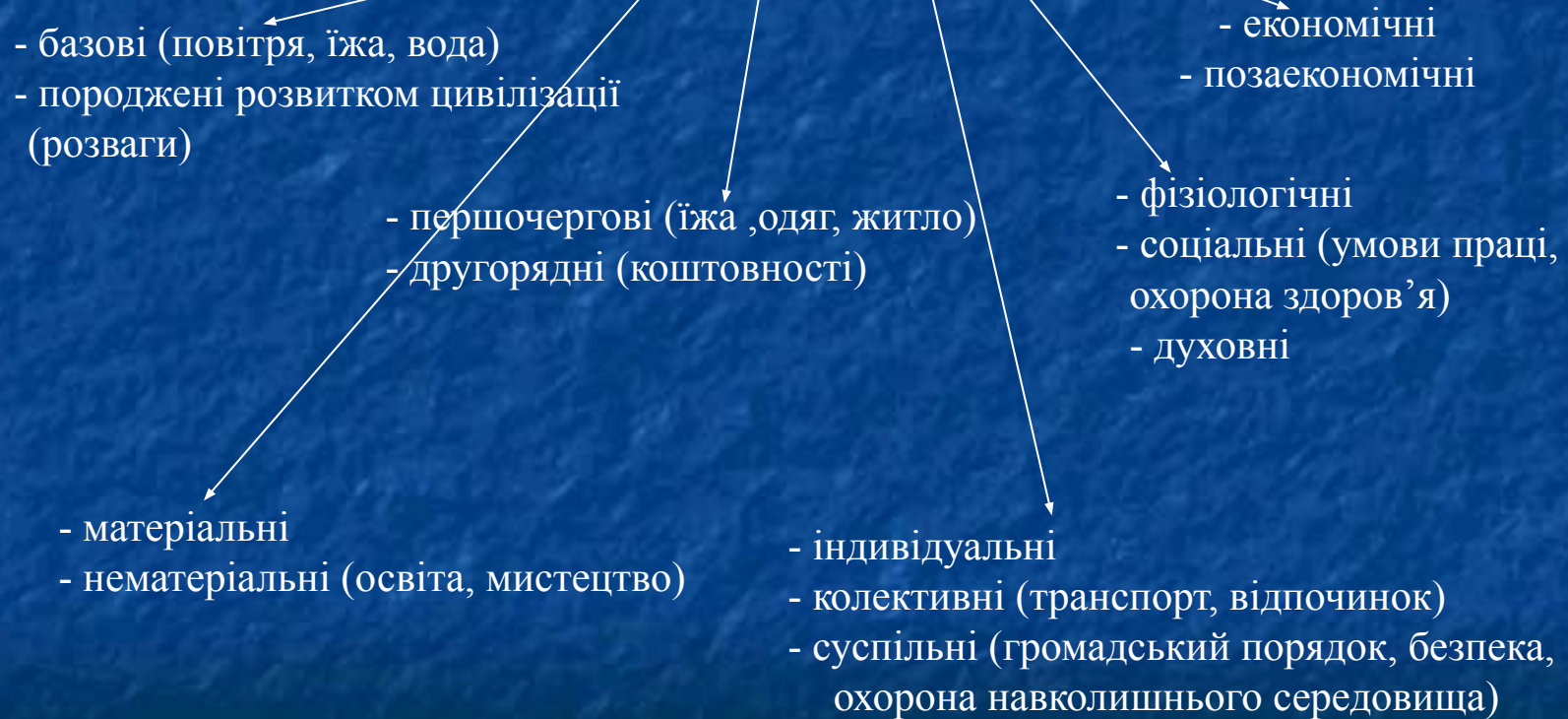


ТЕМА 2. ЕКОНОМІЧНІ ПОТРЕБИ

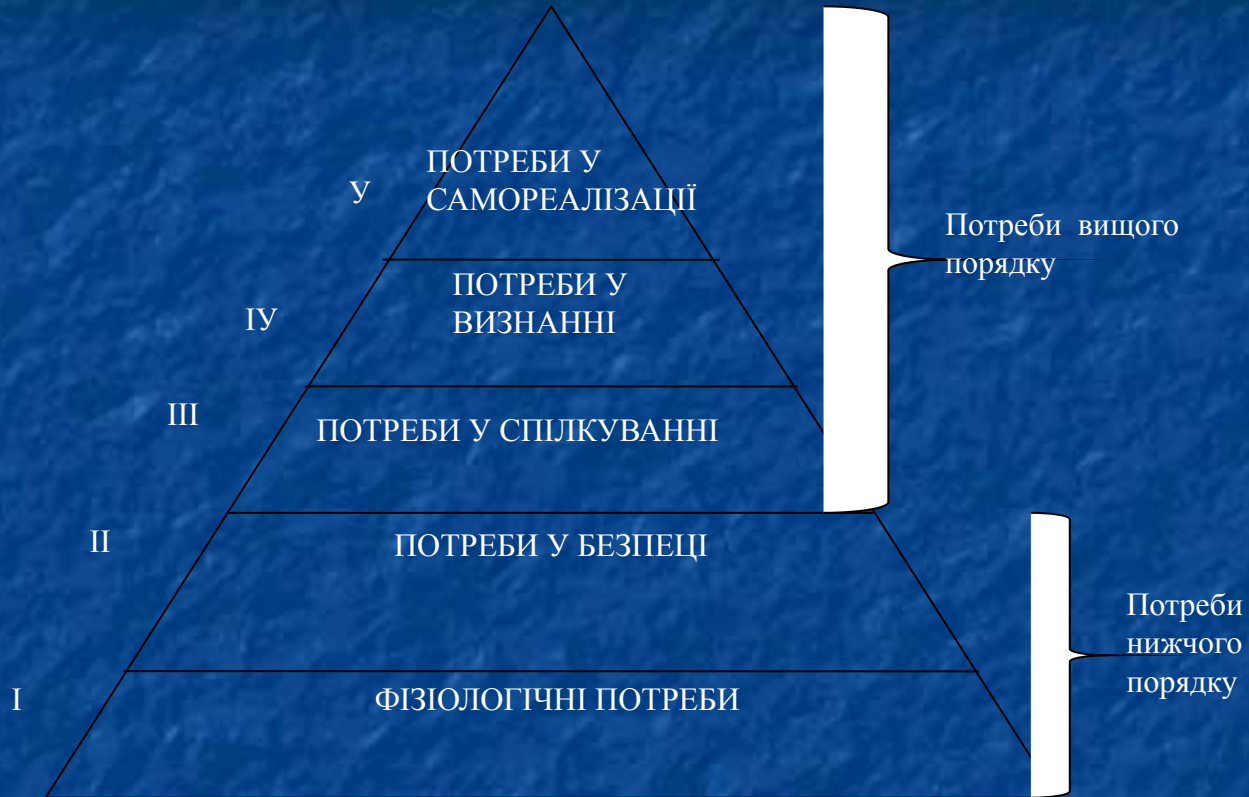
1. Економічні потреби та їх ієрархія.
2. Економічні інтереси та їх взаємозв'язок з потребами.
3. Мотиви та стимули.
4. Економічна поведінка.
5. Реалізація економічних інтересів і суспільне виробництво.
6. Національні та глобальні економічні інтереси.

Потреба – природний потяг людини до визначених умов життя, відсутність яких викликає хибне відчуття і породжує прагнення змінити такий стан речей.

Класифікація потреб



ПІРАМІДА ПОТРЕБ МАСЛОУ



ЗА СТУПЕНЕМ ЗАДОВОЛЕННЯ

Абсолютні

визначаються максимально можливим обсягом виробництва життєвих благ і послуг за найсприятливіших умов. Це перспективні потреби, є орієнтиром економічного розвитку

Дійсні

формуються залежно від досягнутого рівня виробництва і є суспільною нормою для певного історичного періоду

Фактичні

є формою задоволення платоспроможного попиту

ЗА МОЖЛИВОСТЯМИ ПОВНОГО ЇХ ЗАДОВОЛЕННЯ

Насичені (вгамовні)

мають чітку межу і можливість їх повного задоволення (науково-обґрунтовані норми вживання їжі)

Ненасичені (невгамовні)

Не мають чітко визначеної межі насичення і не можуть бути повністю задоволені (потреба в знаннях)

ВЗАЄМОВПЛИВ ПОТРЕБ І ВИРОБНИЦТВА

Задовольняє
існуючі
та створює нові

Потреби – основний
спонукальний мотив
розвитку виробництва

Породжують
та
стимулюють

Виробництво – доцільна
діяльність людей,
спрямована на
задоволення їхніх потреб

- створює конкретні блага і тим самим сприяє задоволенню певних потреб;
- прискорення НТП обновляє товарний асортимент і породжує нові потреби;
- суттєво впливає на способи застосування корисних речей і формує тим самим певну побутову культуру

- є передумовою, внутрішнім спонукальним мотивом господарської діяльності
- запитам людей властива здатність змінюватись
- викликають поступальний рух господарської діяльності

ЗАКОНИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ ПОТРЕБ

1. Закон зростання потреб
2. Закон Енгеля

ЗАКОН ЗРОСТАННЯ ПОТРЕБ

Місце закону в системі законів

Загальний закон розвитку продуктивних сил і виробничих відносин

Кількість вираження закону

$$C_{з.п.} = \frac{P_n}{\Phi_n}$$

де $C_{з.п.}$ – ступінь задоволення потреб,
 P_n – раціональні потреби,
 Φ_n – фактичні потреби

Форми вияву закону

Ступінь задоволення потреб
Підвищення вимог до засобів виробництва
Зростання якості необхідного продукту

Економічний закон зростання потреб – відображує внутрішньо-необхідні, суттєві, сталі зв'язки між виробництвом економічних благ та їх споживанням, потребами та наявними можливостями їх задоволення

Закон Енгеля – відображує залежність між типом товарів та послуг, які купує людина, родина і рівнем їх доходів

ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕРЕСИ

ІНТЕРЕС – об'єктивно обумовлений мотив діяльності суб'єкта (людини, окремих груп, соціуму в цілому), спрямованої на задоволення певних потреб

Економічні інтереси

- об'єктивні спонукальні мотиви економічної діяльності, обумовлені розвитком людських потреб, місцем суб'єкта у системі суспільного поділу праці, еволюцією відносин економічної власності та управління нею;
- усвідомлені потреби існування різних суб'єктів господарювання

Економічні інтереси:

- є формою вияву економічних потреб;
- відображують певний рівень та динаміку задоволення економічних потреб;
- спонукають економічних суб'єктів до діяльності для задоволення потреб

СИСТЕМА
ЕКОНОМІЧНИХ
ІНТЕРЕСІВ

СУБ'ЄКТИ

ті, хто мають усвідомлені потреби й обрали свідомо для себе спосіб їх задоволення

ОБ'ЄКТИ

економічні блага, які прагне здобути економічний суб'єкт

СИСТЕМА ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ
Види

за суб'єктами

- особисті
- сім'ї
- колективні, групові
- загальнолюдські
- національні
- глобальні

за ступенем важливості

- визначальні
- другорядні

за часом дії

- поточні
- перспективні

за усвідомленням

- дійсні
- помилкові

за об'єктом

- майнові
- фінансові
- інтелектуальні

МОТИВИ ТА СТИМУЛИ

Мотив (лат. moveo – спонукати, приводити в рух) – те, що спонукає людину до діяльності(активності) й заради чого ця діяльність здійснюється

В економічній теорії мотив означає комплекс явищ, які спонукають людину (працівника, власника) до господарської діяльності, це усвідомлене спонукання до дії

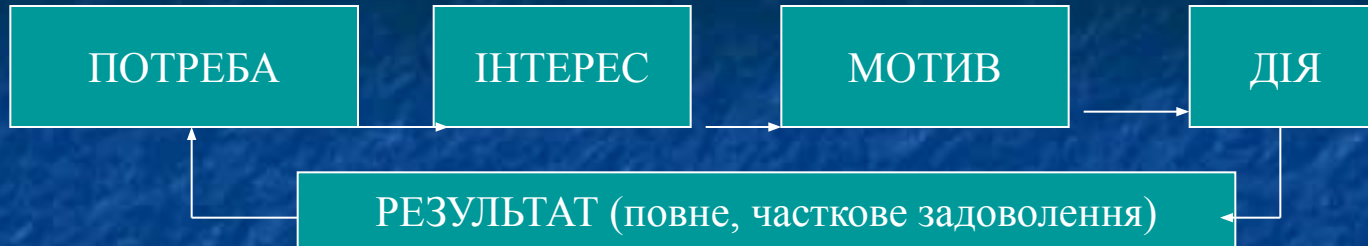
ЕЛЕМЕНТИ МОТИВУ



ФОРМИ ВИЯВУ МОТИВУ



МОДЕЛЬ МОТИВАЦІЇ



ТЕОРІЇ МОТИВАЦІЇ

Система Тейлора
Теорія потреб Маслоу
Теорія Х/У Мак-Грегора
Теорія мотивації продуктивності Мак-Клейланда

СТИМУЛ – (лат. Stimulus – батіг, пуга) – означає спонукання до дії, спонукальну причину. Це зовнішні спонукання, які мають цільову спрямованість

Відмінності мотиву та стимулу

МОТИВ

Стимул (як зовнішнє спонукання)

Особисті причини (як внутрішні спонукання)

СИСТЕМА МОТИВУВАННЯ

Матеріальне стимулювання

- ріст заробітної плати
- премії
- бонуси

Нематеріальне стимулювання

- моральні стимули
- організаційне стимулювання
- стимулювання вільним часом
 - створення відповідного соціально-психологічного клімату

ЕКОНОМІЧНА ПОВЕДІНКА

Поведінка людини – здатність людини до діяльності у різних сферах її життя.

Є предметом дослідження сучасної психології.

Економічна поведінка – спосіб і характер економічних дій громадян, працівників, менеджерів, підприємців і виробничих колективів за певних умов життя, економічної діяльності

- система логічних і послідовних заходів впливу суб'єкта на економіку з метою її

Вибір моделі економічної поведінки визначається:

- рівнем освіти, виховання, культури;
- соціальним оточенням;
- економічним досвідом, індивідуальними нахилами і симпатіями та ін.

Групи економічних інстинктів

Інстинкти індивідуалізму
(заощадження,
продовження роду)

Інстинкти розвитку
(волі, творчості,
майстерності...)

Інстинкти соціальні
(справедливості,
співчуття, допомоги)

Теорія споживацької поведінки – комплекс показників, які характеризують дії споживачів, зокрема: попит на товари і послуги, структуру споживання, способи використання доходів, реакцію на зміни цін, моди тощо.

Зміст теорії поведінки споживачів складають три основні категорії:

- корисність
 - ціна
 - дохід

НАЦІОНАЛЬНІ ТА ГЛОБАЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕРЕСИ

* Поняття “національний інтерес” зароджується наприкінці ХУІІ ст. з появою інституту держави і ототожнюється з такими поняттями як “національна честь”, “суспільний інтерес”, “загальна воля” та ін.

* Перша наукова теорія щодо природи національного інтересу – **марксизм**.
Національний інтерес – це об’єктивно обумовлений мотив діяльності, панівних у суспільстві класів, спрямований на капіталістичну експлуатацію пролетаріату.

• **Школа політичного реалізму (1940-1950 рр.).**

Національний інтерес – це інтерес, виражений у термінах влади.

• **Неореалістичний напрямок (1960-і роки).**

Акцент на тому факті, що держави обмежені у реалізації їх національних інтересів під впливом глобалізації.

• **Національний інтерес** – це інтегральне вираження інтересів усіх членів суспільства, що реалізуються через політичну систему;
- це усвідомлені національні потреби соціально організованого народу, які знаходять свій вияв у національній ідеї та цілях, а також конкретних завданнях з їх реалізації.

СТРУКТУРА НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ

економічні, правові, політичні, соціальні, ідеологічні, культурні

НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ІНТЕРЕС – система пріоритетів у

НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ІНТЕРЕС – система пріоритетів у соціально-економічному розвитку держави в цілому та її регіонів; політико-правових та економічних механізмів у їх реалізації; співвідношення національних інтересів з однопорядковими поняттями економічна безпека, економічні потреби, економічна незалежність

КЛАСИФІКАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ

- за характером (коаліційні, загальнонаціональні)
- за масштабами (глобальні, регіональні, локальні)
- за ступенем важливості (життєво важливі, важливі, істотні)
- за терміном дії (постійні, довгострокові, середньострокові, поточні)
- за взаємністю (однобічні, взаємні)
- за сферами реалізації (виробничі, фінансові, технологічні,
- демографічно-економічні, військово-економічні)