг кожної з форм - *грошової*, *продуктивної* і *товарної*, але і дозволило визначити оборот капіталу як періодичний процес його послідовного перетворення з однієї функціональної форми в іншу і повернення до вихідної форми.

Час, протягом якого вся авансована капітальна вартість проходить стадії виробництва і обертання, є час обороту капіталу. Це час для різних капіталів по-різному і визначається різним складом продуктивного капіталу.

*Продуктивний капітал*, що виникає в процесі капітального авансування, визначається пропорцією, що поділяє авансований капітал на постійний (**З**) і перемінний (**У**). Капітальна вартість, авансована на засоби виробництва, **З** переноситься на готовий продукт двома різними способами. Для придбання засобів праці (будинків, устаткування і т.п. ) гроші авансуються відразу, але придбані засоби праці беруть участь в обороті капіталу, зберігаючи свою корисність тривалий час (будинку - 50-70 років, верстати й устаткування - від 3-5 до 15-20 років), а отже, їхня вартість (**З1**) може бути перенесена на вартість готової продукції тільки поступово, за період, тривалість якого визначається термінами служби конкретних засобів праці.

Підприємницька діяльність охоплює всі сфери життя суспільства. Матеріальне виробництво ми виділяємо в особливий і основний вид з тієї причини, що це вихідна стадія господарської діяльності, тут створюються блага для задоволення первинних потреб людей. Тим часом з розвитком і удосконалюванням виробництва усе більше зусиль суспільства по забезпеченню своєї життєдіяльності виходить з безпосереднього виробництва, концентрується на підступах до нього і на вихідних стадіях, зв'язаних з доведенням готового продукту до споживача. Уся ця сфера називається невиробничої, хоча нерідко тут продовжується виробничий процес чи виявляються послуги матеріального порядку.

Для другої половини 20-го сторіччя характерним є просування праці, капіталу і підприємницького уміння зі сфери матеріального виробництва в сферу обслуговування. У розвитих державах у даний час безпосередньо у виробництві зайнято менш третини дієздатного населення, а все інше працюють в невиробничій сфері. В умовах ринкової економіки це велика сфера розвивається на загальних принципах підприємництва, на базі тієї ж розмаїтості форм власності. Ми ж із усього цього різноманіття виділимо торгівлю і рух грошового капіталу, оскільки вони мають пряме відношення до виробництва і найбільш великі по зайнятому капіталі і робочій силі.

Торгівля - одна з найдавніших форм праці людини і підприємницького уміння. Обмін виник з першим великим суспільним поділом праці, і його границі розширювалися в міру виділення нових видів діяльності. Поступово в прямий зв'язок виробника - продавця зі споживачем-покупцем уклинюється посередник і продаж продукції стає його основним заняттям.

Торговий капітал виник задовго до зародження капіталістичного способу виробництва й історично передував промисловому капіталу. У період розкладання феодалізму він активно сприяв становленню капіталістичного способу виробництва, прискорюючи руйнування дрібних товаровиробників, утягуючи натуральне господарство феодалів у ринкові відносини, підкоряв його цілям наживи і збагачення. Торговому капіталу належала важлива роль у розвитку економічних зв'язків між районами і країнами, у формуванні національного і світового ринку.

Джерелом прибутку на торговий капітал служила частина вартості, створюваної працею дрібних товаровиробників-ремісників і селян, а також частина прибавочної праці підневільних працівників у рабовласницьких латифундіях і поміщицьких господарствах, у збуті продукції яких брав участь купець. Основним методом витягу прибутку служив позаеквівалентний обмін: товар купувався за цінами нижче вартості, а продавався за цінами, що перевищує вартість.

Концентрація коштів у руках купців була необхідною передумовою для формування великого машинного виробництва. Купецький капітал з'явився і своєрідною передумовою для утворення і твердження всевладдя промислового капіталу епохи капіталізму. Можна з повною підставою затверджувати, що купець послужив прообразом у становленні великого підприємця і настільки ж великого хижака - промислового капіталіста.

При всім цьому, за всім законами еволюції в нових умовах торговий капітал утратив своє самостійне значення і з великого владаря в економічному житті суспільства перетворився в слугу промислового капіталу, а точніше, у його частину, що відокремилася. Кругообіг промислового капіталу, проходячи у своєму русі три стадії і відповідно до цього змінюючи свою форму, служить своєрідною матеріальною основою для поділу праці між підприємцями. Одні з них спеціалізуються на реалізації готової продукції і здійснюють торгове обслуговування промислового капіталу, інші концентрують у своєму розпорядженні капітал у грошовій формі і представляють його в борг промисловцям і торговцям під визначений відсоток.

Підприємці, що вклали свої гроші в матеріальне виробництво, як правило, самі не організують продаж продукції, що випускається. Для цього їм довелася би частину капіталу вилучити з виробництва і розмістити в сфері обертання, що неминуче привело б до часткової втрати прибутку від виробництва. Великими оптовими партіями вони продають їх на товарних біржах чи безпосередньо торговим посередникам, що мають мережу роздрібних магазинів.

Товарна біржа зосереджує оптову торгівлю масовими, головним чином, сировинними і продовольчими товарами (кольорові метали, бавовна, зерно, цукор і т.д.). Товари продаються по зразкам чи стандартам (утримуючим перелік необхідних ознак - якість, сортність), причому встановлюються розміри партій продаваних товарів.

Відокремлення торгового бізнесу багато в чому сприяло швидкому розвитку й удосконалюванню торгового обслуговування населення, поліпшенню організації обліку купівельного попиту, що з неминучістю вело до збільшення витрат у сфері обертання.

В епоху вільної конкуренції відокремлення торгового капіталу було яскраво вираженим. Купець залишався ключовою фігурою в економіці і нерідко ставив свої умови промисловцю. Надалі, у міру поширення монополістичних відносин, усе помітніше починає виявлятися протилежна тенденція. Великі промислові компанії нерідко створюють власну збутову мережу і намагаються тримати під контролем реалізацію і споживання своїх товарів. Це особливо характерно для підприємств, що випускають засоби виробництва і товари тривалого користування для сфери особистого споживання - автомобілі, телевізори, відеоапаратуру, холодильники і т.д. Фірми-виготовлювачі беруть на себе сервісне обслуговування складної побутової і виробничої техніки в місцях їхнього застосування і тим самим створюють впевненість у споживача в ефективному її використанні. У порядку зворотного зв'язку виробництво одержує інформацію про конструктивні й експлуатаційні недоліки в техніці, що випускається.

З іншого боку, могутні торгові компанії нерідко відкривають власні виробництва. Реальністю став "зустрічний рух" промислового і торгового капіталу.

*Позичковий капітал* являє собою капітал у грошовій формі, що видається підприємцям на певний строк і за визначену плату у вигляді відсотка. В усіх країнах світу надання в борг і виплата за це відсотків перетворилася в одну з першооснов господарської діяльності.

Історичним попередником позичкового капіталу було лихварство, що одержало широке поширення ще в рабовласницькому суспільстві. Лихварі надавали гроші простим людям для того, щоб ті сплачували старі борги і купували товари, а пануючої знаті - для будівництва палаців, покупки предметів розкоші, покриття карткових і інших боргів. У древній Греції були відомі випадки лихварських позичок зі сплатою від 500 до 900 відсотків річних. (До цього рівня наблизилася плата за кредит у кінці ХХ сторіччя на території колишнього СРСР).

Лихварський капітал зберігся дотепер у багатьох країнах Азії, Африки і Латинської Америки. Його живильне - середовище слаборозвинені товарно-грошові відносини і перевага відсталих дрібнотоварних форм господарства. Місцеві торговці і багатії за допомогою грошових позичок поневолюють найбідніші прошарки населення.

Лихварство з його високими відсотками перешкоджало розвитку капіталістичної економіки, тому новий клас підприємців повів завзяту боротьбу проти нього за зниження позичкового відсотка.

Підприємці, незалежно від того, у яких видах діяльності вони зайняті, відчувають потребу в позиковому капіталі (у кредиті) під час будівництва господарських об'єктів, освоєння природних ресурсів, модернізації діючого виробництва, сезонного нагромадження виробничих ресурсів, масової закупівлі сировини. Велике машинне виробництво відрізняється високої капіталоємністю і своїх власних засобів для його освоєння і ведення в підприємців не вистачає. Тенденція до значного збільшення позикових засобів у фінансуванні господарства особливо помітна зараз у витратах на капіталовкладення у Японії, Італії, Франції. Японські фірми за рахунок притягнутих ресурсів фінансують до 4/5 усіх засобів на розширення виробництва.

З іншого боку, у процесі кругообігу промислового капіталу у фірм виникають тимчасово вільні кошти: вільною буває частина виторгу від продажу готової продукції; засоби з фонду амортизації основного капіталу; частина прибутку, що йде на нагромадження й в особистий доход. Капітал не терпить ледарства і власники завжди готові вигідно його розмістити, віддати в позичку тим, хто має потребу в ньому. Позичковий капітал рухається між функціонуючими підприємцями.

Ринок позичкових капіталів уперше виник в умовах капіталізму. Як предмет купівлі-продажу на ринку інвестицій (довгострокове вкладення капіталу в промисловість і інші галузі господарства для одержання прибутку) виступає капітал. Йде торгівля грошима. Гроші здобувають додаткову корисність - здатність приносити прибуток. В угоді беруть участь дві особи: власник бездіяльного (вільного) капіталу і бізнесмен, що бажає пустити цей капітал в оборот для одержання прибутку. Продається право використання капіталу протягом визначеного часу за визначену плату.

Позичковий капітал робить свій рух по формулі **Г – Г1** . У такому видимому русі грошей приховане джерело зростання авансованої вартості. Відсоток виступає як ціна товару - капітал. Справжня економічна природа відсотка виявляється в діях особи, що одержала позичку. Норма чи ставка відсотка визначається відношенням суми доходу до величини позичкового капіталу і виражається у відсотках. Вона залежить від середньої норми прибутку, що витягається в даному суспільстві функціонуючими підприємцями і від попиту та пропозиції на позичковий капітал. Сьогодні комерційні банки на Україні видають кредити під 40-60 відсотків річних по тій простій причині, що використовуваний у торгово-посередницькій діяльності позиковий капітал забезпечує прибуток у набагато більшому розмірі. Оскільки виробництво не в змозі дати такого прибутку, то сьогоднішній рівень відсотка є для нього руйнівним і інвестиції в промисловість і в сільське господарство, власне кажучи, припинилися, що погіршує перспективу виходу економіки з кризового стану.

Рівень процентної ставки є тим знаряддям, яким суспільство користається при виборі різних варіантів капіталовкладень. Коли рівень відсотка виявляється високим, то в цих умовах можуть починатися лише ті варіанти капіталовкладень, що мають найбільш високу чисту продуктивність. Поступово, у міру того, як інтенсивне нагромадження капіталу в попередній період викликає до життя чинність закону убутної прибутковості, процентні ставки стануть знижуватися. Це послужить сигналом для здійснення тих проектів капіталовкладень, що характеризуються більш низькою чистою продуктивністю.

*Прибуток* виступає безпосередньою метою господарської діяльності і авансування капіталу для всіх суб'єктів ринкової економіки, зайнятих підприємництвом. Незважаючи на те, що ця категорія є об'єктом економічної теорії і займає основну роль у ринковій економіці, от уже протягом ряду сторіч не змовкають суперечки про її сутність і форми. У підручниках і наукових статтях категорія "прибуток" нерозривно зв'язується з категорією доходу, капіталу, відсотка, помірності, чекання і багатьма іншими. У практичному ж плані прибуток не представляє ніякого секрету і у всіх країнах з ринковою економікою її кількісна величина визначається як різниця між загальним виторгом від реалізації товарів і послуг і сукупних витрат. У теоретичному плані необхідно розглянути два підходи до оцінки економічної природи прибутку.

К. Маркс у "Капіталі" визначив прибуток як перетворену форму прибавочної вартості. Остання по Марксові являє собою неоплачена прибавочна праця найманого робітника, зайнятого в сфері матеріального виробництва. Робітник своєю працею створює вартість більшу, ніж коштує його робоча сила. Ця різниця залучає капіталіста і заради її він розвиває свою бурхливу діяльність. На поверхні буржуазного суспільства присвоєння чужої праці затушовується і прибуток виступає як породження руху всього авансованого капіталу, як результат витрат виробництва. Таким чином, у марксистському трактуванні прибуток є результат експлуатації найманої праці капіталом і відношення "капіталіст - найманий робітник" складає основне відношення капіталістичного суспільства.

З таким трактуванням прибутку погодитися неможливо з ряду причин. Якщо під експлуатацією розуміти присвоєння продукту неоплаченої праці й атрибут капіталізму, то капіталізм охоплює всю історію людської цивілізації. Важливо бачити не тільки сам факт відчуження продукту неоплаченої праці, але і те, у чиїх інтересах використовується відчужений продукт.

Сучасна економічна думка розглядає прибуток як доход від використання усіх факторів виробництва, тобто праці, землі і капіталу. Але й у такім розумінні немає єдності і чіткості. В одних випадках прибуток розглядається як плата за послуги підприємницької діяльності, в іншіх - як плата за новаторство і талант у керуванні фірмою, у третіх - як плата за ризик і т.д. Усі ці визначення розпливчасті і скоріше виражають винагороду підприємцю за його уміння з'єднувати фактори виробництва й ефективно їх використовувати. Однак доход у вигляді відсотка і ренти одержують і ті люди, що передають право розпорядження своїм капіталом у тій чи іншій формі іншим особам і самі в економічній діяльності не участують. Мова йде про нетрудові доходи, одержувані законним шляхом.

За кожним фактором виробництва стоять конкретні люди і групи людей. За працею - наймані робітники, за капіталом - його власники, за землею - його власники. І якщо ми визнаємо, що всяке економічне благо є результат взаємодії факторів виробництва, то зобов'язані визнати і те, що всі групи населення, що стоять за цими факторами беруть участь своєю працею в створенні благ і нової вартості. Різниця лише в тім, що одні беруть участь сьогоднішньою живою працею, а інші минулим, втіленим у матеріальних елементах виробництва. Це їх накопичена упредметнена праця. Він може бути результатом трудових зусиль цілого ряду поколінь. Всяке економічне благо є в кінцевому рахунку продукт праці всього суспільства. І ефект його зусиль приймає форму доходів (прибутку) на всіх рівнях господарської діяльності.

**2.** **Внутрішньогалузева конкуренція і утворення середньої норми прибутку. Середній прибуток та ціна виробництва.**

Підприємницький інтерес до виробництва тієї чи іншої продукції прямо пропорційний величині одержуваної норми прибутку. Англійський публіцист XІ в. *Т. Дж. Даннінг* привів на цей рахунок наступні спостереження: "Капітал боїться відсутності прибутку чи занадто маленького прибутку, як природа боїться порожнечі. Але раз є в наявності достатній прибуток, капітал стає сміливим. Забезпечте 10 відсотків, і капітал згодний на всяке застосування, при 20 відсотках він стає оживленим, при 50 відсотках позитивно готовий зламати собі голову, при 100 відсотках він зневажає всі людські закони...". Збільшення авансованого капіталу виявляється, коли виготовлені у виробництві товари продані на ринку й отриманий доход.

Рішення фірм щодо ціни і виробництва будуть мінятися в залежності від характеру галузі, у якій вони діють. У підприємницькому секторі економіки виникає нескінченне число різних ринкових ситуацій. На одному полюсі можна зустріти єдиного виробника, що панує на ринку. На іншому - виявляємо тисячі і тисячі фірм, кожна з яких поставляє незначну частину ринкової продукції. Між цими крайностями розташовується майже безмежна розмаїтість ринкових структур.

Економісти розрізняють чотири досить несхожі ринкові ситуації:

1. чисту конкуренцію;
2. чисту монополію;
3. монополістичну конкуренцію;
4. олігополію.

Ці чотири моделі ринку відрізняються по кількості фірм у галузі незалежно від того, є продукція однакової чи диференційований (різної) і наскільки легко чи важко новим фірмам ввійти в галузь.

В умовах чистої конкуренції існує дуже велике число фірм, що роблять стандартизований продукт (наприклад, взуття). При цьому нові фірми можуть легко ввійти в галузь. До ринкового суперництва виробників взуття спонукують об'єктивні обставини. У кожній галузі конкуренція розгортається за більш вигідні умови випуску і збуту товарів. У виробників взуття, як і у всякого іншого блага, різні стартові економічні позиції. Фірми істотно розрізняються між собою по якості застосовуваних засобів виробництва, робочої сили, рівню організації виробництва, а, отже, по величині індивідуальної вартості виробів. Конкуренція неминуче веде до встановлення єдиних цін на даний вид продукції.

Другою моделлю ринкової ситуації є чиста чи абсолютна монополія, під якою мається на увазі ринок, де одна фірма є єдиним продавцем продукту чи послуг. На місцевому рівні ми часто зустрічаємося з таким монополістом: телефон, електрика, хімчистка і т.д. У більшості міст приналежні державі підприємства суспільного користування: газове, електричні, водопостачання, телефон - усі є по своїй суті монополіями. Проникнення в галузь додаткових фірм заблоковано. Покупець повинний здобувати продукт монополіста чи обходитися без нього. Даний продукт унікальний і близьких замінників немає. Тому чистий монополіст буде визначати обсяг виробництва, що забезпечує найвищий прибуток, виходячи зі своїх витрат і попиту. Через нееластичність попиту на свою продукцію (немає замінників, а потреба постійна) він одночасно вибирає і ціну й обсяг виробництва.

До останнього часу у вітчизняній економічній теорії затверджувалося, що в розвитих країнах економіка контролюється монополіями і сверхмонополіями, що використовують свою ринкову владу для маніпулювання цінами у відповідності зі своїми вузькими економічними інтересами. Вони встановлюють монопольно високі ціни й у підсумку одержують монопольно високий прибуток. Такі твердження не завжди правильні. Любий монополіст, як і всякий рядовий підприємець, прагне до максимуму сукупного прибутку, а не до максимуму прибутку на одиницю продукції. Висока ціна дає збільшення на одиницю продукції, але при відсутності ефекту масштабності і падінні кривої попиту відбудеться зменшення валового доходу.

Монополіст може збільшити свої прибутки, займаючись ціновою дискримінацією за умови, якщо його продукт чи послуга не можуть легко бути переміщені між ізольованими ринками. Але треба враховувати, що більшість чисто монополістичних галузей є природними монополіями і тому підлягають суспільному регулюванню. Ціни і тарифи на їхню продукцію і послуги регулюються державою чи місцевими органами самоврядування.

Третьою моделлю ринкової ситуації є монополістична конкуренція. Чиста конкуренція і чиста монополія в сучасній економіці можуть розглядатися як виключення, а не правило. Більшість ринкових структур знаходяться десь між цими двома крайностями. Монополістична конкуренція містить у собі значний обсяг конкуренції, змішаної з невеликою часткою монополістичної влади.

На відміну від чистої конкуренції для монополістичної не потрібно присутності сотень чи тисяч фірм. На ринку взаємодіє відносно велике число невеликих виробників різної продукції і кожний з них має обмежений контроль над ринковою ціною. Таких фірм може бути в галузі кілька десятків. З цієї причини таємна змова між ними про погоджені дії по обмеженню обсягів виробництва і штучному підвищенню цін майже неможлива. У цих ринкових ситуаціях фірми можуть діставати прибуток чи зазнавати збитків у короткостроковому періоді. Відносно легкий вступ у галузь і вихід з її викликають тенденцію до одержання нормального прибутку в довгостроковому плані.

У більшості галузей сучасного виробництва й в оптовій торгівлі затвердилося панування невеликого числа фірм. Світовий видобуток і переробка нафти, газу, міді, олова, нікелю, марганцю, виробництво літаків, автомобілів і т.д. контролюється декількома чи одиницями в крайньому випадку десятками найбільших компаній. Така ринкова ситуація називається олігополією. Це щось середнє між чистою монополією, з одного боку, і монополістичною конкуренцією - з іншої.

Історично склалося так, що науково-технічний прогрес у багатьох галузях йшов по шляху досягнення ефекту масштабу. Щоб домогтися низьких витрат на одиницю продукції фірма повинна стати великим виробником. Дрібним підприємствам не доступні ні нова техніка, ні передова технологія. Вони надзвичайно дороги. І це служить обмежником входу в галузь нових фірм. З метою досягнення ринкової влади, установлення контролю над виробництвом і цінами великі фірми йдуть на злиття. Утворяться могутні корпорації. Але при цьому виникає нове явище: загальна залежність. Кожна з трьох чи чотирьох пануючих на ринку фірм не може вільно маніпулювати цінами на свою продукцію, керуючись тільки витратами і попитом. Зниження чи підвищення ціни однією фірмою викликає відповідну реакцію з боку інших фірм. А ця реакція багато в чому непередбачена. Приймаючи рішення про ціни, фірма повинна попередньо розрахувати найбільш ймовірні відповідні дії своїх конкурентів. Ціни при олігополії (з цієї причини) мають тенденцію бути негнучкими, твердими. Вони рідше змінюються, чим в умовах чистої конкуренції. А якщо змінюються, то, в основному, через погоджені дії конкурентів, чи з ініціативи найбільш великої й ефективної фірми. Інші, як би випливають за нею у фарватері.

У різних галузях виробництва існують різні норми прибутку. Ті фактори, що впливають на норму прибутку, не можуть складатися однаково у всіх галузях економіки. Дійсно:

1. норма прибавочної вартості в різних галузях неоднакова. Наприклад, в одних галузях робочий день довше, ніж в інших, а рівень заробітної плати може бути нижче;
2. існують ще великі розходження у вартісній структурі галузевих капіталів. Вони неминучі й об'єктивні унаслідок великих розходжень у технічній структурі капіталів, у матеріалоємності, капіталоемності й енергоємності різних виробництв, в енергооснащеності і фондоозброєнності праці;
3. у різних галузях дуже неоднакова і швидкість обороту капіталів. Наприклад, у гідроенергетиці і суднобудуванні капітал обертається повільно. А в таких галузях, як хлібопечення і виробництво прохолодних напоїв, він обертається швидко.

Однак постійно існувати неоднакові норми прибутку в різних галузях не можуть. Не може бути, щоб протягом сторіч в одних галузях постійно виходила висока норма прибутку, а в інші - низька.

Норма прибутку - це двигун капіталістичного виробництва. Тому не знайшлося б таких підприємців, що постійно вкладали би свої капітали в низькорентабельні галузі виробництва, оскільки є високорентабельні галузі виробництва.

Варто підкреслити, що низька норма прибутку утворюється в галузях з високою органічною структурою капіталу. До них відносяться машинобудування, приладобудування, хімічна промисловість і інші галузі. Якби підприємці перестали вкладати капітали в ці галузі, то став би неможливим технічний прогрес і весь процес відтворення.

Умовою, при якому капітали однаково вигідно вкладати в будь-яку галузь виробництва, є рівність норм прибутку у всіх галузях. При наявності однакової норми прибутку можуть успішно розвиватися галузі з різною структурою капіталу. Таким чином, вирівнювання норм прибутку в різних галузях виробництва є об'єктивною необхідністю.

Процес вирівнювання норм прибутку відбувається в стихійному порядку, у результаті конкуренції між підприємцями різних галузей. *Конкуренція* - це змагання підприємців заради прибутку. Виділяють два види конкуренції:

1. внутрішньогалузева конкуренція;
2. міжгалузева конкуренція.

Внутрішньогалузева конкуренція веде до утворення суспільної (ринкової) вартості. У кожній галузі є безліч підприємств із різним рівнем продуктивності праці. Якби підприємець, у якого на підприємстві рівень продуктивності праці високий, продавав товар по 1 грн. за штуку, а капіталіст, на чиїм підприємстві продуктивність праці низка, став би запитувати за такий товар по 2 грн. за штуку, то в останнього ніхто не купував би товар.

У результаті внутрішньогалузевої конкуренції відбувається перетворення багатьох індивідуальних вартостей у єдину суспільну, чи ринкову вартість. Остання завжди визначається суспільно необхідною працею і тяжіє до індивідуальної вартості товарів тих підприємств, що роблять основну частину даної продукції.

Від ринкової вартості необхідно відрізняти ринкові ціни товарів. Якщо попит, пропонований на товари, перевищує їхню пропозицію, то ринкова ціна піднімається вище ринкової вартості. Якщо ж пропозиція товарів на ринку перевищує попит на них, то ринкова ціна падає нижче вартості. Такі відхилення цін від ринкової вартості неминучі.

При продажі товарів по ринковій вартості ті підприємці, на чиїх підприємствах індивідуальна вартість товарів низка, одержують не тільки звичайний прибуток, але і надприбуток у розмірі різниці між ринковою й індивідуальною вартістю. Навпроти, ті підприємці, на чиїх підприємствах індивідуальна вартість товарів висока, дістають прибуток нижче середнього рівня, а при відомих умовах можуть навіть одержати збиток.

Таким чином, продаж товарів по ринковій вартості веде до нерівності норм прибутку різних підприємців усередині кожної галузі виробництва.

Добре зрозуміло, що ця нерівність не може не відбиватися на положенні різних підприємств. Підприємці, що одержують високі прибутки, можуть швидко накопичувати капітал і розширювати свої підприємства. Підприємці, що одержують менший прибуток, можуть здійснювати нагромадження капіталу в обмежених масштабах. Нарешті, ті підприємці, що через дуже високу індивідуальну вартість товарів терплять на своїх підприємствах збитки, в остаточному підсумку стають банкрутами.

Внутрішньогалузева конкуренція і погоня за надприбутком спонукують підприємців уводити нові технології і знижувати витрати виробництва. Незліченні банкрутства дрібних, середніх і навіть великих фірм - така історія капіталістичної конкуренції. Особливо підсилюється руйнування неконкурентоспроможних підприємств у періоди криз надвиробництва.

Історична і логічна внутрішньогалузева конкуренція передує міжгалузевої конкуренції.

Конкуренція розгортається не тільки усередині кожної галузі виробництва, але і між підприємцями різних галузей за найбільш прибуткові сфери вкладання капіталів. Міжгалузева конкуренція виражається в переливанні капіталів від галузей з низькою нормою прибутку в галузі з високою нормою прибутку.

Міжгалузева конкуренція - це один з видів конкуренції між підприємцями, акціонерними компаніями, монополістичними об'єднаннями різних галузей господарства за одержання більш високої норми прибутку за свій капітал. За допомогою міжгалузевої конкуренції здійснюється стихійний перелив капіталів з однієї галузі в іншу і встановлюються пропорції відтворення суспільного капіталу.

Відлив капіталу з галузі з високою органічною структурою капіталу і низкою нормою прибутку веде в ній до наступних економічних наслідків:

1. до відливу капіталу;
2. до скорочення виробництва;
3. до зменшення пропозиції товарів;
4. до підвищення цін;
5. до підвищення норми прибутку.

Прямо протилежні економічні явища будуть спостерігатися в тій галузі, де спочатку установилася низька органічна структура капіталу і висока норма прибутку. Тут відбудеться:

1. приплив капіталу;
2. розширення виробництва;
3. збільшення пропозиції товарів;
4. зниження цін;
5. зниження норми прибутку.

Тому що в галузях з низькою нормою прибутку відлив капіталу веде до її підвищення, а в галузях з високою нормою прибутку долив капіталу веде до її зниження, то в підсумку повинне відбутися рівняння норм прибутку в тих і інших галузях. Отже, стихійний перерозподіл капіталів спричиняє утворення *середньої норми прибутку*, однакової у всіх галузях виробництва. Необхідно дати кількісне визначення середньої норми прибутку.

*Середня норма прибутку* є норма прибутку на весь суспільний капітал. Тому середня норма прибутку дорівнює відношенню сукупної прибавочної вартості до сукупного суспільного капіталу, вкладеному в усі галузі виробництва.

Якщо позначити масу прибавочної вартості створену в першій галузі виробництва, через m1, у другій галузі - через m2, у третій галузі - через m3 і т.д., а капітали, вкладені в ці галузі, - через К1, К2, К3 і т.д., то середня норма прибутку

**Р = (m1 + m2 + m3 + …+ mn) / (К1 + К2 + К3 + ... + Кn) =**



Таке визначення середньої норми прибутку можна пояснити конкретним прикладом, припустивши, що в економіці э три галузі - з високою, середньою і низькою органічною структурою капіталу:

*перша галузь:*

**100з + 20v + 20m = 140 = 16.6%;**

*друга галузь:*

**300c + 100v + 100m = 500 = 25%;**

*третя галузь:*

**50c + 50v + 50m = 150 = 50%.**

*Середня норма прибутку складе:*

**Р = 200m : (450c + 170v) \* 100 = 32.3%**

Було б неправильно визначати середню норму прибутку шляхом обчислення простої середньої арифметичної з трьох галузевих норм прибутку. У цьому випадку вийшов би помилковий результат, начебто середня норма прибутку дорівнює 30,5%. Такий метод визначення середньої норми прибутку неправильний, тому що дає кожній з галузевих норм прибутку однакове значення для суспільства, але в ці галузі вкладені нерівновеликі капітали. Тому розрахунок середньої норми прибутку повинний вестися на основі зваженій середньої арифметичної.

На середню норму прибутку впливають наступні фактори:

1. середня норма прямо пропорційна ступеню експлуатації всього соціального прошарку найманих робітників;
2. вона прямо пропорційна швидкості обороту всього суспільного капіталу;
3. вона зворотно пропорційна рівню вартісної структури всього суспільного капіталу;
4. середня норма прибутку залежить від галузевих норм прибутку;
5. середня норма прибутку залежить від розподілу сукупного суспільного капіталу між різними галузями виробництва.

При незмінних галузевих нормах прибутку середня норма прибутку буде тим нижче, ніж велика частка суспільного капіталу буде вкладена в галузі з низькою нормою прибутку, і тем вище, ніж велика його частка буде вкладена в галузі з високою нормою прибутку.

Воля й інтенсивність переливу капіталів тим повніше, чим вище розвиті в країні капіталістичні відносини, транспорт, засоби зв'язку, рівень економічної інформації. Воля переливу капіталів припускає також: повне руйнування феодально-станових перегородок, повне руйнування різних форм особистої залежності, установлення реального підпорядкування праці капіталу, велику маневреність населення, усунення перешкод при переміщенні робочої сили з однієї галузі в іншу, можливість без зовнішніх перешкод заснувати нове підприємство.

Міжгалузева конкуренція об'єктивно створює визначену динамічну рівновагу, що забезпечує одержання приблизно рівного прибутку на рівний капітал, незалежно від того, де він вкладений. В американській економіці розходження в галузевих нормах прибутку складають усього лише 1-2 відсотка. У недавнім минулому фірми, що входять у військово-промисловий комплекс, одержували більш високий відсоток прибутку. І ми були свідками найжорстокішої конкурентної боротьби (відкритої і прихованої) між корпораціями за одержання урядових замовлень на виробництво озброєння.

Якби умови для зростання капіталу в якій-небудь галузі були нижче, ніж в іншій, то капітали залишили б її і суспільна потреба в товарах цієї галузі залишилася б незадоволеної. Якщо подібна ситуація і виникає у визначеній життєво важливій галузі, то держава субсидіює дану галузь і створює необхідні умови для одержання фірмами нормального прибутку. Зокрема це стосується сільського господарства.

Проблему утворення середньої норми прибутку, припливів і відливів капіталу знов-таки необхідно розглядати стосовно до чотирьох ринкових ситуацій: 1) в умовах чистої конкуренції; 2) чистої монополії; 3) монополістичної конкуренції і 4) олігополії. Стихійне пересування капіталів з одних галузей в інші, можливо лише тоді, коли вхід у високоприбуткову галузь не заблокована. Однак у сучасних умовах однієї з форм руху капіталу стала вільна купівля і продаж цінних паперів, акцій на фондових біржах.

Якщо в суспільстві виникають відносини, що обмежують конкуренцію, стає неминучим підрив механізму утворення середньої норми прибутку. Планова система, що затвердилася в нашій країні, звела нанівець механізм конкуренції. До кожної галузі доводилися планові завдання по випуску продукції, нормативи витрат матеріальних ресурсів, чисельність зайнятих працівників, фонд заробітної плати, відпускні ціни на продукцію з включенням у них показників по прибутку. Вільний вхід і вихід підприємств у галузі був закритий. Це привело до того, що одні галузі працювали з прибутком у 20-30, інші - у 70-100 відсотків, а багато хто були збитковими і жили на дотації від держави. Економіка держави виявилася деформованою. Підприємства стали поділяти продукцію на вигідну і невигідну, з ринкових відносин вимивався асортимент дешевих товарів. Жителі Криму, починаючи з лютого місяця, могли вільно купити в державній торгівлі парникові огірки, але зате не могли придбати там же літнього ґрунтового огірка. Секрет був простий: на тепличному огірку колгоспи і радгоспи мали до 200 відсотків прибутку, а на вирощеному на відкритому ґрунті - 12-15 відсотків.

Утворення середньої норми прибутку веде до того, що вартість зробленого товару виступає як сукупність витрат виробництва і середнього прибутку на капітал. Товари продаються не по їхній вартості, а за суспільною ціною виробництва. Прибуток, зроблений на всіх підприємствах, як би надходить у "загальний казан" для подальшого перерозподілу і перетворення в середній прибуток. З аналізу витрат виробництва й утворення середнього прибутку К. Маркс зробив висновок, що робітники експлуатуються не тільки "своїм" капіталістом, а всіма капіталістами, оскільки вони поділяють між собою створену ними прибавочну вартість. Тому вони повинні бороти за знищення всієї системи "Капіталістичного рабства".

В умовах капіталістичного способу виробництва в результаті внутрішньогалузевої конкуренції відбувається перетворення багатьох індивідуальних вартостей у єдину суспільну чи ринкову вартість, що унаслідок міжгалузевої конкуренції трансформується в *ціну виробництва*.

В умовах простого товарного виробництва в основі товарних цін лежали тільки суспільно необхідні витрати виробництва. Це можна виразити так: **W = з + v + m**, де **W** - вартість товару, **з** - постійний капітал; **v** - перемінний капітал; **m** - прибавочний продукт.

При капіталістичному товарному виробництві в основі товарних цін лежать не тільки суспільно необхідні витрати виробництва, але і співвідношення між попитом та пропозицією

**U"=c+v+p**,

де **U"** - ціна виробництва, **p** - прибуток;

Прибуток утвориться в результаті міжгалузевої конкуренції з урахуванням процесу коливання попиту та пропозиції, переливання капіталу в галузі, у яких виробництво товарів не задовольняє потреби споживачів з відповідним коливанням цін (їхньому росту при незадоволенні платоспроможного попиту і зниженні при перевищенні пропозиції над попитом). В умовах рівноваги попиту та пропозиції формується ціна рівноваги.

Якщо в умовах простого товарного виробництва ціни визначалися тільки законом вартості, то в умовах капіталістичного товарного виробництва вони визначаються і чинністю закону попиту та пропозиції. Тому в нових історичних умовах ціна - це грошове вираження ціни виробництва, взаємодії закону вартості і закону попиту та пропозиції.

К. Маркс розглядав ціну як грошове вираження вартості. У колишньому СРСР в економічній літературі використовувалося тільки це визначення, що відбивало реалії докапіталістичних формацій, що свідчило про догматичне, антинаукове сприйнятті дійсності і суперечило діалектичному методу дослідження"

Визначення ціни як грошового вираження ціни виробництва відбиває переважно реалії нижчої стадії розвитку капіталізму XVІ - XІ в. З виникненням монополій і олігополії процес ціноутворення значно ускладнюється, зокрема, виникають монопольно високі і монопольно низькі ціни. Унаслідок цього ціна виробництва перетворюється в монопольну ціну виробництва, З урахуванням цієї обставини в сучасних умовах ціна є грошовим вираженням монопольної ціни виробництва, у якій відбивається дія законів вартості, попиту та пропозиції, панування групових монополій (олігополії).

*Монопольні ціни* - це насамперед монопольні ціни виробництва. Зосереджуючи в себе найсучаснішу техніку, найбільш кваліфіковану робочу силу, упроваджуючи найбільш прогресивні форми виробництва і праці, підприємства і філії гігантських компаній формують найбільш низькі витрати виробництва (а отже, і собівартість), що є основним чинником присвоєння монопольно високого прибутку. Оскільки на таких підприємствах виробляється основна маса продукції, одну зі складових ціни на той чи інший товар представляють відповідні витрати виробництва. Але якби ціни на ті ж автомобілі встановлювалися тільки на основі витрат і середнього прибутку, вони не були б монопольно високими. Такими їх робить диктат монополій на ринку.

Тому монопольні ціни - це ціни обертання, що відбивають панування олігополістів на ринку, унаслідок чого перерозподіляється частина прибавочної вартості, створеної на дрібних і середніх підприємствах, і частина доходів населення при покупці відповідних товарів на користь гігантських компаній. На відміну від цього на нижчій стадії капіталізму основою цін були середні витрати (як виключення - індивідуальні витрати) виробництва і обертання.

Більш повно розкрити механізм ціноутворення в сучасних розвитих країнах світу допоможе короткий виклад історії розвитку теорії ціни.

Найбільш вагомий внесок у теорію ціноутворення зробили такі видатні економісти, як *Д. Рікардо*, *К. Маркс*, *М. Туган-Барановський* і *А. Маршалл*.

Д. Рікардо вперше у світовій економічній думці виділив три основних фактори вартості: *праця*, *корисність* (споживча вартість) і *рідкість*. Перші два фактори відіграють вартісноутворюючу роль для більшості відтворених товарів (тобто товарів, що постійно виготовляються), третій - для незначної групи невідтворених товарів (шедеври мистецтва, рідкі книги і т.п.).

І дійсно, чим іншим можна пояснити продаж картин відомих художників минулого на всесвітньо відомому аукціоні Сотбі в Англії за кілька мільйонів доларів кожну, якщо не їхньою рідкістю, невідтворюваністю.

Д. Рікардо справедливо критикував положення Ж. Б. Сея про корисність товарів як регуляторів вартості. Пізніше ця теза була розгорнута в *теорію граничної корисності*. Ступінь корисності, на думку Д. Рікардо, не може бути мірою вартості тому, що товар, який виготовляється з великими зусиллями, буде завжди дорожче того, котрий виробляється з меншими зусиллями. До того ж навіть двоє людей, що користаються однієї і тією же річчю, одержують від її різне задоволення.

Однак твердження Д. Рікардо про те, що визначення вартості невідтворених товарів (рідких статуй, картин і ін.) залежить від їхньої рідкості, було трохи однобічним. Адже вартість залежить і від роботи художників, скульпторів. Праця талановитих діячів мистецтва надзвичайно складна, а іноді і дуже тривала. И. Рєпін, наприклад, працював над картиною "Запорожці пишуть лист турецькому султану" 14 років.

Заслуга К. Маркса в розвитку теорії ціни полягає в тому, що він чітко розмежував *вартість* і *ціну*. Вартість, на його думку, визначається суспільно необхідними витратами. Така вартість лежить в основі ціни, а співвідношення між попитом та пропозицією впливає на відхилення ціни від вартості. Крім того, на думку К. Маркса, вартість залежить не тільки від витрат суспільно необхідної праці, але і від відповідності товарної маси величині суспільних потреб, суспільної споживчої вартості.

Ці положення не придбали вид цілісної логічної теорії, тому в працях К. Маркса недостатньо врахувала вплив якості продукції, її корисного ефекту на вартість товарів, ігнорується фактор рідкості, у теорії ціноутворення не зроблена спроба з'єднати вплив на ціни витрат і результатів, тобто суспільно необхідних витрат виробництва і корисності товарів, їхньої суб'єктивної, психологічної оцінки споживачем.

Уперше спробу синтезу цих двох найбільш важливих факторів ціноутворення почав М. Туган-Барановський. Він ввів у науковий оборот поняття "вартість" (як витрати засобів виробництва і праці) і "трудова вартість" (витрати живої праці). Крім того, він розмежував категорії "вартість" і "цінність". Цінність має суб'єктивну сторону (психологічна оцінка корисності товару окремим споживачем) і об'єктивну (оцінка такої корисності суспільством). Остання і є ціною товару. При правильному розумінні теорії граничної корисності вона, на думку вченого, не заперечує теорії трудової вартості.

А. Маршалл першим із західних учених почав спробу синтезу цих теорій. Він вважав себе учнем Д. Рікардо і розглядав ринкову ціну як результат взаємодії витрат виробництва і граничної корисності, зіткнення попиту та пропозиції. Такий підхід втілений у підручнику *"Економікс" П. Самуельсона*.

Ціна виконує облікові, розподільні, стимулюючі функції. Перша полягає в тому, що ціна є засобом обліку суспільно необхідного, а отже, і корисної праці. Праця, що перевищує цю величину при виробництві відтворених товарів, не визнається споживачами, а тому зайва. Такий облік дає можливість здійснювати еквівалентний обмін товарів, визначати оптимальне співвідношення між нагромадженням і споживанням і інші пропорції.

Розподільна функція ціни реалізується в процесі внутрішньогалузевої і міжгалузевої конкуренції. У першому випадку такий перерозподіл вартості і, насамперед , прибавочної вартості здійснюється на користь тих підприємств, на яких витрати виробництва нижче суспільно необхідних, а якість товарів вище. В другому випадку перерозподіл прибавочної вартості відбувається через механізм переливання капіталів на користь галузей, де здійснюється виробництво товарів і послуг відповідно до індивідуальних, колективних і суспільних потреб.

Стимулююча функція ціни полягає в тому, що ринкові ціни через механізм конкуренції спонукують підприємців упроваджувати нову техніку, більш досконалі форми і методи організації виробництва і т.п..

Існують різні критерії класифікації цін. Так, відповідно до критерію власності розрізняють *державні, колективні, індивідуальні* й *інші види цін*.

*Державні ціни* переважали в бувшому СРСР, тому що 92 % власності належало державі. Їх установлювали спеціальні державні органи - Державний комітет цін і його філії в республіках і на місцях. Механізм установлення таких цін був дуже громіздким. У періодичній пресі часів "перебудови" приводилися приклади, коли для встановлення цін на товари широкого вжитку (наприклад, новий тип совка для сміття й ін.) необхідно було зібрати більш 100 підписів у різних інстанціях. У СРСР 98 % цін були державними і тільки 2 % - цінами колгоспного ринку. Ціни на продукцію кооперативних підприємств також були одержавлені.

У залежності від форм конкуренції розрізняють ринкові ціни в умовах чистої конкуренції; олігопольні - в умовах панування групових монополій; монопольні - в умовах абсолютної монополізації єдиним виробником чи продавцем відповідної сфери виробництва і збуту, чи тільки збуту.

У залежності від типів ринкової системи виділяють *регульовані* і *нерегульовані ціни*. Значну частину цін у розвитих країнах світу регулює держава. Регульованими є і ціни на олігополістичному, а також чисто монополістичному ринках. Таке регулювання з боку гігантських монополій здійснюється через механізм формування і регулювання попиту, обсягів виробництва продукції, практику "лідерства в цінах" і ін.

**Висновок**

Провівши дослідження питання конкуренції промислових капіталів можна зробити наступні висновки:

* *Промисловий капітал* виступає на різних стадіях кругообігу в таких функціональних формах, як ***грошовий капітал*** (Підприємець авансує свої гроші як вартість, що повинна принести йому прибавочну вартість), ***продуктивний капітал*** (Він включає засоби виробництва і робочу силу, що, з'єднуючись у процесі виробництва, створюють товар), ***товарний капітал*** (Зросла вартість укладена в створених товарах. Їх необхідно реалізувати і знову перетворити в гроші.);
* З розвитком поділу праці від промислового капіталу відокремлюються *торговий капітал* і *позичковий капітал*. Вони перетворюються в особливі галузі макроекономіки, в особливі сфери людської діяльності;
* У різних галузях виробництва існують різні норми прибутку. Ті фактори, що впливають на норму прибутку, не можуть складатися однаково у всіх галузях економіки. Норма прибавочної вартості в різних галузях неоднакова. Наприклад, в одних галузях робочий день довше, ніж в інших, а рівень заробітної плати може бути нижче; існують ще великі розходження у вартісній структурі галузевих капіталів. Вони неминучі й об'єктивні унаслідок великих розходжень у технічній структурі капіталів, у матеріалоємності, капіталоемності й енергоємності різних виробництв, в енергооснащеності і фондоозброєнності праці; у різних галузях дуже неоднакова і швидкість обороту капіталів. Наприклад, у гідроенергетиці і суднобудуванні капітал обертається повільно. А в таких галузях, як хлібопечення і виробництво прохолодних напоїв, він обертається швидко;
* Інтенсивність переливу капіталів тим повніше, чим вище розвиті в країні капіталістичні відносини, транспорт, засоби зв'язку, рівень економічної інформації. Воля переливу капіталів припускає також: повне руйнування феодально-станових перегородок, повне руйнування різних форм особистої залежності, установлення реального підпорядкування праці капіталу, велику маневреність населення, усунення перешкод при переміщенні робочої сили з однієї галузі в іншу, можливість без зовнішніх перешкод заснувати нове підприємство;
* Внутрішньогалузева конкуренція і погоня за надприбутком спонукують підприємців уводити нові технології і знижувати витрати виробництва. Незліченні банкрутства дрібних, середніх і навіть великих фірм - така історія капіталістичної конкуренції;
* В умовах капіталістичного способу виробництва в результаті внутрішньогалузевої конкуренції відбувається перетворення багатьох індивідуальних вартостей у єдину суспільну чи ринкову вартість, що унаслідок міжгалузевої конкуренції трансформується в *ціну виробництва*. При капіталістичному товарному виробництві в основі товарних цін лежать не тільки суспільно необхідні витрати виробництва, але і співвідношення між попитом та пропозицією.

**Список використаної літератури**

* 1. Грузинов В.П. Экономика предприятия и предпринимательство СОФИТ, 2004.
  2. Экономическая теория: Курс лекций: В 2 т. - Иркутск: Изд-во ИГЭА, 1998.
  3. Економічна теорія: Хрестоматія /Упор. Е. Ф. Борисов. К.: Вища школа 1999.
  4. Економіка: Підручник /Під ред. A.C. Булатова. - К., 2004.
  5. Экономикс: Теория и практика: В 2 т. — Спб.: АО «Дорваль», 1993.