

Климко Г.Н., Нестеренко В.П., Каніщенко Л.О., Чухно А.А. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підруч. для студ. екон. спец. вищ. закл. осв. / Григорій Никифорович Климко (ред.), Василь Павлович Нестеренко (ред.). - 2. вид., перероб. і доп. — К.: Вища школа, 1999. - 743 с.

ЗМІСТ:

Частина I. ВСТУП ДО ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Розділ 1. Предмет і функції економічної теорії

§ 1. Предмет економічної теорії

§ 2. функції економічної теорії

§ 3. Логіка і структура курсу "Основи економічної теорії: політекономічний аспект"

Розділ 2. Основні методи пізнання соціально-економічних процесів

§ 1. Загальнонаукові методи

§ 2. Спеціальні методи

Частина II. ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Розділ 3. Процес суспільного виробництва, його фактори, зміст і результативність

§ 1. Виробництво як процес суспільної праці

§ 2. фактори виробництва: види, типи, функції

§ 3. Поєднання факторів виробництва

§ 4. Результативність виробництва

§ 5. Науково-технічна революція і зміни у змісті й характері праці

§ 6. Ефективність суспільної праці і розширення джерел багатства суспільства

Розділ 4. Матеріальні основи розвитку сучасної цивілізації

§ 1. Об'єктивні основи і етапи цивілізаційного процесу

§ 2. формування основ постіндустріальної цивілізації

Розділ 5. Економічна система суспільства і власність

§ 1. Зміст економічної системи та її структурні елементи

§ 2. Основи аналізу відносин власності

§ 3. Новітні тенденції у розвитку відносин власності

Розділ 6. Економічні потреби та інтереси - головна рушійна сила соціально-економічного прогресу

§ 1. Сутність потреб і особливості розвитку їх

§ 2. Закон зростання потреб і соціально-економічна ефективність виробництва

§ 3. Взаємозв'язок потреб, виробництва і попиту

§ 4. Економічні інтереси - рушійна сила соціально-економічного розвитку

Розділ 7. Суспільний поділ праці - джерело соціально-економічного розвитку

§ 1. Зміст суспільного поділу

§ 2. Поділ праці та організація управління

Розділ 8. Людина - основне джерело і критерій соціально-економічного

§ 1. Людина як елемент продуктивних сил, суб'єкт суспільних відносин і кінцева мета виробництва

§ 2. Зміна місця й ролі людини у виробництві в процесі науково-технічного прогресу

§ 3. Гуманізація виробництва і мотивація праці

Розділ 9. Багатство людського суспільства як результат і умова соціально-економічного розвитку

§ 1. Сутність суспільного багатства

§ 2. Структура і використання національного багатства

Частина III. ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ ТОВАРНОВОГО ВИРОБНИЦТВА І РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Розділ 10. Сутність і генезис товарного виробництва. Товар і його властивості

§ 1. Характеристика товарного виробництва

§ 2. Товар і його властивості

§ 3. Теорії вартості

Розділ 11. Гроші як економічна категорія

§ 1. Розвиток форм вартості та виникнення грошей

§ 2. Функції грошей як загального еквівалента

§ 3. Концепції грошей

§ 4. Сучасні зміни в грошовому обігу

Розділ 12. Основні рушійні сили та економічні закони товарного виробництва

§ 1. Суперечності - джерело та рушійна сила розвитку товарного виробництва

§ 2. Економічні закони і категорії товарного виробництва

Розділ 13. Ринкове господарство і його основні суб'єкти

§ 1. Ринкове господарство як невід'ємний компонент товарного виробництва

§ 2. Суб'єкти ринкового господарства

Розділ 14. Сучасний ринок, його структура і функції

§ 1. Ринок як полісистемне утворення

§ 2. Ринкова інфраструктура

§ 3. Функції ринку

Розділ 15. Конкуренція і монополія в ринковій системі

§ 1. Ринкові форми і способи ринкової поведінки економічних суб'єктів

§ 2. Модифікація конкурентно-ринкового механізму

§ 3. Позаринкові форми зв'язку господарських одиниць

§ 4. Держава як організатор конкурентних відносин

Частина IV. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МІКРОЕКОНОМІКИ

Розділ 16. Мікроекономічний рівень господарювання і форми його організації

§ 1. Поняття мікроекономічного рівня і суб'єктів господарювання

§ 2. Форми організації господарювання на мікрорівні

Розділ 17. Співвідношення попиту та пропозиції і ціноутворення

§ 1. Економічна природа попиту та пропозиції

§ 2. Діалектична залежність попиту і пропозиції, співвідношення їх

§ 3. Фактори, що визначають попит і пропозицію

§ 4. Еластичність попиту і пропозиції, їхнє графічне вираження

§ 5. Кон'юнктура ринку, випадки якісної визначеності її

§ 6. Коливання цін, ціна рівноваги

§ 7. Фактори і методи ринкового ціноутворення

Розділ 18. Витрати виробництва і прибуток

§ 1. Витрати виробництва

§ 2. Прибуток як економічна категорія

§ 3. Ефективність використання факторів виробництва

Розділ 19. Капітал і підприємництво

§ 1. Стимули і механізм підприємницької діяльності. Сутність капіталу

§ 2. Структура і функціонування капіталу підприємства нефінансової сфери

§ 3. Особливості підприємницької діяльності і функціонування капіталу в різних сферах економіки

Розділ 20. Підприємство в умовах ринкового господарювання

§ 1. Маркетинг і менеджмент. Функціонування підприємства як товаро-виробника

§ 2. Форма індивідуального відтворення підприємства в ринковій економіці. Роль маркетингу

§ 3. Сутність і функції менеджменту підприємства

Розділ 21. Теоретичні основи економіки домогосподарства

§ 1. Можливості вибору домогосподарства і обмеженість їх

§ 2. Переваги домогосподарства

§ 3. Оптимальний план споживання домогосподарства

§ 4. Основні фактори, які впливають на попит домогосподарства

§ 5. Пропозиція домогосподарства

Частина V. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МАКРОЕКОНОМІКИ І СУСПІЛЬНЕ ВІДТВОРЕННЯ

Розділ 22. Відтворення і економічне зростання на макрорівні

§ 1. Зміст процесу суспільного відтворення

§ 2. Економічне зростання і його типи

Розділ 23. Макроекономічний рівень господарювання і система націо-нальних рахунків

§ 1. Система вимірів господарювання на макрорівні

§ 2. Регулювання річного потоку товарів, послуг і доходів на макроекономічному рівні

Розділ 24. Економічна рівновага і циклічність суспільного виробництва

§ 1. Економічна рівновага і циклічність

§ 2. Середні і малі цикли

§ 3. Довгі хвилі в економіці та їхній вплив на структуру суспільного виробництва

Розділ 25. Зайнятість і безробіття. Принципи функціонування та тенденції розвитку ринку робочої сили

§ 1. Умови формування, сутність і тенденції розвитку сукупного працівника

§ 2. Зайнятість населення та регулювання її в сучасних умовах

§ 3. Ринок робочої сили

§ 4. Макроекономічна нестабільність і безробіття

§ 5. Інфляція та зайнятість населення

Розділ 26. Особливості відтворення в аграрній сфері економіки

§ 1. Роль природних умов

§ 2. Земельна рента

§ 3. Агробізнес

§ 4. Особливості переходу до ринкових відносин в аграрному секторі України

Розділ 27. Фінансово-грошова система

§ 1. Сутність і структура фінансової системи у суспільному відтворенні

§ 2. Бюджетна система

§ 3. Грошова система

§ 4. Кредитна система

§ 5. Валютна система

Розділ 28. Система розподілу доходів

§ 1. Сутність і механізм розподілу доходів

§ 2. Заробітна плата і доходи від кооперативно-колективної і індивідуальної трудової діяльності

§ 3. Доходи підприємців

§ 4. Суспільні фонди споживання

§ 5. Доходи від власності. Рентні доходи

§ 6. Сімейні доходи і структура використання їх

Частина VI. ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІКИ ПЕРЕХІДНОГО ТИПУ

Розділ 29. Особливості економічних відносин і різноманітність форм еволюції країн, що розвиваються

§ 1. Соціально-економічна структура країн, що розвиваються

§ 2. Диференціація країн, що розвиваються

§ 3. Різноманітність форм соціально-економічного прогресу

Розділ 30. Економічний устрій в умовах переходу від командно-адміністративної системи господарювання до ринкових відносин

§ 1. Об'єктивна необхідність і реальні можливості переходу

§ 2. Становлення різних форм власності

§ 3. Становлення підприємництва

Частина VII. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА ЯК СИСТЕМА СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА І МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Розділ 31. Сутність світового господарства, його структура і суперечності розвитку

§ 1. Загальнолюдські соціально-економічні цінності та розвиток світових економічних зв'язків

§ 2. Ступені генезису і об'єктивні основи розвитку світового господарства

§ 3. Соціально-економічна сутність системи сучасного світового господарства.

Особливості дії економічних законів

§ 4. Характеристика сучасної організаційно-економічної структури світового господарства

§ 5. Світове господарство як зростаюча суперечлива цілісність

Розділ 32. Традиційні та стратегічні міжнародні економічні відносини. Платіжний баланс

§ 1. Сутність міжнародних економічних відносин, трансформація їх

§ 2. Характеристика основних форм міжнародних економічних відносин

§ 3. Регулювання світових господарських зв'язків

§ 4. Платіжний баланс як відображення економічного стану країни

Розділ 33. Зовнішньоекономічні відносини і проблеми інтеграції України у світове господарство

§ 1. Об'єктивні основи зовнішньоекономічних зв'язків України

§ 2. Основні напрями, форми і суб'єкти зовнішньоекономічних відносин України

§ 3. Роль економічної реформи в інтеграції України у світову економічну систему

Розділ 34. Економічні аспекти глобальних проблем

§ 1. Сутність глобальних проблем сучасності

§ 2. Сучасні форми вияву та можливості розв'язання глобальних проблем людства

Частина VIII. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ І ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА

Розділ 35. Економічна теорія як підґрунтя економічної політики

§ 1. Сутність і цілі економічної політики

§ 2. Взаємозв'язок економічної теорії і економічної політики

§ 3. Національно-економічні інтереси - вихідний пункт визначення національної економічної політики

§ 4. Моделі ринку і економічної політики

Розділ 36. Економічна роль держави

§ 1. Економічні функції держави

§ 2. Становлення економічних функцій Української держави

§ 3. Економічна політика держави

§ 4. Держава і ринок

§ 5. Основи державного регулювання економіки

§ 6. Економічні функції місцевих органів влади

Розділ 37. Політика державного регулювання економіки

§ 1. Політика державного регулювання як складова частина господарської системи

§ 2. Концепції макроекономічної рівноваги в системі ринкового господарства як підґрунтя економічної політики

§ 3. Основні функції державного регулювання

§ 4. Національні особливості державного регулювання

§ 5. Основні форми державного регулювання

§ 6. Політика економічного розвитку: державне коригування економіко-соціального розвитку суспільства

§ 7. Зовнішньоекономічна політика держави

Розділ 38. Податково-бюджетна політика держави

§ 1. Сутність і функції податків. Оптимальне оподаткування

§ 2. Класифікація податків

§ 3. Податкова політика держави

§ 4. Особливості податкової політики в Україні

§ 5. Бюджетна політика держави

Розділ 39. Кредитно-грошова політика держави

§ 1. Сутність і основні напрями кредитно-грошової політики

§ 2. Методи кредитно-грошової політики

§ 3. Кредитно-грошова політика в Україні

Розділ 40. Інноваційна політика держави

§ 1. Сутність і основні методи інноваційної політики держави

§ 2. Система управління державною інноваційною політикою

§ 3. Малий інноваційний бізнес

Розділ 41. Особливості сучасної економічної політики в Україні

Частина IX. ОСНОВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ В КРАЇНАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Розділ 42. Становлення та еволюція економічної теорії

§ 1. Становлення економічної теорії як самостійної науки

§ 2. Марксова концепція розвитку політичної економії. Сучасні оцінки

§ 3. Трактатування розвитку економічної теорії в сучасних моделях

§ 4. Класична ситуація та її зміни - методологічний ключ адекватного розкриття розвитку економічної теорії в країнах ринкової економіки

§ 5. Плюралізм і класифікація теорій та напрямів світової економічної думки

Розділ 43. Перша класична ситуація як розквіт політичної економії

§ 1. Становлення першої класичної ситуації: шлях від монетаризму до англійської класичної школи

§ 2. Варіанти класичної економічної теорії

Розділ 44. Друга класична ситуація: епоха мікроекономічної

§ 1. Теоретичні засади неокласичної доктрини

§ 2. А. Маршалл і початок неокласичного аналізу

§ 3. Розробка Л. Вальрасом теорії загальної економічної рівноваги

Розділ 45. Кейнсіансько-неокласичний синтез - визначальна характеристика третьої класичної ситуації

§ 1. Економічна теорія Дж. М. Кейнса

§ 2. Кейнсіансько-неокласичний синтез як наслідок перегляду теорії Дж. М. Кейнса

§ 3. Посткейнсіанство: новітня критика кейнсіансько-неокласичного синтезу

Розділ 46. Четверта класична ситуація: формування новітніх напрямів світової економічної теорії.

§ 1. Пошуки нової класичної ситуації в останній третині ХХ ст.; загальне і специфічне

§ 2. "Неокласичне відродження" і монетаризм

§ 3. Теорія раціональних сподівань - радикальний варіант "неокласичної революції"

§ 4. Економіка пропозиції

§ 5. Неоінституціоналізм - пошуки альтернативи пануючої ортодоксії

Частина I. ВСТУП ДО ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Розділ 1. Предмет і функції економічної теорії

§ 1. Предмет економічної теорії

§ 2. Функції економічної теорії

§ 3. Логіка і структура курсу "Основи економічної теорії: політекономічний аспект"

Розділ 1 ПРЕДМЕТ І ФУНКЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

§ 1 Предмет економічної теорії

Кожна наука має свій предмет вивчення. З іншими спорідненими науками вона пов'язана через об'єкт дослідження: наприклад, сукупність економічних наук об'єднується розглядом проблем на-родного господарства. Цільовою функцією кожної науки є розкриття і пізнання відповідних об'єктивних законів природи чи суспільст-ва. Для цього вона користується набутими в процесі історичного розвитку загальнонауковими та спеціальними, притаманними лише їй методами пізнання об'єктивної реальності.

Якою б розмаїтою не була людська діяльність, вона повинна мати власну основу. Такою основою є економічне життя суспільства, тісно пов'язане з потребами та інтересами людей. У перекладі з грецької слово "економіка" означає мистецтво ведення домашньо-го господарства ("ойкос" - дім, домашнє господарство; "номос" - вчення, закон). Вперше цей термін ввів Арістотель (III ст. до н. е.). Він поділив науку про багатство на економіку та хримастику. Під першою він розумів виробництво благ для задоволення потреб людей, під другою - накопичення грошей, до якого ставився нега-тивно.

Мислителі стародавнього світу робили спроби з'ясувати внут-рішні підвалини економічного розвитку та формували окремі еле-менти економічних знань. З тих пір, як давньогрецький філософ Ксенофонт (IV-III ст. до н. е.) започаткував нову на той час еконо-мічну науку в творах "Економіка" та "Про доходи", зміст її невпізнанне змінився. По-перше, ведення господарства та управління ним здійснюються тепер не тільки в рамках сім'ї, а й у межах регіону, країни, групи держав, всього світу. По-друге, воно організується не тільки за територіальною, а й за виробничою ознакою. Отже, нині поняття "економіка" охоплює: сім'ю, підприємство (фірму); народ-не господарство певної країни чи його частину; сукупність взаємо-пов'язаних господарств груп країн, об'єднаних у різноманітні інте-гральні організації; світове господарство як суперечливу цілісність взаємозалежних народних господарств усіх країн та їхніх об'єд-нань.

[РИС.1](#)

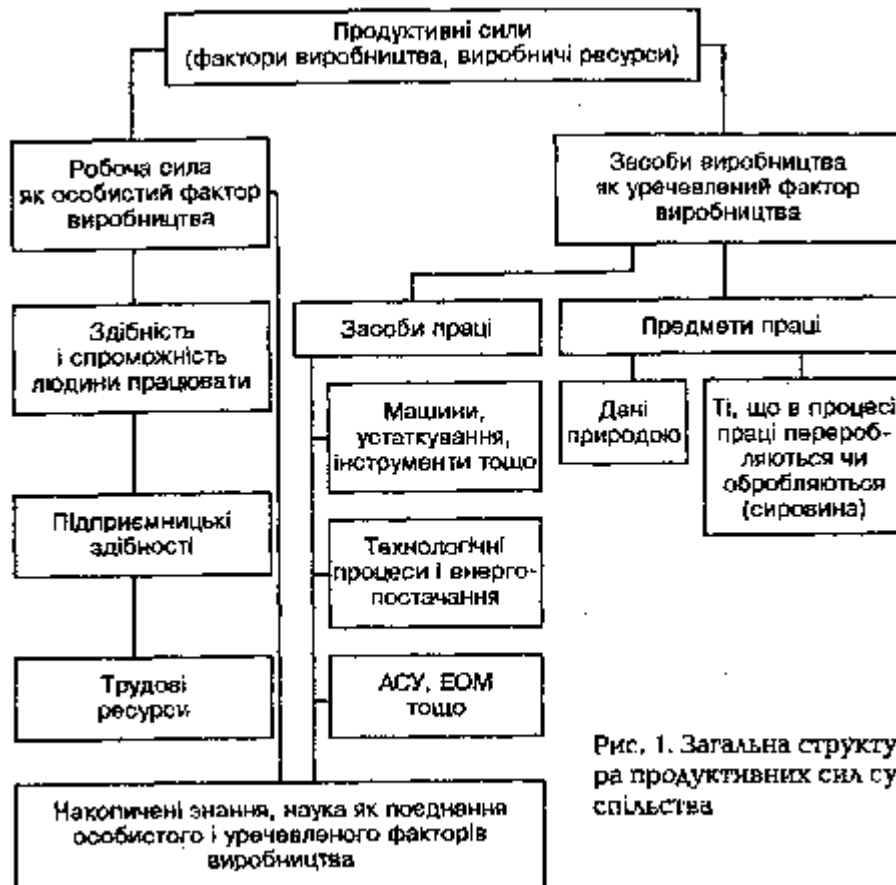


Рис. 1. Загальна структура продуктивних сил суспільства

Економіка як народне господарство має дві сторони вираження: по-перше, як матеріально-натуральне наповнення, по-друге, як сукупність виробничих відносин, що пов'язують процеси виробництва, розподілу, обміну та споживання суспільного продукту як фази постійного відтворення економіки. Матеріально-натуральне наповнення економіки виявляється в продуктивних силах, виробничих ресурсах суспільства (рис. 1), що відображають систему відносин "людина - природа". До них належить передусім робоча сила як здібність людини творити в матеріальній та духовній сферах. Особливо важливими її проявами є підприємницькі здібності. Робоча сила втілюється у трудових ресурсах. Це особистий фактор виробництва. Другою складовою продуктивних сил є уречевлений фактор виробництва, тобто засоби виробництва, які людина використовує в процесі праці, спрямованої на забезпечення своїх матеріальних та духовних потреб. Засоби виробництва поділяють на предмети і засоби праці. Перші охоплюють предмети, дані природою, та ті, що в процесі праці переробляються чи обробляються з метою одержання готової продукції для особистого чи виробничого використання. До других належать, по-перше, машини, устаткування, інструменти та інші технічні знаряддя; по-друге, технологічні процеси та енергопостачання; по-третє, автоматизовані системи управління (АСУ), електронно-обчислювальні машини (ЕОМ) тощо. Центральне місце в системі засобів праці посідають накопичені людством знання. Людина живе у світі обмежених можливостей. Обмежені її фізичні та інтелектуальні здібності, час, який вона може приділити тому чи іншому заняттю, засоби, які можуть бути використані для досягнення поставленої мети. Обмеженість наявних ресурсів була і є головною й досить жорсткою умовою, яка нашої ровується об'єктивною реальністю на розміри і можливості зростання особистого та суспільного багатства. Однак це стосується конкретної людини та конкретних умов існування суспільства. Щодо розвитку суспільства в цілому в історичній перспективі можливості людини необмежені. Протягом багатовікової історії людина суттєво розсунула рамки зазначених

та інших обмежень. Проте перед індивідом, як і перед суспільством в цілому, завжди на кожному етапі постає проблема вибору напрямів та способів вико-ристання обмежених ресурсів. Її можна вирішувати різними мето-дами, які лежать у площині економіки. Серйозною проблемою є не тільки виробництво, а й розподіл його продуктів між різними вер-ствами населення.

Сукупність виробничих відносин у широкому розумінні пред-ставлена техніко-економічними, організаційно-економічними та соціально-економічними відносинами, Суто економічні виробничі відносини, про які йдеться при визначенні конкретного предмета економічної теорії, подані переважно організаційно-економічними та соціально-економічними відносинами. Економіка як наука, тоб-то як систематизоване знання про сутність економічних явищ та процесів, почала оформлятися лише в XVII-XVIII ст. паралельно з бурхливим розвитком ринкового господарства.

В економічній науці ще за часів У. Петті (XVII ст.) розпочався процес диференціації знань. Тепер це система дисциплін. Підго-товка економістів в Україні сьогодні ведеться більш як з 50 спе-ціальностей.

Є багато сучасних визначень поняття "економічна наука". Серед них головними є ті, що визначають її як науку, що вивчає: 1) умови та форми, за яких відбуваються виробництво та обмін і відповідний розподіл продуктів між людьми, про шляхи вирішення проблеми організації споживання і виробництва; 2) проблеми використання обмежених виробничих факторів (землі, праці, устаткування, тех-нічних знань), а також фінансових ресурсів для виробництва та розподілу продуктів між членами суспільства; 3) закономірності руху цін, грошей, норми відсотка, капіталу і прибутку для вироблення державою відповідної політики впливу на економічне життя тощо.

Кожний з цих підходів відображає лише певний бік економіки і тому не охоплює повністю її систему. Власне, це визначення еко-номічних наук, що вивчають різні аспекти багатогранного еконо-мічного життя. Однак усі вони підкреслюють тісний зв'язок еконо-міки з виробництвом і ринком.

Об'єктом вивчення всіх економічних наук є економіка в цілому. Якщо об'єкт вивчення для них є спільним, то предмет вивчення різний. "Сім'я" економічних наук безперервно зростає. В її струк-турі, якщо виходити з вивчення не окремих функціональних сто-рін чи галузей суспільного виробництва, чим займаються конкретні економічні науки, а економічної системи в цілому, економічна тео-рія, безумовно, займає основне місце.

Економічна історія та історія економічних учень також вивча-ють економічну систему в цілому, але в різних аспектах. Перша досліджує конкретні форми функціонування і розвиток економіч-них систем у різні історичні епохи з урахуванням національних, природних, політичних та інших особливостей конкретних країн (або їхніх груп). Друга аналізує відбиття у свідомості різних сус-пільних верств тих економічних відносин, які існують на певному відрізьку часу. Історія економічних учень розкриває також об'єк-тивні витоки виникнення різноманітних шкіл та напрямів у еконо-мічній науці.

Окрему групу утворюють спеціальні (функціональні) підрозді-ли економічної науки - економічна статистика, економіка праці, фінанси, кредит, грошовий обіг, бухгалтерський облік тощо.

Найбільшу групу становлять галузеві економічні науки, які вив-чають специфіку вияву виробничих відносин, їхніх законів та фун-кціональних систем (управління виробництвом, грошово-фінансо-вий механізм тощо) в різних сферах суспільного виробництва.

Найзагальнішою галузевою наукою є економіка промисловості. Однак і вона поділяється на економіку хімічної, металургійної, нафтодо-бувної чи іншої промисловості, оскільки постійно розвивається сус-пільний поділ праці, відокремлюються відносно самостійні галузі виробництва і, як наслідок, все більш конкретизуються економічні дисципліни.

У зв'язку з тим що нематеріальна сфера (наука, освіта, охорона здоров'я тощо) тісно пов'язана з галузями матеріального вироб-ництва, бере участь у розподілі, обміні та споживанні суспільного продукту, економічний бік має як матеріальна, так і нематеріальна виробнича діяльність людей. Виділяються нові галузеві економічні дисципліни - економіка сфери послуг, економіка освіти, економі-ка туризму тощо.

Оскільки об'єктом вивчення всіх економічних наук поряд із специфічним предметом кожної з них є відносини і зв'язки між людьми в процесі їхньої економічної діяльності, то взаємодіють і науки через обмін інформацією, використання результатів досліджень суміжних наук тощо. Методологічною основою системи економічних наук є економічна теорія.

Об'єктом економічної теорії є економіка в цілому (на мікро-макро- і глобальному рівнях). Мікрорівень економіки бере початок з сім'ї; фірма (підприємство) є його головною ланкою. Макрорівень охоплює господарство країни в цілому, а глобальний - міждержавні економічні об'єднання та світове господарство.

Багатоаспектність змісту економіки зумовлює різноманітність напрямів вивчення економічного життя суспільства: в центрі уваги постають економічні виробничі відносини, проблеми ефективності економічної системи, особливості різних систем господарювання тощо.

Важливе значення має вивчення світового досвіду розвитку економічної теорії та відповідних навчальних дисциплін. Так, розглядаючи предмет економіки, П. Самуельсон і Р. Нордхаус наголошують на тому, що люди обирають спосіб використання обмежених виробничих ресурсів для вироблення різних продуктів та розподілу їх між членами суспільства. Якщо виходити з прагматичної спрямованості навчального процесу, то такий підхід цілком виправданий.

Економічна теорія досліджує не тільки проблеми оптимізації виробництва при обмежених ресурсах, а й економічні форми та закономірності, в яких здійснюється суспільне відтворення в цілому. Водночас вчені не відкидають і політико-економічного аналізу відносин власності, оскільки економічну науку не можна звести до конкретно-економічного знання.

Термін "політична економія" щодо економічної теорії був застосований ще французьким меркантилістом А. Монкретьєном у праці "Трактат політичної економії", написаній у 1615 р. З грецької "політікос" перекладається як державний, суспільний. Отже, цей термін можна трактувати як науку про ведення господарства в державі, суспільстві.

Сьогодні школа економістів Чиказького університету (США) під керівництвом відомого вченого М. Фрідмана видає "Journal of Political Economy", присвячений проблемам політичної економії. Сучасний рівень розвитку політичної економії розглядається у чотиритомному словнику, виданому за редакцією Дж. Ітвелла, М. Мілгейта, П. Ньюмена "The New Palgrave. A Dictionary of Economics"; London, N. Y. etc 1987 (VOL. 3, p. 906).

[РИС.2](#)

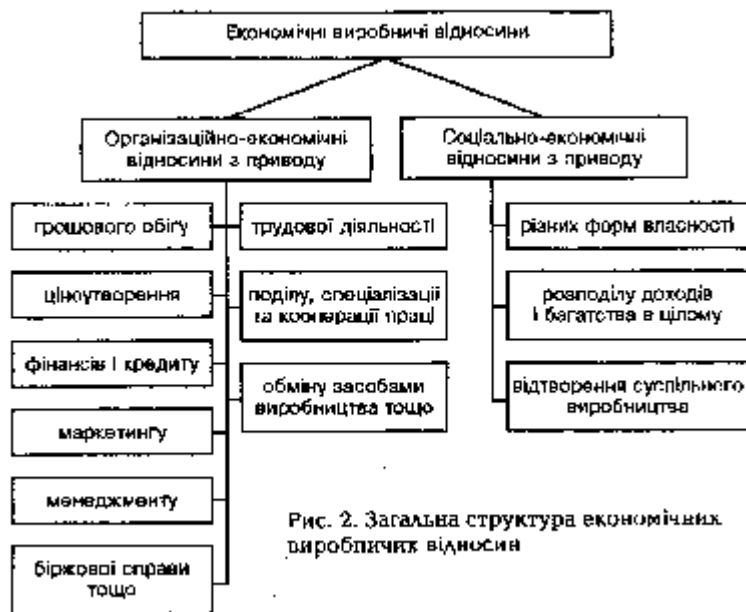


Рис. 2. Загальна структура економічних виробничих відносин

У підручнику "Economics", який неодноразово перевидавався в Лондоні, Нью-Йорку, Мехіко, Москві, Києві, його автори К. Р. Макконнелл та С. Л. Брю зазначають, що політеконом тепер входить як неодмінний член у вищі урядові ради. Монументальні роботи з політекономічних засад постійно з'являються в різних країнах світу.

Розвиток предмета економічної теорії в її політекономічному аспекті, як і будь-якої науки, безмежний, завершення певних його напрямів, виявів веде водночас до появи та становлення нових.

Вивчення політекономічного аспекту економічної теорії означає дослідження розвитку економічних явищ і процесів через пізнання економічних виробничих відносин.

Головним завданням економічної теорії є характеристика засад економічних систем через аналіз організаційно-економічних та соціально-економічних (рис. 2) виробничих відносин. У процесі організації виробництва виникають загальні організаційно-економічні відносини, які відбивають певний його рівень. Вони відображаються такими абстрактно-загальними категоріями, як праця, засоби виробництва, поділ праці тощо, і виражають систему відносин "людина - виробництво".

Організаційно-економічні відносини безпосередньо пов'язані з продуктивними силами. Вони виникають з приводу трудової діяльності, кооперації праці, обміну засобами виробництва тощо. В цілому ці відносини втілені в господарській системі організації та управління економікою на різних рівнях.

Конкретні організаційно-економічні відносини відображені у господарських системах окремих галузей суспільного виробництва - економіка промисловості, сільського господарства, торгівлі, охорони здоров'я тощо. Їхню специфіку вивчають конкретні економічні науки. До загальних організаційно-економічних відносин належать форми і методи господарювання, характерні для всіх галузей економіки. Серед останніх сьогодні виділяють, по-перше, ринкову систему, в центрі якої - товарно-грошові відносини; по-друге, підприємництво, засноване на ефективному веденні господарства. Загальні організаційно-господарські відносини - це і відносини у сфері грошового обігу, ціноутворення, фінансів, кредиту, маркетингу, менеджменту, біржової справи тощо. Саме вони, оскільки не охоплюються конкретними економічними науками, належать до загальної економічної теорії.

Соціально-економічні відносини зумовлюють систему зв'язків "людина - людина". До них належать закономірності розвитку відносин власності (передусім на засоби виробництва), тісно пов'язаних з ними розподілу і відтворення суспільного виробництва в цілому як економічного кругообігу, який відбувається через виробництво, розподіл, обмін і

споживання продуктів і послуг.

Дослідження соціально-економічних відносин розкриває соціально-альні можливості інтеграційних процесів у сучасному суспільстві та управлінні господарством. Це також дає можливість визначати ступінь відповідності економічної діяльності вимогам зростання суспільного багатства і пов'язаним з ним інтересам переважної більшості членів суспільства.

Дослідження соціально-економічних відносин показує, хто реально володіє засобами виробництва та фінансами, привласнює їх, тобто в чий інтерес відбувається розподіл вироблених продуктів та послуг, і, нарешті, як і скільки трудівник працює на себе та на інших членів суспільства.

Економічні виробничі відносини відповідають певній формі власності на засоби виробництва, що склалася історично, та діалектично взаємодіють з продуктивними силами як факторами виробництва, його ресурсами.

Поняття "власність" - одне з центральних в курсі економічної теорії. Власність існує на трьох рівнях. Перший - матеріально-натуральний (заводи, ферми, лікарні, навчальні та наукові заклади тощо), другий - юридичний (правове оформлення володіння, розпорядження ним та його використання), третій - політекономічний, який відображає реальне, а не юридичне присвоєння результатів економічної діяльності.

До організаційно-економічних форм власності належать індивідуальна, колективна, державна тощо; до соціально-економічних - приватна, суспільна (остання може бути місцевого, загальнодержавного і навіть загальносвітового рівня), змішана. Кожна з них має свою сферу оптимального застосування. Загальним критерієм ефективності цієї чи іншої форми власності виступає міра відчуження виробника від засобів виробництва та його результатів. У певному суспільстві одна з форм власності є панівною. Відповідно до неї складаються соціально-економічні відносини.

Політекономічний аспект економічної теорії охоплює також аналіз економічних законів та їхньої взаємодії.

Організаційно-економічні та соціально-економічні виробничі відносини відтворюються постійно в найрізноманітніших формах і поєднаннях. Поняття, які відображають в узагальненому вигляді умови економічного життя суспільства, називають економічними категоріями (наприклад, "товар", "вартість", "прибуток", "національний доход" тощо).

Економічні категорії відбивають сутність економічних явищ і процесів.

Економічні закони виявляють об'єктивні, стійкі причинно-наслідкові зв'язки як у середині виробничих відносин, економічних процесів і явищ, так і між ними, розкривають сутність зв'язків (наприклад, закони вартості, середнього або монопольного прибутку, співвідношення між складовими національного доходу). Економічні закони не можуть бути незмінними, оскільки економічні процеси не є чимось застиглим.

Розрізняють економічні закони всезагальні, загальні та специфічні.

Всезагальні закони відбивають співвідношення між продуктивними силами і виробничими відносинами, їхню взаємодію. Це закони відповідності виробничих відносин характеру і рівню продуктивних сил, економії часу, підвищення потреб тощо. Суспільному виробництву завжди притаманні риси виробничого процесу як тако-го, незалежно від його соціально-економічної структури. Пізнання всезагальних економічних законів допомагає досягнути фундаментальні основи та послідовність розвитку людського суспільства.

Загальні закони відображають взаємозв'язок між продуктивними силами та організаційно-економічними відносинами (наприклад, закони Товарного виробництва).

Специфічні закони розкривають рівень розвитку організаційно та соціально-економічних виробничих відносин (наприклад, закони додаткової вартості, середнього або монопольного прибутку). Так, відносини "товар-товар" на певному етапі трансформуються у "товар-гроші-товар" і згодом - у "гроші-товар-гроші", залежно від ступеня розвитку суспільства. Специфічні економічні закони, з одного боку, характеризують певну економічну систему в процесі її розвитку, з іншого - окремі її сфери.

Загальною основою дії економічних законів є об'єктивна, су-перечлива біосоціальна

сутність людської істоти. Біологічна сутність людини відображає її об'єктивні природні характеристики. Соці-альна сутність є породженням об'єктивного процесу розвитку людського суспільства. Звідси економічні закони породжуються об'єктивною реальністю, яка створює саму людину.

Розрізняються сутність економічного закону, механізм його дії та використання. Щодо економічних законів застосовують такі категорії діалектики, як кількість і якість, зміст і форма, ціле і част-кове, суперечність тощо.

За певних умов людина спроможна використовувати економічні закони в своїх інтересах.

Свідоме, узгоджене господарювання не-можливе без пізнання економічних законів.

Перші спроби вивчення економічних процесів та явищ були зроблені ще в працях Ксенофонта, Платона, Арістотеля, Сенеки, Юлія Цезаря, мислителів Давнього Єгипту, Китаю, Індії та ін. Формуван-ня економічної науки належить до тих часів нової історії людства, коли товарне господарство почало набувати загального характеру. Сьогодні воно охоплює сферу як матеріального (промисловість, і сільське господарство, будівництво, транспорт, торгівлю, комунальне господарство, побутове обслуговування), так і нематеріального ви-робництва (охорону здоров'я, освіту, наукове консультування тощо).

Оскільки товарні відносини охопили передусім сферу торгівлі, то й першою в нові часи (XV--XVII ст.) склалася школа мерканти-лістів (від італ. mercante - торговець, купець}. Вона ототожнювала багатство з грошима, золотом, нагромадження яких у той період відбувалося через торгівлю. Меркантилісти виходили з того, що джерелом багатства суспільства є торгівля.

У XVIII ст. виникла школа фізіократів. Її представники Ф. Кене та П. Буагільбер перенесли питання про походження багатства із сфери обігу в сферу виробництва. Однак вони вважали, що багатство ство-рюється лише в сільському господарстві. А вже в працях таких видат-них представників класичної політекономії, як У. Петгі, А. Сміт, Д. Рікардо, С. Сісмонді, головним об'єктом дослідження стало саме виробництво, незважаючи на його галузеві особливості. Велике зна-чення мали праці А. Сміта "Дослідження про природу та причини багатства народів" (1776) і Д. Рікардо "Начала політичної економії та оподаткування" (1817). А. Сміт і Д. Рікардо виявили, що прибуток підприємця втілює неоплачену працю найманих робітників. Д. Рікар-до відкрив закономірність, яка виражає співвідношення між оплаче-ною (заробітна плата робітників) та неоплаченою працею (прибуток підприємця), і довів, що прибуток високий або низький у тій самій пропорції, в якій низька або висока заробітна плата. Отже, класич-ною політекономією було започатковано трудову теорію вартості. Подальший розвиток економічної теорії відбувався за двома ос-новними напрямками. Марксистський аналіз завершив створення розпочатої класиками теорії трудової вартості.

На основі відкриття К. Марксом двоїстого характеру праці, що міститься в товарі, та всебічного обґрунтування поняття додаткової вартості, яке набуло пріоритетного значення в дослідженнях його численних послідовників в усьому світі, було розкрито економічну сутність експлуатації людини людиною. Головна праця К. Маркса "Капітал" (т. 1, 1867) стала віхою в історії.

Іншим шляхом розробки економічної теорії, що знайшов своє концентроване вираження у роботах А. Маршалла та його послі-довників, стало пріоритетне дослідження проблеми економічної ефективності з використанням теорії граничної корисності. Основну працю А. Маршалла "Принципи економіки (економікс)" було вида-но в 1890 р.

Важливе значення у розробці економічної теорії відіграла праця Дж. Кейнса "Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей" (1936), у якій значне місце відведено дослідженню державного регулювання економіки. Суттєві доробки в економічну теорію внесли радянські економісти з дослідження проблем економічного планування та соці-ального захисту населення. Ці доробки після тривалого соціального громадянського напруження були відповідно використані західними суспільствами завдяки їх відкритому характеру. Водночас занепада-юча командно-адміністративна система не тільки губила такі дороб-ки, а й не в змозі була в силу наростання свого закритого характеру використати найкращі

здобутки ринкової економіки.

У другій половині ХХ ст. в країнах розвиненої ринкової економіки поряд з марксистською економічною думкою дістали подальший розвиток такі концепції економічної теорії, як інституціоналізм, неоконсерватизм, неокласицизм, неолібералізм, новий лівий радикалізм тощо. Водночас у колишніх колоніальних та залежних країнах, виходячи з потреб їхнього розвитку, набули значного поширення теоретичні концепції, спрямовані на вироблення практичних рекомендацій щодо досягнення економічної незалежності. Серед них концепції колективного самозабезпечення, спираючі на власні сили, експортної, імпортозамінюючої економіки тощо.

З кінця 70-х років у Китаї, а з початку 90-х років - у країнах Східної Європи та державах, що утворилися на території колишнього СРСР, розпочався активний перехід від адміністративно-командної економіки до ринкових відносин. У цих країнах також розвиваються ринкові концепції. Серед них є такі, що проголошують необхідність використання загальнолюдських цінностей з урахуванням місцевих особливостей, і такі, що механічно запозичують досвід західних країн.

Більшість послідовників економічного вчення К. Маркса, які назвали себе марксистами, головну увагу сконцентрували на розкритті сутності експлуатації та на створенні умов переходу до безринкового господарства в післяреволюційний час. Головний шлях розвитку суспільства вони вбачали у швидкому переході до нового устрою, що має всіляко підштовхуватися державним насильством. Історичний же досвід свідчить, що перехід до нового суспільного ладу відбувається не через політичне насильство, а через виникнення нових економічних відносин на основі розвитку продуктивних сил та еволюцію організаційно-економічних і соціально-економічних відносин.

Наукові послідовники К. Маркса не відкидали і значення дослідження та розкриття поряд із соціально-економічними й організаційно-економічними проблем зростання багатства суспільства, особливо за післяреволюційних умов.

Представники іншого напрямку, виходячи з концепції обмеженості факторів виробництва (передусім землі, праці, капіталу), головну увагу зосередили на питаннях використання останніх для одержання прибутку, економічного зростання в інтересах підприємців - власників засобів виробництва. Однак історичний розвиток довів важливу роль соціальних питань, тому вчені все частіше були змушені вдаватися до розгляду в економічній теорії питань соціально-економічних відносин, хоча й оцінювали їх здебільшого як похідні від організаційно-економічних.

Межею, що поділяє означені дві течії в політичній економії, є проблема форм власності. Перша відстоює та обґрунтовує суспільну власність як потребу економічного розвитку, друга - приватну. Історичний же досвід свідчить, що обидві форми у своїй багатогранності можуть сприяти соціально-економічному прогресу, а разом з ним і загальному розвитку суспільства в цілому та кожній окремої людини. Проблема полягає не в самих формах власності, а в тому, як вони співіснують згідно з конкретними умовами та ступенем розвитку суспільства, зокрема його продуктивних сил.

Слід зазначити, що проблема розвитку товарного виробництва, його ролі та значення, яка тісно пов'язана з проблемою форм власності, також займає важливе місце у розмежуванні двох сторін розвитку економічної теорії.

На сучасному етапі державне регулювання економіки має поєднуватися з ринковим через різні форми суспільної та приватної власності.

Нині не можна ставити в центр уваги лише питання трудового походження вартості чи організації ефективного функціонування господарства. Лише діалектичне поєднання їх дає можливість розкрити економічну теорію в усій її багатогранності. Одвічним є питання, як забезпечити зростання суспільного багатства та його використання в інтересах тих, хто його створює.

Отже, предметом економічної теорії в її політекономічному аспекті є вивчення економічних виробничих відносин в їх взаємодії з продуктивними силами та організацією управління і ефективного ведення господарства як чинників суспільного багатства.

§ 2. функції економічної теорії

Економічній теорії, як і будь-якій науці, властива терретико-піз-навальна функція. _Вона пояснює закономірності, процеси і явища економічного життя суспільства.

Актуальним стає запровадження в економіці нових форм люд-ської діяльності, які не тільки передбачають дематеріалізацію та мініатюризацію виробництва, а й формують ноосферно-космічну економіку (від грец. *noos* - розум). Остання ґрунтуватиметься переважно на використанні інтелектуального потенціалу людини і означатиме глибоку інтеграцію національних господарств у спіль-ну систему міжнародного поділу праці. За таких умов загальнопланетарне мислення, загальнолюдські інтереси і цінності при вирішенні будь-яких проблем будуть пріоритетними.

Проте абсолютизувати загальний процес транснаціоналізації виробничих відносин і продуктивних сил недоцільно. В країнах ринкової економіки, що розвиваються, та в тих, що переходять до ринкової економіки, безумовно, ще довгий час національне переважатиме над інтернаціональним.

Контури нової парадигми в економічній теорії можуть бути оз-начені не лише на основі глибокого вивчення найсуттєвіших тен-денцій, закономірностей і законів розвитку економіки на глобаль-ному рівні, а й за допомогою прагматичного узгодження суперечливої системи економічних інтересів окремих країн, міждержав-них спільностей, різних підприємств і організацій. Це зумовлює об'єктивну необхідність пошуку окремими країнами та регіонами оптимального співвідношення різних форм власності, який має ґрун-туватися на економічних (а не ідеолого-політичних) засадах і регу-люватися передусім економічними законами і господарською до-цільністю.

Будь-яке знання є цінним не само по собі, а тим, що служить практичним цілям суспільства. Отже, економічна теорія не може обмежуватись простою констатацією фактів чи описувати певні економічні закономірності. Її теоретико-пізнавальну функцію має доповнювати практична функція.

Один з .принципів реалізації практичної функції економічної теорії полягає в цілісному баченні економічних процесів. Так, не-можливо вирішити проблему, наприклад, реформи цін, не визна-чившись у питаннях побудови банківської системи, організації бюджету, податкової політики, рівня монополізації народного гос-подарства тощо.

Важливим принципом розробки практичних пропозицій на ос-нові економічного аналізу є врахування не тільки економічних, а й різноманітних соціокультурних чинників суспільного розвитку. Можна, наприклад, високопрофесійно дослідити, виходячи з гло-бального рівня, такі найсерйозніші проблеми, з якими стикається людство, як обмеженість ресурсів або посилення неоднаковості умов життя в країнах з інертними економічними системами. При цьому відомо, що у спробах стимулювання виробництва та просування по шляху соціально-економічного прогресу людину часто розглядають переважно як гомоекономікус (економічна людина). Однак не слід забувати про традиційні структури потреб, системи ціннісних орієн-тацій, ставлення до чужого і свого багатства, тобто відкидати те, що зумовлює тип економічної культури і економічної психології в окремих країнах.

Якщо теоретико-пізнавальна функція економічної теорії спря-мована на розробку методологічних підходів і принципів аналізу соціально орієнтованої ринкової економіки, розгортання фундамен-тальних досліджену/механізмів господарювання, соціоекологоекономічної культури розвитку, то практична функція (на нинішньо-му етапі розвитку Української держави) націлена на створення на-ціональних банків економічної, соціальної та екологічної інформації, організацію центрів досліджень, які забезпечують складання ефек-тивних програм розвитку окремих областей (регіонів) країни, об-робку інформації, експертизу рішень, що приймаються.

З теоретико-пізнавальною функцією пов'язана не тільки практич-на, а й виховна функція економічної теорії. Її реалізація в широко-му розумінні ґрунтується на необхідності переходу від адміністра-тивне організованого суспільства до цивілізованого, економічно організованого, що ґрунтується на консенсусі та гармонізації інте-ресів різних соціальних, національних, територіально-економічних ,утворень.

Змістом виховної функції економічної теорії є формування еко-номічної психології кожної

людини, соціальної або професійної групи. З цієї точки зору виховна функція тісніше пов'язана з практичною, ніж з теоретико-пізнавальною. Іншими словами, практична функція опосередковує зв'язок теоретико-пізнавальної та виховної функцій економічної теорії.

Досвід розвинених суспільств свідчить, що основою консенсусу інтересів і цінностей не тільки великих (впливових), а й малих (не завжди інертних) соціальних груп, життєздатності саморегульованої системи є вартісні відносини, які відображають і поєднують соціальні, економічні та політичні інтереси різних самодіяльних груп. Розкриття змісту виховної функції економічної теорії можливе на основі вивчення економічної поведінки людей (чи їхніх фахових груп) та чинників, які її визначають. Вони включають мотивацію, спрямовану на примноження достатку (сюди належить і підвищення рівня кваліфікації), мислення, яке відбиває економічні зв'язки та стосунки між суб'єктами, а також вчинки, які ґрунтуються як на традиціях, так і на спеціальних знаннях. Особливість ситуації, яка складається сьогодні в Українській державі, полягає в тому, що певні соціальні групи опановують ефективну економічну поведінку набагато швидше, ніж інші, і завдяки цьому виходять на оперативний економічний простір. За цих обставин постає питання про порівняння соціального ефекту, який дає група, що вийшла вперед, з тими соціальними та економічними перевагами, які вона отримує. Оволодіння економічною теорією є передумовою підвищення соціальної активності різних груп суспільства, свідомого господарювання, опанування сучасним економічним мисленням.

§ 3. Логіка і структура курсу "Основи економічної теорії: політекономічний аспект"

Сучасна економічна теорія, головним змістом якої є розвинена ринкова економіка як загальнолюдська цінність, розкриває її сутність через різні рівні аналізу: передусім, макро- і мікро-, а також глобально економічний. Це закономірно, адже економічні процеси на цих рівнях у своїй єдності та взаємодії обумовлюють органічну цілісність економічної системи - ринкової економіки. Через названі рівні розкриваються сукупність економічних відносин і закономірності їхнього розвитку, тобто предмет вивчення економічних наук. У відносинах ринкового господарства як системи виділяють економічні виробничі відносини, особливо відносини власності, які обумовлюють у процесі дослідження політекономічний підхід до цієї складної системи.

Логіка сучасної економічної теорії багато в чому обумовлює логіку її вивчення як навчальної дисципліни у навчальних закладах усіх рівнів акредитації. Тривалий час у вітчизняній практиці навчального процесу було загальноновизнано: логіка економічної теорії як науки і логіка її викладу, побудови підручників не можуть збігатися.

Аналіз сучасної зарубіжної навчальної літератури показує протилежне. В підручниках з економіксу, в яких синтезуються досягнення всіх економічних наук і досліджуються закони ринкової економіки, механізм їхньої дії в реальній господарській ситуації, досягається подібний збіг логіки економічної теорії та логіки її викладу. Прикладом є підручники П. Самуельсона і Р. Нордхауза, К. Р. Макконнелла і С. Л. Брю, які витримали понад десять видань, відомі в студентській аудиторії, академічних і бізнесових колах. Окремі з них перекладені на російську і українську мови, добре підготовлені методично, популярно написані.

У таких підручниках, як зауважують рецензенти, у найзагальнішому вигляді викладено зміст ринкової економіки, хоча й неминуче спрощено. Останнє слід віднести до витрат педагогічного процесу, який побудований на властивих йому методичних принципах і прийомах: від невідомого до відомого, від простого до складного, застосування дедуктивного та індуктивного методів, від фактів до теорії і від теорії до фактів, від конкретного до абстрактного і навпаки, визначення причинно-наслідкових зв'язків першого і наступних порядків тощо.

Економічна теорія - це модель, спрощена картина чи схема сутності економіки, її функціонування. Така модель дає змогу краще зрозуміти дійсність саме тому, що вона ігнорує її деталі, які можуть маскувати головне. В педагогічній роботі, для того щоб донести матеріал до студентів, неминуче доводиться не раз спрощувати вже спрощене. Як

це зробити і не допустити зниження теоретичного рівня, залежить від теоретичної підготовки авторів підручників та їхньої педагогічної майстерності. Проте в усіх випадках головним змістом підручників мають бути передусім два розділи: теорія мікроекономіки та її практичні аспекти і теорія макроекономіки, включаючи проблеми і суперечності та роль держави, економічної політики. В окремих підручниках вони займають за своєю порядковістю різне місце: спочатку або макроекономіка, або мікроекономіка. Однак це не порушує зв'язку логіки наукового дослідження ринкової економіки та логіки її викладу. Іншими словами, ці дві центральні частини і визначають структурну побудову підручників. Відступ від цієї структури призвів би до порушення логіки навчального процесу при вивченні курсу основ економічної теорії студентами, вніс би хаос, непослідовність, втрату методологічного стержня курсу. Тільки через проблеми цих двох частин у їх взаємозв'язку розкриваються економічні закони і категорії, закономірності та принципи ринкової економіки як системи. Від однієї до кожної наступної теми ускладнюється матеріал, розширюються знання студентів про нові закони і категорії, закономірності та принципи, які виражають сутність економічних відносин ринкової економіки.

Хоча за своїм обсягом частини з макро- і мікроекономіки займають в цьому підручнику менше місця, ніж у інших, але вони є центральними. Підручник підготовлено для студентів економічних вищих навчальних закладів і факультетів, у яких дисципліну "Основи економічної теорії" студенти вивчають починаючи з I курсу. Він закладає методологічні підвалини вивчення комплексу дисциплін, які формують економіста відповідно до сучасних вимог. Макро- і мікроекономіка, як і міжнародна економіка і міжнародні економічні відносини, вивчаються на старших курсах як окремі дисципліни. Студенти одержать фундаментальні знання з основних розділів економічної теорії в органічному зв'язку з реаліями ринкової економіки. Саме з цього виходили автори підручника, визначаючи обсяг розділів, коло проблем, які в них розглядаються, викладаючи загальні теоретичні основи конкретних економічних дисциплін.

Як і в кожному підручнику, викладу основної частини матеріалу передують вступна частина до економічної теорії, в якій розкриваються предмет економічної теорії, її функції, основні методи пізнання соціально-економічних явищ.

Ринкова економіка кожної країни є широко інтегрованою в світове господарство, що органічно обумовлено світовим поділом праці, зростаючою взаємозалежністю держав. Макро- і мікроекономічні проблеми кожної з них, ефективність розв'язання їх великою мірою залежать від ступеня входження в світове співтовариство. Водночас становлення і розвиток світового господарства породили свої, властиві суто йому проблеми і суперечності, обумовили необхідність трансформації міжнародних економічних відносин. Економічна теорія була б чимось завуженим, обмеженим, без розкриття цих проблем. Визнані в світі підручники логічно завершуються викладом матеріалу про світове господарство. В підручнику цьому присвячена спеціальна його частина. Авторський колектив максимально врахував при визначенні логіки і структури курсу надбання світової та вітчизняної економічної думки і педагогічної практики, практики підготовки підручників і навчальних посібників.

Водночас підручник має відмінності не стільки логічного, скільки структурного характеру. Вони не порушують логіку курсу, навпаки, сприяють її глибшому освоєнню в специфічних умовах навчального процесу в Україні. В новій державі лише формуються ринкові відносини, зроблено перші суперечливі кроки. Студенти економічних спеціальностей фактично не знайомі з ринковою економікою як загальнолюдським надбанням. Спосіб життя і мислення не проникнуті ринковою ідеологією. Для глибокого сприйняття розділів макро- і мікроекономіки студентами I курсу, які взагалі ще не вивчали інших суспільних дисциплін, виникла потреба ввести в структуру підручника два розділи: "Загальні основи соціально-економічного прогресу" і "Загальні основи товарного виробництва і ринкової економіки". Особливе місце відводиться останньому розділу, завдання якого - познайомити студентів з кореневими характеристиками ринкової економіки, основними рушійними силами її, ринковим господарством, його суб'єктами,

структурою сучасного ринку, його функціями в найзагальніших рисах з основними законами і категоріями товарного виробництва. Особливий акцент зроблено на висвітлення соціальних проблем ринкової економіки, місця в ній людини з її економічними інтересами, її праці, суперечливості ринкової економіки. Крім того, це посилює політ-економічний аспект економічної теорії.

Логіка та структура підручника сприятимуть одержанню студентами вихідних знань про економічні відносини, поведінку людей в процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ і послуг, економічні закони і принципи, які визначають її; проблеми ефективного використання обмежених виробничих ресурсів чи управління ними з метою досягнення максимального задоволення матеріальних потреб людини. Пошуки раціональної структури підручника обумовлені ще однією проблемою - переходом до ринкової економіки, який не буде коротким. Виникло питання, як відбити цю проблему в підручнику, акцентувати увагу на ній. Реалізуються два підходи. Один з них - вклинювати матеріали перехідної економіки в окремі розділи в контексті питань, які в них розглядаються. Доцільним вважається виділення спеціальної частини "Особливості економік перехідного типу", в якій наводиться їхня узагальнена характеристика, висвітлюються напрями трансформацій, моделі переходу, складності.

Студентам слід мати уявлення про ті основні теоретичні та методологічні ідеї, які формували і продовжують розвивати сучасну економічну теорію. Це сприятиме вихованню економічної культури, надасть необхідної гнучкості мисленню студентів-економістів, прищепить реалізм та альтернативність в прийнятті рішень.

Нинішній стан економічної науки, як світової, так і вітчизняної, не може бути адекватно зрозумілий без знання історичного процесу її розвитку. Саме тому в підручнику прослідковуються найважливіші віхи генезису економічної науки впродовж останніх трьох століть, тобто з того часу, коли економічна теорія сформувалась як наукова дисципліна. Підручник узагальнює досягнення світової економічної науки, різних її шкіл і відображає доробок таких інтелектуальних гігантів, як А. Сміт, К. Маркс, А. Маршалл, Л. Вальрас, Дж. Кейнс, М. Фрідмен, Дж. Гелбрейт, Д. Белл. Поглиблене вивчення цього матеріалу передбачене в курсі "Історія економічних вчень" та ряді спецкурсів і спецсеминарів з актуальних проблем історії економічної теорії.

У цілому підручник спрямований на розкриття політекономічного аспекту економічної теорії. Сучасний політекономічний аспект економічної теорії полягає у взаємозв'язку класичної економічної теорії та економіксу. Такий аспект поєднує в собі розкриття ефективності використання обмежених економічних ресурсів з метою задоволення потреб суспільства як центральної проблеми економіки-су, економічного ефекту, виробництва та соціальної його результативності, яка завжди знаходилась в центрі уваги політичної економії, хоч і дещо в абстрактному вигляді.

Частина I. ВСТУП ДО ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Розділ 2. Основні методи пізнання соціально-економічних процесів

§ 1. Загальнонаукові методи

§ 2. Спеціальні методи

ОСНОВНІ МЕТОДИ ПІЗНАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

§ 1. Загальнонаукові методи

Багатомірність економічних явищ і процесів вимагає адекватних методів їх пізнання. Поняття "метод" походить від грец. *meto* шлях дослідження. В сучасній загальній економічній теорії визначились два основні напрями: вивчення вартості та додаткової вартості, а також ефективності виробництва. Поєднання цих двох не альтернативних, а взаємодоповнюючих "русел" єдиної економічної науки особливо актуальним є сьогодні, коли потрібно, по-перше, встановити основні джерела кризового стану української економіки і, по-друге, виробити та практично реалізувати стратегію трансформації виробничих відносин.

Для пізнання соціально-економічних процесів використовують загальнонаукові та спеціальні для економічної теорії методи.

Фундаментальним принципом пізнання соціально-економічних явищ і процесів є пояснення їх через внутрішні суперечності. Політекономічний аспект відкриває в пізнаваній суперечності такі її властивості, як тотожність, відмінність, власне суперечність і кон-флікт.

Серед загальнонаукових методів пізнання соціально-економічних процесів чільне місце належить структурно-функціональному методу, що передбачає розгляд будь-якого економічного явища як системного з обов'язковим аналізом функцій взаємодіючих "елементів". Так, за цим методом можна визначити склад сучасних продуктивних сил України або інших країн, простежити зміни, які в них відбуваються, визначити місце і роль кожного елемента цих продуктивних сил. Останні є системним об'єктом зі зв'язками відповідних рівнів: а) координаційними, що визначають узгодженість взаємодіючих структурних елементів системи і місце елемента в рамках системи; б) субординаційними, які вказують на супідрядний зв'язок елементів у системному об'єкті; в) генетичними, які показують зв'язок елемента з історією розвитку системи.

Отже, структурно-функціональний підхід визначає системні ознаки, що зберігаються за об'єктами дослідження незалежно від характеру їхньої трансформації.

Однією з ознак системи є її цілісність. При цьому різні елементи системи взаємопов'язані. Система у цілому може мати ознаки, що відрізняються від ознак її частин. Одна й та сама дія може спричинити різний вплив на систему в цілому і на окремі її частини, проте дія на які-небудь частини системи впливає і на систему в цілому. Нарешті, зміна системи не є адекватною сумі змін її частин.

Іншими ознаками системи є спрямованість її руху, організація та управління. Щодо останнього можна виявити наявність чи відсутність центрального регулюючого органу, ступінь та засоби його впливу на систему (пряме управління, непрямі важелі впливу), рівень централізації та децентралізації господарської діяльності у динаміці. Після структурного аналізу досліджуваних систем слід розробити концепції розвитку системи на основі вивчення її структури, тобто виявити "чутливі" точки, через використання яких можна управляти системою.

Одним із засобів пізнання соціально-економічних процесів є поєднання якісного та кількісного аналізу і визначення на цій основі математичних методів в економічних дослідженнях. Ними користуються різні економічні школи (неокейнсіанська, монетаристська, неоліберальна та ін.).

Кількісні характеристики є невід'ємною частиною будь-якого економічного дослідження.

Так, один з класиків політичної економії та теорії вартості У. Петті назвав одну із своїх перших політико-економічних праць "Політичною арифметикою", де зазначав, що викладати думки можна не тільки словесно, але й "мовою чисел, терезів і мір".

Засновники математичного напрямку в політекономії XIX ст. У. Джевонс і Л. Вальрас, застосовували абстрактні математичні моделі, відійшли від трудової вартості.

Учені-економісти завжди обґрунтовували свої висновки за допомогою точного кількісного аналізу. Наприклад, можна вміти аналізувати кількісні величини (розрізняти тенденцію, закономірність і закон, виходячи з періодичності повторення тих чи інших емпіричних випадків у тому чи іншому соціально-економічному явищі) і таким чином проникати в сутність відносин між людьми. Якщо певне явище відбувається певну кількість разів, воно є закономірним і може бути виражене математичною формулою.

Необхідність володіння прийомами математичного аналізу зумовлена розвитком об'єкта дослідження - багатовимірного світу економіки. Процес виявлення тенденцій економічного розвитку зумовлює широке впровадження математичних прийомів (з відповідними формулами рівнянь, нерівностей, функцій, інтегралів тощо).

За давніх часів дрібний товаровиробник, можливо, здійснював усі економічні розрахунки за допомогою елементарної арифметики, виступаючи одночасно і як постачальник, і як технолог, і, зрештою, як фінансист. Сьогодні подібний підхід приречений на провал.

Ще в 1937 р. майбутній Нобелівський лауреат Р. Коуз в одній із своїх статей про теорію фірми окреслив межу, що відділяє внутрішнє середовище підприємства від зовнішнього ринкового середовища. Суб'єкт господарювання, за його гіпотезою, має вибір:

оплатити витрати господарських операцій, вступаючи у відносини з контрагентами, чи здійснювати аналогічні операції всередині самої фірми під контролем власника чи менеджера, шукаючи ефективніший і дешевший варіант. Цей вибір (між управлінням усередині фірми і економією на управлінні, але з ринковими витратами), на думку Р. Коуза, визначає розміри підприємства.

Сучасний рівень розвитку продуктивних сил, зростання масштабів виробництва, розширення міжгалузевих і територіальних зв'язків зумовлюють технолого-економічні розрахунки, які часто виходять за межі елементарної математики. Глибокі математичні знання стають необхідними не лише для практиків, а й для теоретиків економіки, оскільки без них уже неможливо простежити взаємозв'язки суспільного виробництва.

Широке впровадження математики в економічну та інші науки розпочалося ще в XIX ст. За цей час виявились також негативні

моменти, пов'язані зі спробами "математизувати" практично все. Дискусія про місце і роль математики в економічних дослідженнях то затихає, то розгортається з новою силою.

Сьогодні швидко розвиваються і вдосконалюються технічні засоби здійснення найскладніших математичних розрахунків, збирання та обробки величезних потоків інформації на ЕОМ. Комп'ютерна грамотність стає елементарною потребою. Це створює сприятливі умови для широкого впровадження математичних методів як у практичне управління економічними процесами, так і в теоретичне осмислення їх.

Застосування математичних методів, на нашу думку, не повинно зводити складне економічне життя до кількісних залежностей, аналізу та розробки моделей оптимізації їх.

Оскільки економічні відносини і закони мають кількісну визначеність, то математичні методи сприятимуть пізнанню та викладу економічної теорії. Разом з тим вони обов'язково мають доповнюватись якісним аналізом. Знеособлені формули, графіки, матриці навряд чи допоможуть виявити сутність тих чи інших соціально-економічних процесів. І навпаки, органічне поєднання структурно-функціонального підходу та математичних методів створює умови для ефективного наукового спілкування представників різних шкіл та напрямів економічної теорії.

§ 2. Спеціальні методи

Оволодінню науковим економічним мисленням сприяє засвоєння не тільки загальнонаукових, а й спеціальних методів, за допомогою яких економічна теорія висвітлює сутність явища, що вивчається.

Одним з найважливіших спеціальних прийомів досліджень в економічній теорії є метод наукової абстракції. Він полягає у виділенні найсуттєвіших характеристик процесу, що вивчається, абстрагуванні від усього-Другорядного, випадкового. Спочатку дають загальну характеристику явища, визначають притаманні йому суперечності, а потім розглядають конкретні вияви цього явища. У такий спосіб найзагальніша (найпростіша) економічна форма розгортається в цілісну систему економічних відносин відповідно до власної внутрішньої логіки останньої. Те, від чого на початковому етапі слід було абстрагуватися з метою виявлення більш глибоких суттєвих відносин, тепер, навпаки, потребує роз'яснення. В результаті конкретне постає вже не випадковим нагромадженням явищ, а цілісною панорамою суспільного життя.

Особливістю теоретико-економічного дослідження є те, що при вивченні економічних процесів не можна користуватися конкретними прийомами і засобами, які широко застосовуються, наприклад, у природничих науках. Будь-яка абстракція, як відомо, завжди бідніша за конкретне явище. Вона відображає об'єктивну реальність не так, як живе споглядання, а проникає всередину її, йдучи від явища до суті. На практиці застосування методу абстракції може призвести до помилки. Це пояснюється відривом абстрактних понять від дійсності, що виявляється у розриві якісної та кількісної характеристик економічних процесів, абсолютизації окремих явищ економічного життя тощо.

Абстрактне мислення з властивими йому прийомами діалектичної, але не формальної, логіки охоплює й інші методи пізнання виробничих відносин, зокрема аналіз і синтез. У процесі аналізу предмет дослідження розчленовується, мислення йде від видимого, конкретного до абстрактного. Так, визначаючи економічні закони тієї чи іншої системи, в

складному господарському організмі виділяють його складові, з'ясовують роль і значення кожного елемента, їхні зв'язки в одиничному, але складному господарському механізмі. Це має важливе значення для подальшого теоретичного обґрунтування всіх тих особливостей предмета дослідження, від яких абстрагуються спочатку. В ході такого аналізу користуються най-більш загальними абстракціями, придатними для вивчення досліджуваного об'єкта.

У процесі синтезу досліджується економічне явище у взаємозв'язку і взаємодії його складових частин. Мислення тут іде від абстрактного до конкретного, від розуміння сутності відносин до вияву їх у конкретній ситуації. Аналіз сприяє розкриттю істотного в явищі, а синтез завершує розкриття сутності, дає можливість показати, в яких формах це притаманне економічній дійсності.

Отже, аналіз і синтез є двома невіддільними чинниками процесу наукового пізнання дійсності, використання яких сприяє виявленню причинно-наслідкових зв'язків окремих явищ.

Наукове пізнання суспільних процесів і систем передбачає також використання методу поєднання логічного та історичного підходів до вивчення економічної теорії.

Логічний взаємозв'язок усіх компонентів суспільства як цілісного організму відбиває історичний процес виникнення і становлення певної системи. Поєднання логічного та історичного в економічній теорії допомагає відкриттю якісно нових форм дії економічних законів і знаходженню нового змісту в економічних категоріях. В обох випадках слід виявити якісні зрушення, що відбуваються на певному етапі розвитку економічної системи, а також обґрунтувати, як виникнення нових відносин детермінує появу якісно нових форм вияву економічних законів.

Отже, логічний метод дослідження є історичним методом, що не залежить від історичної форми і випадковостей історичного процесу, адже відповідь на одне запитання в епоху первісного нагромадження капіталу і в сучасному розвинутому суспільстві буде різною. Історія людського суспільства підтверджує, що виникнення і розвиток будь-якої науки пов'язані з практичною діяльністю людей. Зв'язок науки з суспільною практикою передбачає інтенсивний обмін діяльністю і результатами між науковцями і працівниками інших галузей народного господарства. Отже, економічна теорія не може обмежитись використанням лише тих методів дослідження, про які йшлося раніше. Як фундаментальна наука економічна теорія визначає перспективи (враховуючи довгострокові) для суспільної практики.

Соціально-економічний експеримент належить до спеціальних методів дослідження економічних явищ. Зауважимо, що йдеться про виважений з урахуванням попереднього вивчення історичного досвіду соціально-економічний експеримент. Абстракція в цьому випадку є досить умовною, і з повним правом можна стверджувати, що немає нічого більш практичного, ніж витончена теорія. Складність полягає в тому, що практичні рекомендації щодо проведення соціально-економічного експерименту відрізняються від конкретних прикладних розробок. Отже, стосовно перших дуже важливим є суспільне розуміння їхньої необхідності та корисності. Соціально-економічний експеримент треба розглядати не тільки як засіб пізнання реальної дійсності, а і як такий, що сприймає конкретний суб'єкт.

Соціально-економічний експеримент як прийом пізнання не може претендувати на універсальність: полеміка про характер соціально-економічного експерименту, навіть якщо він реалізується на локальних територіях (проблеми програмування розвитку окремих галузей, налагодження нових виробничих зв'язків, соціальний захист населення тощо), не може бути вільною від впливу моральних, ідеологічних або політичних чинників. Разом з тим ціннісні судження про результативність соціально-економічного експерименту не можуть бути відокремленими від об'єктивного економічного дослідження. Вони неминуче переплітаються. З розвитком продуктивних сил, нагромадженням знань, освоєнням прийомів і знань з технології аналізу економічних явищ та їхніх взаємозв'язків за допомогою сучасної комп'ютерної техніки роль соціально-економічного експерименту в економічній теорії зростає.

Провідними в економічній теорії залишаються теоретичний аналіз виробничих відносин, розкриття змісту законів і категорій еконо-міки. Одночасно зростає значення кількісних методів, зокрема ста-тистичних. Практична діяльність людей в економічній сфері зумовлює управлінський аспект, якого неминуче набуває економічна теорія. Саме цей аспект економічної теорії стимулює вивчення ста-тистичних показників, що характеризують економіку на різних її рівнях. Статистичні матеріали доцільно групувати за тематичними проблемами. Аналіз їх може віддзеркалювати, наприклад, реальні суперечності між певними соціальними групами населення, різни-ми політичними течіями тощо.

Загальні перспективи економічної реформи, комплексність під-ходів до становлення ринкових відносин, охоплення проблем наро-дного господарства в цілому та його окремих галузей, послідов-ність та темпи роздержавлення власності, економічний механізм становлення ринкових інфраструктур - всі ці питання можуть до-сліджуватися за допомогою статистичних методів. Застосування їх доцільне і при розробці окремих напрямів переходу до ринкових відносин, наприклад ціноутворення, зовнішньоекономічних зв'яз-ків тощо.

Учені-економісти, вивчаючи матеріали національної статистики тієї чи іншої країни, користуються також виданнями ООН, ОЕСР та ін. Незначні розбіжності між окремими показниками поясню-ються тим, що міжнародні організації, як правило, коригують наці-ональні дані з метою забезпечення зіставлення їх. Співробітники міжнародних організацій володіють сучасними методами обробки статистичних даних, які поки що не стали надбанням дослідників у більшості країн світу, що часто призводить до перекручених ста-тистичних висновків.

Отже, знання економічної теорії передбачає не тільки володіння методологією аналізу реальних економічних процесів, розуміння сутності економічних законів та категорій, а й уміння знаходити кількісне вираження їх і користуватись точними статистичними методами для управління економікою.

Частина II. ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Розділ 3. Процес суспільного виробництва, його фактори, зміст і результативність

§ 1. Виробництво як процес суспільної праці

§ 2. фактори виробництва: види, типи, функції

§ 3. Поєднання факторів виробництва

§ 4. Результативність виробництва

§ 5. Науково-технічна революція і зміни у змісті й характері праці

§6. Ефективність суспільної праці і розширення джерел багатства суспільства

Розділ 3

ПРОЦЕС СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА ЙОГО ФАКТОРИ, ЗМІСТ І РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ

§ 1. Виробництво як процес суспільної праці

Виробництво - це не тільки процес створення благ, необхідних для задоволення різноманітних потреб людини. Це ще й відтворення самого життя людей, оскільки при цьому забезпечуються засоби їхнього фізичного існування, а також реалізація і розвиток їхніх здібностей.

У процесі виробництва взаємодіють праця і природа. Праця - людська діяльність, спрямована на створення матеріальних і духовних благ для задоволення потреб людей. Проте створення матеріальних благ у певних межах може здійснюватися і без безпосередньої участі людини (автоматизоване виробництво, хімічний процес тощо). В цьому випадку праця не зникає, вона переміщується у сферу регулювання, управління.

Праця і виробництво - не тотожні поняття. Виробництво - це процес праці, яка має завершений, результативний характер. Така праця є продуктивною, а засоби її здійснення - засобами виробництва. Якщо вироблено продукт, процес виробництва відбувся. Може статися, що праця мала місце, але продукт з якихось причин не створено. Таке виробництво має незавершений характер.

Процес праці здійснюється результативно, тобто з певною продуктивністю або ефективністю, яка залежить від того, як поєднуються його фактори і наскільки повно вони використані. При цьому важливе значення мають як кількісні та якісні параметри факторів виробництва, так і їхня майнова належність, від якої багато в чому залежить мотивація праці учасників процесу виробництва. Коли відомо, які фактори використовуються фактори виробництва, кому вони належать, можна більш-менш об'єктивно визначити рівень процесу виробництва.

Виробництво як процес суспільної праці складається з таких фаз:

безпосереднього виробництва, розподілу, обміну, споживання. Воно послідовно проходить усі ці фази і одночасно перебуває в кожній з них у певний момент.

Важливою характеристикою виробництва є його двоїстість. У кожний певний момент у процесі виробництва створюються блага, тобто має місце праця і здійснюються її витрати, і у такий спосіб відбувається формування вартості вироблюваних благ. З точки зору створення конкретних благ (корисностей) процес виробництва є продуктивною силою, яка сама себе створює. Коли він пов'язаний з формуванням вартості продукції, яка виявляє себе в обміні витратами праці, втіленими в різних благах з метою їх привласнення, цей процес виступає як розгортання певних економічних виробничих відносин (соціально- та організаційно-економічних).

Процес виробництва - це взаємодія продуктивних сил і виробничих відносин, які перебувають у суперечливій єдності, але відносно автономні у своєму розвитку. Останній може бути як еволюційним, так і стрибкоподібним.

Характерною рисою виробництва як процесу є також поєднання в ньому елементів розвитку і функціонування (тобто безперервного його повторення, в ході якого створюються передумови для розвитку). Нарощування кількісних змін під час функціонування виробництва робить можливим перехід на новий якісний рівень, на якому знову-таки забезпечується більш ефективно функціонування.

Важливою особливістю процесу виробництва є створення не тільки матеріальних, а й нематеріальних благ та послуг, значення яких в сучасних умовах значно зросло.

§ 2. Фактори виробництва: види, типи, функції

Види факторів виробництва зумовлені різноманітною виробничою діяльністю людини у багатьох галузях, підгалузях, сферах, під-розділах і регіонах. Наприклад, є фактори (засоби) виробництва сільськогосподарського призначення або такі, що належать до промисловості чи таких її підгалузей, як легка промисловість, машинобудування. Робітники як фактори виробництва можуть бути зайняті в матеріальному виробництві чи духовній сфері, в різних регіонах країни тощо. Види факторів виробництва дуже різноманітні, що є об'єктивною підставою суспільного поділу праці.

Для типів факторів виробництва характерною є визначеність. Вони представлені засобами виробництва (речовий фактор) і без-посередніми виробниками (особистий фактор), наділеними здатністю до праці (в тому числі до підприємницької діяльності), яка реалізується у поєднанні з засобами праці.

Особистий і речовий фактори набувають найсуттєвішої якості - суспільного характеру, коли постають не як індивідуальні, а як сукупні фактори. Індивідуальні фактори, як і індивідуальне виробництво, певною мірою є абстракцією. Індивідуальні фактори обох типів (засоби виробництва і робоча сила) в суспільному вигляді - це сукупна робоча сила та сукупні засоби виробництва, сукупний фактор виробництва - однотипний але багатовидовий. Зростання різноманітності видів фактора не змінює його типу, але означає розвиток його суспільного характеру, оскільки примножує й ускладнює зв'язки між різновидовими факторами виробництва одного типу (речового або особистого). Між індивідуальним та сукупним факторами виробництва виникають відносини і єдності, і відчуження.

Первинними факторами виробництва були земля і праця. З розвитком цивілізації з'явилися й інші речові фактори виробництва, але також похідні від землі. Останні є вже результатами праці, продукцією виробничого призначення. Обидва типи факторів виробництва (і засоби виробництва, і робоча сила) мають єдине призначення: вони є продуктивними силами, силами дії людей на природу з метою створення благ.

Проте їхні функції розрізняються. Працівник створює засоби виробництва, визначає їхнє призначення і використовує їх в процесі праці. Речові фактори виробництва функціонують як засоби оснащення трудової діяльності людини, примноження її продуктивної сили. Це предметні органи праці, своєрідне продовження людських органів діяльності і матеріальна основа розвитку їх в процесі виробництва.

Функція робітника як особистого фактора виробництва полягає у використанні своєї робочої сили в процесі праці як діяльності, спрямованої на зміну предметів і сил природи з метою задоволення своїх потреб. Сукупність фізичних та інтелектуальних здібностей людини становить її робочу силу.

Функція засобів виробництва полягає в тому, щоб бути провідником продуктивної дії працівника на предмети і сили природи. Частина засобів виробництва характеризується засобами праці, за допомогою яких робітники продуктивно трансформують предмети праці. Активною частиною засобів праці є знаряддя праці, рівень розвитку яких багато в чому є показником відносин між людьми, які складаються в процесі виробництва, і ступеня зрілості тієї чи іншої епохи. Сучасні знаряддя праці на відміну від тих, що використовувалися на початкових етапах цивілізації, включають у себе не тільки різні робочі машини, механізми, обладнання, пристосування, двигуни та передавальні пристрої, а й автоматизовані системи управління, яким відповідають високі технології та переважно розумова праця робітників.

Пасивною частиною засобів праці, значення якої від цього не зменшується, є засоби виробничої інфраструктури, що виконують функцію забезпечення загальних умов виробництва: будівлі, приміщення, шляхи сполучення, засоби зв'язку, інформації та інші комунікаційні системи.

Предмет праці як друга частина засобів виробництва - це річ (природна чи вироблена попередньою працею), на яку спрямована праця людини і з якої вона як з матеріальної субстанції виробляє майбутній продукт.

Усі зазначені функції засобів виробництва і працівників є необхідними у виробничому процесі. Серед них немає другорядних. Однак це не означає, що не можуть бути визначені певні пріоритети. Щодо функцій, то пріоритет належить особистому фактору.

Потенціальний ефект засобів виробництва не реалізується поза керуючою та спрямовуючою діяльністю головної продуктивної сили - людини. Це не означає, що речовий фактор виробництва є лише пасивною стороною процесу виробництва.

Наприклад, та його частина, що створена самою природою (предмети праці, які не пройшли первинної обробки), безпосередньо впливає на робочу силу. Часто причиною порушення економічної рівноваги у суспільстві є недооцінка зворотної дії природного

речового фактора виробництва на умови функціонування особистого фактора. Руйнівною для особистого фактора може виявитися дія й тієї частини речового фактора, що є знаряддями праці. Проте функція-причина притаманна живій праці, а функція-наслідок - засобам виробництва.

При розгляді розвитку функцій факторів виробництва їхній взаємозалежності та взаємовпливу слід приділяти першочергову увагу. Недооцінка значення соціальної сфери, залишковий принцип виділення ресурсів для її розвитку, пониження ролі всього того, що пов'язане із забезпеченням високого рівня розвитку особисто-го фактора виробництва, зумовлені неправильним розумінням пріоритетів у функціональній взаємодії факторів виробництва.

§ 3. Поєднання факторів виробництва

Функціонуванню і взаємодії факторів виробництва передують їхнє поєднання. Процес виробництва передбачає об'єднання людей певним чином між собою та з відповідними речовими факторами виробництва. Характер і спосіб поєднання факторів виробництва - це однопорядкові, але нетотожні категорії. У характері поєднання факторів виробництва відображається сукупність важливих соціально-економічних рис тієї чи іншої економічної системи, її виробничих відносин, а у способі поєднання їх - конкретно-історична комбінація засобів виробництва та робочої сили, порядок їх застосування, тобто особливості продуктивних сил.

У характері відбивається соціально-економічне, а у способі - організаційно-трудове поєднання факторів виробництва. Першому відповідають економічні відносини (виробництво, розподіл, обмін, споживання), в основі яких знаходяться відносини власності або майнові; другому - організаційно-трудові відносини (спеціалізації, кооперації, наукової організації праці, дисципліни, ресурсного забезпечення, реалізації результатів праці, управління стандартами, якістю тощо), які походять з відносин організації безпосереднього використання факторів виробництва як елементів продуктивних сил.

Поєднання факторів виробництва - це не застигла система, а динамічне явище. Серед проблем, які виникають у процесі поєднання факторів виробництва, виділяють такі: забезпечення збалансованого розвитку засобів виробництва і трудових ресурсів, їхньої взаємної якісної та кількісної відповідності;

формування і підтримка мотивації до впровадження більш прогресивних засобів виробництва;

забезпечення заміни ручної, малокваліфікованої праці на технічно і технологічно оснащену, що дає змогу значно зменшити витрати всіх ресурсів на одиницю створеного продукту;

досягнення доцільних пропорцій при формуванні техніко-технологічної бази виробництва і підготовці сучасного працівника;

пошук і впровадження нових, прогресивних форм включення працівників у виробничий процес;

створення і утримання на належному рівні механізму економічного управління процесом поєднання і використання факторів виробництва, за якого б досягався найбільший результат при найменших витратах.

§ 4. Результативність виробництва

Результативність використання речових та особистих факторів виробництва може бути відображена категорією ефективності виробництва (співвідношенням одержаного результату продуктивно-го використання факторів виробництва та їхніх витрат). Ефективність виробництва може бути підвищена за рахунок як збільшення використаних факторів, так і повнішого їх використання, тобто екстенсивним або інтенсивним шляхом. У реальному процесі виробництва обидва шляхи переплітаються при переважній ролі одного з них. З розвитком суспільства все більшого поширення набуває інтенсивний шлях. Процес інтенсифікації виробництва означає більш повне використання його факторів, їхнє якісне удосконалення, а також поліпшення технологій використання продуктивних

можливостей їх та відповідне зменшення ролі простого кількісного нарощування факторів, не пов'язаних з суттєвим поліпшенням їхнього застосування.

Звичайно, кількісне збільшення факторів виробництва практично завжди має місце і тоді, коли відбувається інтенсивний розвиток, але воно відіграє підпорядковану роль, забезпечуючи просто-рвово-часові форми реалізації завдань якісного вдосконалення засобів виробництва і робочої сили. Якісне вдосконалення факторів виробництва не дає бажаного ефекту, якщо не супроводжується адекватним використанням їхніх поліпшених властивостей.

Найперспективнішим шляхом удосконалення факторів виробництва є впровадження досягнень науково-технічного прогресу. Проте й традиційну техніку та технологію можна застосовувати по-різному. Зростання рівня використання можливостей наявної техніки та технології - не менш важливий напрям інтенсифікації виробництва. При цьому інтенсифікація виробництва зумовлена

темпами створення нової техніки та технології, їхнього масового застосування.

Сам по собі технічний прогрес автоматично не приводить до зростання інтенсифікації виробництва. Недостатнє або некомплексне використання нової техніки та технології не лише не підвищує

рівень інтенсифікації та ефективності виробництва, а, навпаки, знижує його.

Отже, між технічним прогресом та інтенсифікацією виробництва об'єктивно існує така важлива ланка, як використання факторів виробництва, що дає змогу перетворити можливості першого у динаміку другого. Найкращим є варіант, коли в процесі виробництва використовуються фактори, які відповідають сучасним техніко-технологічним і кваліфікаційно-професійним вимогам і до того ж повноцінно використовуються.

Якщо в суспільстві укорінюються відносини утриманства, соціальної байдужості, зрівнялівки в оплаті праці, порушення соціальної справедливості в розподілі вироблюваних благ, це означає, що в характері поєднання факторів виробництва закладене відчуження робітника від засобів виробництва, яке не дає достатньої мотивації до їхнього інтенсивного використання.

Практика засвідчує, що інтенсифікація факторів виробництва залежить від змін у характері їхнього поєднання. Більшість еконо-містів світу вважають, що приватизація виробництва не може бути тотальною. Важливо активізувати і державні його фактори через корпоратизацію та комерціалізацію їхнього використання. Водно-час слід невпинно поширювати масштаби поєднання працівників з власними (приватними), орендованими, акціонерними та змішаними видами використання засобів виробництва.

Найбільший виробничий ефект досягається тоді, коли користувачі факторів водночас є їхніми власниками. Однак таке поєднання навряд чи може бути загальним і навіть широкомасштабним, оскільки це означає, що всі члени суспільства повинні бути не тільки номінальними, а й функціонуючими власниками, тобто вико-навцями оперативних розпорядчих функцій. Проте кожний крок з наближення до такого поєднання факторів виробництва робить їх функціонування інтенсивнішим, підвищуючи результативність процесу виробництва і повніше задовольняючи потреби членів суспільства.

§ 5. Науково-технічна революція зміни у змісті й характері праці

Поступальний розвиток суспільного виробництва, його постійне вдосконалення є фундаментальними закономірностями еконо-мічного життя людства. Він заснований на прогресі науки і техніки.

Наука - це особливий вид людської діяльності, спрямованої на виробництво нових знань про природу, суспільство та мислення. Під поняттям техніка розуміють сукупність засобів праці, що використовуються у виробничих цілях та для задоволення особистих потреб людини.

Нові знання матеріалізуються в нових засобах праці, задоволення одних потреб породжує інші. З'являються нові ідеї та розробки, створюються досконаліші техніка, технологія і предмети споживання. Вони зумовлюють і формують необхідні умови для подальших кількісних та якісних зрушень у сфері наукових досліджень, технічних розробок виробництва та споживання. Така приблизно схема дії науково-технічного

прогресу, що є безперервним процесом розвитку науки, техніки, технології, виробництва і споживання.

Науково-технічний прогрес здійснюється у двох формах: еволюційній та революційній. Еволюційна форма НТП має місце, коли техніка і технологія, що застосовуються у виробництві, удосконалюються на основі вже відомих наукових знань. Прикладом цієї форми НТП є розвиток енергетичної техніки, заснованої на принципі використання кінетичної енергії пари - від простої парової машини до парогенераторів величезної потужності.

Революційна форма НТП означає перехід до техніки і технології, що побудовані на принципово нових наукових ідеях. Прикладом цієї форми є перехід від ручних знарядь праці до машинних, заміна енергії пари на електричну, застосування лазерної та інших сучасних технологій тощо.

Винахід та запровадження у виробництво принципово нових науково-технічних розробок призводять до суттєвих змін у трудовому процесі, передбачають розширення продуктивних можливостей людства. Тому в цьому випадку йдеться про науково-технічну революцію.

Науково-технічна революція є якісним стрибком у розвитку продуктивних сил суспільства на основі докорінних зрушень у наукових знаннях. Такі перевороти в науці, техніці та виробництві відбуваються регулярно. Останній з них розпочався в середині 50-х років ХХ ст., коли було створено перший комп'ютер, коли людина почала використовувати енергію атомного ядра та займатися генною інженерією. Головними особливостями сучасної науково-технічної революції є універсальність, комплексність. На основі фундаментальних відкриттів у різних галузях людських знань змінюються всі елементи виробничого процесу: предмети праці, засоби праці й сама праця людини.

Зміни у предметах праці знаходять своє вираження у використанні нових синтетичних матеріалів з спеціально сконструйованими властивостями (пластмаси, напівпровідники, композиційні матеріали, штучні алмази тощо).

Перетворення у засобах праці пов'язані насамперед з появою автоматичної техніки.

Автомати - це машини, які поряд з традиційними трьома елементами (двигун, передавальний механізм і робоча машина) мають ще й четвертий - пристрій, що контролює і регулює процес виробництва.

Техніка з програмним управлінням дає змогу подолати межі виробництва, зумовлені психофізіологічними можливостями людини. Крім того, застосування комп'ютерної техніки відкриває широкий доступ до всього потоку науково-технічної інформації, накопиченої людством. Тим самим праця попередніх поколінь, яку містить ця інформація, може бути оперативно залучена до будь-якого виробничого процесу. Завдяки цьому наука стає безпосередньо продуктивною силою суспільства, постійним фактором її примноження.

Зміст праці - це поняття, що характеризує взаємодію особистих і речових моментів процесу праці, обсяг і структуру трудових функцій людини, її професійні знання, необхідні виробничі навички.

Зміст праці є складною категорією, що охоплює значне коло явищ взаємодії людини і природи. Можна виділити як елементи змісту праці такі категорії, як "продуктивна сила", "інтенсивність", "якість", "складність" і "важкість" праці.

Продуктивна сила праці характеризує технічні, організаційні, культурні та інші можливості виробничої діяльності людини. Це

об'єктивні відносно робітника обставини праці, які зумовлюють його дієздатність та результативність зусиль, наприклад технічні параметри обладнання, рівень загальної та професійної культури, методи організації праці, що застосовуються, родючість землі тощо.

Повнота реалізації можливостей, закладених у продуктивну силу праці, значною мірою залежить від її інтенсивності.

Інтенсивність праці характеризує обсяг трудових витрат на одиницю робочого часу, напругу праці. Кожна людина за визначений проміжок робочого часу (день, годину) здатна витратити певну кількість своєї робочої сили. Залежно від її обсягу (рівня інтенсивності

праці) повністю або частково реалізується наявна продуктивна сила праці,

Особливості витраченої робочої сили, відмінності її з точки зору внутрішніх властивостей характеризує категорія якість праці. Ос-тання відбиває рівень професійної майстерності робітника, його освіченість, сумлінність, творчість, комунікабельність тощо.

Характеристику функцій, що виконують робітники у виробничому процесі, дає така категорія, як складність праці.

У будь-якому трудовому процесі на організм людини впливає фактор виробничого середовища. Останній характеризує така ка-тегорія, як важкість праці.

Усі ці категорії відображують різні сторони трудової діяльності людини. За зміною їх стоять зрушення в змісті праці, що відбуваються під впливом науково-технічної революції.

Автоматизація та комп'ютеризація суттєво розширюють виробничі можливості працівників, значно збільшуючи плідність їх зусиль. Отже, НТР є могутнім фактором розвитку продуктивної сили

праці.

Складнішим є вплив НТР на інтенсивність праці. Численні до-слідження свідчать, що заміна ручної праці механізованою, а піз-ніше і автоматизованою не завжди зменшує обсяг робочої сили, що витрачається за одиницю часу. Інтенсивність праці часто зрос-тає за рахунок витрат розумової та психоемоційної енергії. При цьому значно скорочуються чисто мускульні зусилля. В результаті важкість праці має тенденцію до зменшення за умов, коли вико-ристовувана техніка і технологія повністю адаптовані до антропо-метричних і психофізіологічних особливостей працівників. На жаль, розробники нової техніки і технології не завжди приділяють до-статню увагу цій стороні. Як наслідок, важкість праці виявляє-ться у надмірній стомлюваності людини, професійних хворобах, травмах.

Створення і запровадження в трудовий процес соціально-орієн-тованої техніки і технології мають принципове значення в зв'язку зі зміною місця і ролі людини в умовах НТР.

Технічний прогрес передбачає витіснення людини з безпосе-реднього процесу виробництва. Отже, робітники мають виконува-ти функції переважно розумової праці, пов'язані з обслуговуван-ням устаткування (монтаж і налагодження) і керування ним (кон-троль і регулювання). В автоматизованому виробництві спостере-ження за технологічним процесом поглинає до 65 відсотків змінно-го часу працівника.

Зростання складності праці вимагає збільшення кількості пра-цівників з високою професійною і загальноосвітньою підготовкою. Кожний четвертий, зайнятий нині у галузях господарства України, має вищу або середню спеціальну освіту. За прогнозами вчених, у зв'язку з комп'ютеризацією виробництва такого рівня освіти на початку XXI ст.

потребуватимуть 2/3 робочих місць. Наприклад, в інформаційному секторі економіки США і Японії тепер працює біль-ше робітників, ніж у сфері матеріального виробництва.

Широке застосування у виробництві керуючих систем, гнучких технологій веде до того, що вже не окрема, відносно невелика, група інженерів, конструкторів, дослідників, а більшість працівни-ків займаються творчою працею. Так долається жорстка детермі-нованість трудових операцій людини функціонуванням техніки і технології. З простого елемента виробничого процесу вона пере-творюється на творця і організатора цього процесу. Це зумовлює те, що, крім глибоких спеціальних знань, працівник повинен воло-діти широким спектром різноманітних якостей.

Такого висновку дійшли американські вчені за результатами спе-ціальних досліджень, проведених на підприємствах, забезпечених комп'ютерною технікою. Серед великої кількості вимог, що висува-ються до працівників цих підприємств, можна виділити такі: високий рівень інтелектуального розвитку і професійної компетенції; твор-чий підхід до справи, безпосередня участь у підготовці програми ви-конання роботи; прагнення до удосконалення процесу праці, сприй-мання змін на виробництві; здатність ефективно працювати без на-гляду, розвинене почуття обов'язку; критичний склад розуму, висо-кий ступінь допитливості; цільність натури; комунікабельність; вмін-ня обмінюватися ідеями і допомагати іншим членам колективу.

НТР зумовлює також зміни і в характері праці. Щодо визначення сутності цієї категорії нині існує дві точки зору. За першою, поняття "характер праці" відображує особливості процесу праці, здійснюваного в тих чи інших організаційно-технічних умовах, наприклад ручний характер праці чи механізований, проста чи складна за своїм характером праця, рутинна чи творча тощо. У цьому випадку категорії "зміст" і "характер" праці накладаються одна на одну, оскільки за допомогою їх виражаються одні й ті самі явища з сфери взаємодії людини і природи. Тому більш переконливим є міркування, що характер праці - це категорія, яка відображує особливості взаємозв'язку людей у процесі спільної трудової діяльності, специфіку відносин між ними щодо їх участі у праці.

Праця є не тільки природним, а й суспільним феноменом. Однак суспільний характер праці на різних етапах історичного розвитку виступає в різних за ступенем своєї зрілості формах. На початку людської цивілізації трудові відносини здійснювалися в межах племені чи общини, члени якої, спільно володіючи ручними знаряддями праці, здобували необхідні засоби існування і спільно присвоювали їх. Щось подібне спостерігалось і за умов натурального господарства, де використання ручних знарядь праці, присвоєння результатів останньої відбувались у межах селянської сім'ї, господарського маєтку. Тому праця на цих двох етапах мала переважно колективний характер, оскільки зв'язок між її суб'єктами замикався рамками певних соціальних груп.

За умов товарного виробництва кооперативний характер праці посилюється. Цьому сприяє застосування машин та функціонування ринку, за допомогою якого відособлені виробники встановлюють тісні зв'язки, обмінюючись результатами своєї праці. Характер останньої стає опосередковано суспільним.

З розвитком товарного господарства ринкові за формою зв'язки учасників виробництва помножуються і ускладнюються, наповнюючись новим змістом. Індивідуальна праця кожного робітника безпосередніше виявляє свій суспільний характер. Цей процес заснований на технічному прогресі.

Проста кооперація і мануфактура виникли на базі ручних знарядь праці. Фабрична кооперація стала наслідком застосування машин. Подальший поділ праці на основі машинної техніки веде до появи міжвиробничої кооперації, загальнонародної, а пізніше й міжнародної кооперації праці.

Технічний базис сучасного виробництва забезпечує ефективне функціонування як великих і невеликих господарських об'єднань, так і величезної кількості малих і середніх підприємств, які діють на національному та інтернаціональному рівнях.

Існування великих багатогалузевих комплексів стає можливим завдяки застосуванню високопродуктивних гнучких технологічних систем, які дають змогу виготовляти широку номенклатуру виробів. Науково-технічна революція дає також необхідні засоби управління цими об'єднаннями: телекомунікаційні мережі, швидкодіючі системи контролю і обробки інформації, надійні транспортні засоби. Кооперація праці в межах таких об'єднань все частіше долає національні кордони.

Бурхливий розвиток малих підприємств спостерігається насамперед в інформаційному секторі економіки, породженому НТР. Вони, як правило, надають ділові послуги (програмне забезпечення, кон-сультування тощо) великим компаніям. Організаційно праця у цьому секторі економіки усупільнюється як через контрактні угоди, так і завдяки створенню різноманітних асоціацій.

Взаємозалежність учасників економічного процесу в умовах НТР посилюється на основі технологічного поділу праці. Подетальна (функціональна) спеціалізація на міжвиробничому рівні зумовлює прямі зв'язки між виробниками і споживачами продукції. На практиці вона реалізується за допомогою системи довгострокових контрактних угод, утворення так званих "індустріальних" та "підприємницьких" мереж. Останні є організаційною формою взаємодії малих, середніх та великим фірм, кооперації підприємств і науково-дослідних установ.

Як на національному, так і на міжнародному рівнях розширення різного виду прямих коопераційних зв'язків свідчить про розвиток безпосередньо суспільного характеру праці.

Він виявляється також у регулюванні сфери трудових відносин як на мікро-, так і на макрорівнях з боку державних та громадських структур (трудо-ве законодавство, програми зайнятості, підготовки і перепідготовки кадрів, контроль за умовами праці та оплатою її тощо). Таке регулювання відбувається не тільки в рамках національної економіки, а й виходить за її межі. Цим займаються Міжнародна організація праці, комісії ООН, міжнародні професійні об'єднання, які спільно розв'язують проблеми формування трудових ресурсів та ефективного використання їх.

Підсумовуючи сказане, можна зробити такі висновки:

- 1) суспільність праці в процесі історичного розвитку виступає у різних формах;
- 2) залежно від засобів виробництва і специфіки регулювання трудових відносин можна виділити три види зрілості суспільного характеру праці - колективний, опосередковано суспільний та безпосередньо суспільний;
- 3) праця має колективний характер тоді, коли використовуються переважно ручні знаряддя, а трудові відносини регулюються безпосередньо в рамках замкнених господарств родини, общини або господарського маєтку;
- 4) опосередковано суспільного характеру праця набуває в умовах застосування машинної техніки і регулювання трудових відносин у межах національної економіки за допомогою ринку;
- 5) безпосередньо суспільний характер праці виявляється в умовах широкого використання комп'ютерної техніки і цілеспрямованого регулювання трудових відносин як на національному, так і на міжнародному рівнях.

Могутнім каталізатором цих процесів є сучасна науково-технічна революція.

§ 6. Ефективність суспільної праці та розширення джерел багатства суспільства

Умовою соціально-економічного прогресу в будь-якому суспільстві є підвищення результативності витрат живої і уречевленої в засобах виробництва праці. Вивчення різних аспектів результатів, отриманих внаслідок використання суспільної праці, економічного механізму їх зростання є "наскрізною" проблемою економічної теорії. Розглянемо економічну результативність уречевленої в засобах виробництва праці, що зумовлює технічне оновлення виробництва. На початкових етапах розвитку машинного виробництва вона узагальнено виражалась у показниках зростання продуктивності праці. Це відповідало основній тенденції індустріалізації - витісненню живої праці машинною технікою. Машини запроваджувались за умови, що вартість їх була нижчою, ніж вартість замінюваної робочої сили (заробітної плати робітників). У зв'язку з цим підвищення технічного і органічного складу виробництва законо-мірно призводило до того, що в розрахунку на одиницю продукції скорочувалась частка живої та відносно зростала частка уречевленої праці. При цьому загальна величина вартості продукту зменшувалась. У другій половині ХХ ст. в індустріальних розвинених країнах виробництво досягло такого рівня, що частка витрат живої праці в загальній вартості маси продукції суттєво зменшилась, однак збільшилась частка використання уречевленої в засобах виробництва праці. Ця тенденція властива також господарству України за нормальних умов розвитку.

Для визначення результатів застосування у виробництві суспільної праці важливого значення набув узагальнюючий показник ефективності використання всієї, яка застосовується у виробництві, праці - як живої, так і уречевленої, що повніше відбиває ступінь економічного прогресу. Цей показник розраховують як співвідношення результатів виробництва (ефекту) до загальних витрат суспільної праці на їх досягнення. Ефект на підприємстві в ринкових умовах господарювання вимірюється тим, що привласнює в процесі виробництва власник засобів виробництва, тобто вартістю додаткового продукту лі. Витратами живої та уречевленої праці виступають поточні витрати, що входять як елементи у вартісному вираженні в повну собівартість товарної продукції $c + V$ (c - вартість засобів виробництва, V - заробітна плата). Отже, ефективність витрат суспільної праці на підприємстві розраховують за формулою [Ф.1](#)

$$E = m/(c + v)$$

Поряд із зіставленням витрат праці та отриманого результату на рівні підприємства доцільно розглядати їх зв'язок на галузевому, регіональному рівнях, а також на макрорівні в межах усього народного господарства. Так, ефективність витрат суспільної праці в народному господарстві в цілому - найбільш узагальнююче поняття, що враховує приріст усього новоствореного продукту або виробленого національного доходу (заробітної плати V і додатково-го продукту τ). Цей показник розраховують за формулою

[Ф.2](#)

$$E_{\text{в.н}} = (v + m)/(c + v).$$

Собівартість товарної продукції відображує загальні витрати суспільної праці на виготовлення продукції, що передбачається для ринкової пропозиції. Вона включає такі основні елементи: а) оплати праці всіх зайнятих у виробництві та підготовці продукції до продажу; б) амортизацію основних виробничих фондів; в) вартість спожитих у виробництві матеріальних ресурсів (сировина, матеріали, паливо, енергія). Тому залежно від урахованих у собівартості видів витраченої праці (живої чи уречевленої) можна встановити часткові показники ефективності її використання.

Ефективність витраченої живої праці показує продуктивність праці в цілому Π як виробництво чистої продукції Π^{\wedge} на одного середньоспискового працівника P :

[Ф.3](#)

$$\Pi_{\text{пр}} = \Pi/P.$$

Ефективність застосування праці, уречевленої в засобах праці (основних виробничих фондах) і матеріальних ресурсах, розраховують так.

По-перше, обчислюють фондівдачу Φ - відношення виробництва чистої продукції Π^{\wedge} на одиницю витрат основних виробничих фондів у вартісному вираженні

[Ф.4:](#)

$$\Phi_{\text{н}} = \Pi^{\wedge}/\Phi.$$

По-друге, визначають ефективність використання уречевленої праці, втіленої у матеріальних ресурсах, розраховуючи матеріало-ємність M як відношення вартості спожитих матеріальних ресурсів M до вартості чистої продукції Π^{\wedge} :

[Ф.5](#)

$$M_{\text{с}} = M/\Pi^{\wedge}.$$

Ці показники можуть зростати, зменшуватись або залишатися незмінними. Різні співвідношення їх значень відображують можливі варіанти ефективності суспільної праці. Крім економічного ефекту від застосування суспільної праці, результатом чого є зростання сукупного суспільного продукту, національного доходу, необхідно враховувати і соціальний ефект. Він полягає насамперед у тому, що витрати праці в галузях нематеріального виробництва сприяють підвищенню її результативності в матеріальному виробництві через всебічний розвиток особи, підвищення рівня знань і культури, зміцнення здоров'я, зростання вільного часу тощо. Так, розвиток науки забезпечує створення і застосування нової техніки і технології, одержання і використання нових джерел енергії, матеріалів, впровадження передових методів організації виробництва і праці. Витрати живої та уречевленої праці в закладах освіти сприяють введенню нової техніки у виробництво, поліпшенню організації його, підвищенню продуктивності праці. Витрати суспільної праці на охорону здоров'я сприяють зростанню продуктивності зайнятих у народному господарстві, зниженню втрат робочого часу через хворобу, підвищенню працездатності людей.

Розвиток сфери послуг, поліпшення постачання розширюють можливості для підвищення кваліфікації, виховання дітей і впливають на ефективність використання живої та

уречевленої праці. На підвищення продуктивності суспільної праці впливають також матеріальні умови життя населення: комфортність житла, транс-порт, повноцінний відпочинок. Отже, нематеріальне виробництво забезпечує при використанні в ньому живої та уречевленої праці соціальний ефект, який у багатьох випадках вимірюється не лише кількісно, а й якісно за рівнем соціального прогресу і суспільної свідомості. Це, в свою чергу, викликає вторинний економічний ефект, який впливає на економічний результат суспільної праці. Відображення економічного і соціального ефекту у величині національного доходу та його динаміці може не збігатися в часі. На-приклад, витрати праці на освіту, поліпшення житлових умов впливають на підвищення продуктивності праці через певний проміжок часу.

Оскільки ресурси праці в кожній певний момент обмежені, можуть виникати суперечності між соціальними і економічними критеріями ефективності праці. Відсутність раціональних способів вирішення їх може призвести до різних негативних явищ, наприклад до прийняття технічних рішень, що не враховують екологічні умови та техніку безпеки і охорони праці. Соціальні вимоги до застосування живої та уречевленої праці мають бути пріоритетними.

Подальше підвищення ефективності суспільної праці залежить від удосконалення речових факторів виробництва як об'єктів її втілення. Чи означає це зниження ролі людини і живої праці у всьому виробничому процесі?

Сучасна науково-технічна і технологічна революція кардинально змінює становище людини у виробництві. Вона перестає виконувати роль простого доповнення машинних систем і вже, як правило, безпосередньо не впливає на процес обробки сировини. Людина регулює технологічний процес, контролює та управляє ним. Працівник несе відповідальність за виробничий стан і можливості використання електронних систем (роботокомплексів, обробних центрів, інформації систем управління) Від цього значення якості його живої праці не тільки не зменшується, а, навпаки, незмірно зростає. Ця тенденція, безперечно, збережеться і в майбутньому як джерело розширення багатства суспільства.

Революційний характер машинної індустрії породив дію загального закону переміни праці. Корінні зміни в розподілі праці, властиві переворотам у машинній техніці і технології, зумовлюють не-обхідність систематичного переміщення працівників з однієї галузі і виду виробництва в іншу, зміну трудових функцій.

У сучасних умовах дія закону переміни праці значно посилилася внаслідок технологічної революції, за умов якої недоцільна вузька спеціалізація працівників. У зв'язку з цим у навчальних закладах майбутні робітники одержують загальнотехнічні знання, інженери і техніки - загальнонаукову підготовку, яка дає змогу оволодівати більш вузькими спеціальностями.

Широкий профіль підготовки необхідний робітникам для забезпечення безперебійного функціонування складного автоматичного устаткування.

Посилюється необхідність поглиблювати і розширювати загальнонаукову підготовку інженерних працівників. Відомо, що науково-технічна революція найшвидше розвивається в ділянках стикування різних наук (біології, хімії, фізики, кібернетики тощо). У взаємодії цих наук криються величезні можливості різкого зростання ефективності витрат суспільної праці. Крім того, відбувається прискорене оновлення науково-технічних знань, у зв'язку з чим потрібні спеціалісти, які здатні творчо використовувати науковий потенціал у різних галузях.

Для використання у виробництві досягнень науково-технічної революції у багатьох випадках стає необхідною, як мінімум, середньотехнічна, а все частіше і вища освіта. Такі зміни у виробничому процесі ведуть до суттєвих змін у структурі витрат суспільної праці, до інтелектуалізації її.

Зростаючий динамізм технічних і технологічних нововведень у виробництві передбачає створення системи безперервної освіти кадрів. Кожний кваліфікований працівник повинен регулярно поповнювати і оновлювати професійні знання у своїй сфері діяльності з урахуванням найновіших досягнень науки і техніки. Цій меті має бути підпорядковане

навчання у вищих і середніх спеціальних навчальних закладах, на факультетах і курсах підвищення кваліфікації, а також безпосередньо за місцем роботи.

Прогресивні базові нововведення - це раціоналізація діючого виробництва на основі ресурсозбереження, підвищення його технічної культури, ліквідація соціально непривабливих робочих місць. Нові технології, передусім електронізація, комплексна автоматизація, інформатика, біотехнологія, дають змогу здійснити революційний переворот у виробничих силах суспільства, в умовах праці і побуту, в способі життя. Електронізація виробництва створює технологічні передумови для швидкого оновлення продукції з найменшими витратами праці, наближення її якісних характеристик до запитів споживача.

Інформатизація суспільства відкриває можливості для переміщення робочих місць мільйонів людей з централізованих підприємств і організацій у територіальне розмежовані дільниці. Використовуючи персональні комп'ютери, багато категорій працівників матимуть можливість працювати навіть у своєму помешканні. Суттєво скоротяться втрати робочого часу, зменшиться навантаження на транспорт.

Інформатизація супроводжується також підвищенням рівня автоматизації домашньої роботи.

Оскільки в сучасних умовах зростає роль праці в економіці, посилюється тенденція до гуманізації виробництва. Вона означає необхідність постійно поліпшувати умови праці та безпеку її, зміцнювати здоров'я робітників і службовців, створювати сприятливий соціально-психологічний клімат у виробничому колективі.

Корисно широко запроваджувати досягнення ергономіки - наукової дисципліни, яка комплексно вивчає людину (групу людей) і конкретні умови її трудової діяльності. Ергономіка знаходить шляхи і методи для того, щоб пристосувати виробниче середовище до особливостей і можливостей організму людини. Водночас вона полегшує і пристосовує працю до умов сучасної технології, яка швидко змінюється, оптимізує (поліпшує) всі компоненти системи "люди-на - техніка - виробниче середовище". При цьому враховується, як діють на фізіологію і психіку людини фізичні умови праці (температура, освітлення, вібрація, вентиляція, шум тощо) і як впливає режим робочого часу на біологічні ритми організму. Ергономіка аналізує темп, складність, нормування і зміст індивідуальної та групової трудової діяльності, вивчає характер і особливості устаткування, організацію робочого місця і системи контролю за працею. В результаті продуктивність праці зростає, а здоров'я людей поліпшується. Підвищення продуктивності праці приводить до суттєвих змін у зайнятості робочої сили. У цілому розглянуті резерви збільшення обсягів застосовуваної суспільної праці визначають великі можливості розширення джерел суспільного багатства.

Частина II. ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Розділ 4. Матеріальні основи розвитку сучасної цивілізації

§ 1. Об'єктивні основи і етапи цивілізаційного процесу

§ 2. формування основ постіндустріальної цивілізації

Розділ 4

МАТЕРІАЛЬНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ЦИВІЛІЗАЦІЇ

§ 1. Об'єктивні основи і етапи цивілізаційного процесу

Вивчення економічної теорії передбачає творче осмислення рушійних сил соціально-економічного прогресу. Це потребує визна-чення його матеріальних засад і ролі в ньому економічного устрою суспільства при особливому значенні взаємодії різних форм власності та державного регулювання господарської системи. При цьому головна рушійна сила соціально-економічного прогресу знаходиться в самому суспільстві у вигляді економічних потреб та інтересів людини. Показником ефективності соціально-економічного прогресу є зростання багатства суспільства, що відкриває простір для його подальшого розвитку.

Цивілізованість - один з історичних етапів розвитку людства. Видатний американський етнограф Л. Г. Морган (1818-1881) у книзі "Первісне суспільство", створенню якої він віддав близько 40 років життя, виділяв три головні етапи людської історії - епоху дикості, варварства і цивілізованості.

Люди, які жили в період перших двох епох, споживали пере-важно готові продукти природи. Створені людиною примітивні знаряддя праці були лише побічними засобами забезпечення тако-го споживання.

Становлення цивілізованості пов'язане з переходом від збираль-ництва до переробної суспільно-виробничої технології. Остання від-биває активне ставлення людини до навколишнього середовища, конкретно-історичний характер обміну, що відбувається між суспільством і природою. Розвиток суспільно-виробничої технології вказує на те, якими методами здійснюється праця і як на її основі виробляються матеріальні й духовні цінності, необхідні для забез-печення життєдіяльності людини. Перехід від однієї технології до іншої зумовлюється змінами у розвитку засобів виробництва, про-гресом науки і техніки.

У розвитку цивілізованості, як і людського суспільства в цілому, особливе місце посідає природне середовище.

На певному історичному етапі природа підготувала умови для по-яви людини. Однак, відокремившись від природного середовища, людина не вийшла за межі його структури. Перетворюючи і присто-совуючи природу до своїх потреб, вона завжди залишається її не-від'ємною частиною.

Природні умови постійно впливають на розвиток людини, ма-ють важливе значення у визначенні змісту її праці, специфіки суспільно-виробничої діяльності. Відповідно до цього засоби вироб-ництва, передусім активніша і динамічніша частка їх - знаряддя праці, як і в цілому суспільно-виробнича технологія, пристосову-ються до існуючих природних умов, які відбиваються і на багато-гранності цивілізаційного прогресу.

Природні умови, специфіка виробничої технології, зміст праці людини та розвиток її потреб визначають історично конкретний рівень культури суспільства. Це поняття у широкому розумінні від-биває спосіб виготовлення матеріальних і духовних цінностей, їх передавання і споживання, що склалися у суспільстві. За своїм змі-стом воно близьке до поняття "цивілізація". Спільною основою їх є відповідний зміст людської праці не лише як специфічної діяль-ності, спрямованої на виробництво засобів існування людини (пред-метів харчування, одягу, житла, а також духовних цінностей), а й як першооснови, з якої формуються людина, суспільство в цілому, со-ціальна форма розвитку матеріального буття.

Відповідно до цього цивілізація визначається як історично кон-кретний стан суспільства, який характеризується особливим спо-собом праці, певною суспільно-виробничою технологією, відповід-ною матеріальною і духовною культурою. Цивілізація відображає

органічну сукупність соціально-економічних і культурних характеристик суспільства, досягнутий рівень продуктивних сил, спосіб взаємодії людини з природою. Особливої уваги потребує питання, пов'язане з гуманістичною спрямованістю цивілізації. Після епохи варварства виникла цивілізація, яка пройшла ряд історичних етапів. Класифікація їх може здійснюватися у горизонтальному і вертикальному аспектах. Горизонтальний аспект характеризує співіснування і взаємодію неоднорідних за своїм змістом типів одиничних і особливих локальних цивілізацій окремих країн і народів, що розвивалися в історично визначені відрізки часу. Такими цивілізаціями були давньогрецька, давньоримська, візантійська, азійських народів, англійська і північногерманська, інків тощо. Кожній з них властиві неповторність, унікальність і соціально-історична особливість.

Вертикальний аспект, навпаки, характеризує розвиток цивілізації у широкому розумінні цього поняття. Він відбиває історичну еволюцію суспільства, його поступальний рух від одного ступеня зрілості до іншого - більш високого. Цьому розвитку притаманна загальна логіка суспільно-історичного прогресу людства, що відбувається у всесвітньому масштабі.

Перехід від одного рівня світової цивілізації до іншого здійснюється шляхом глобальних за своїм змістом технологічних революцій, що зумовлюють якісні зрушення в розвитку суспільно-продуктивної сили праці людини, способу її взаємодії з природою.

Перша в історії людства технологічна революція, так звана неолітична, забезпечила перехід від варварства до цивілізації (поняття "неолітична" походить від грецького слова lithos - камінь). Завдяки цій революції у сільському господарстві почали широко використовуватися певним способом оброблені камінні знаряддя праці. Саме цим було забезпечено перехід від збиральництва до виробничої та переробної економіки.

"Неолітична" революція передувала аграрній (сільськогосподарській) цивілізації, для якої головною формою багатства і по суті головним знаряддям виробництва стала оброблювана земля. Аграрна цивілізація, що значно прискорила розвиток суспільного виробництва, зайняла значний відрізок історії людства - 8-10 тис. років. Вона була панівною аж до середини XVIII ст.

Промислова революція другої половини XVIII - першої третини XIX ст. започаткувала індустріальну цивілізацію, що розвивається і тепер. Грунтуючись на застосуванні системи машин і механізації виробничих процесів, індустріальна цивілізація зробила новий велетенський крок у подальшому зростанні продуктивної сили праці людини й забезпеченні її панування над силами природи. Вперше в історії людства створені працею людини засоби виробництва, передусім механічні знаряддя праці, стали основною формою багатства суспільства.

Індустріальна цивілізація зумовила не лише механізацію виробничих процесів, а й якісно новий крок вперед у розвитку суспільного поділу праці, спеціалізації та кооперування виробництва. Вона розірвала натуральну структуру господарювання, що існувала протягом тисячоліть, і зробила панівною товарну форму виробництва та обігу.

Отже, товарне виробництво і ринок, економічна демократія і плюралізм власності притаманні не лише, як це вважалося до останнього часу, певному устрою суспільства, вона є невід'ємними прерогативами індустріальної цивілізації. Багато з того, що до недавнього часу економічна теорія відносила лише до цінностей окремої суспільної формації, тепер оцінюється як загальноцивілізаційне надбання.

Водночас забезпечивши небачені до цього можливості розвитку виробничих сил і матеріального багатства суспільства, індустріальна цивілізація створила й економічні кордони власного розвитку. Такою лімітуючою межею її подальшого прогресу є розвиток людської особистості. За умов розвитку індустріальної цивілізації вперше в історії людства основним засобом виробництва стала машина. Відповідно до цього втілена у ній минула (уречевлена) праця зайняла панівне положення над живою працею людини. Це призвело до того, що виробник перетворився на придаток до машини, частку виробничого процесу. Відповідно обмежувалися і обмежуються й так звані соціальні інвестиції -

безпосередні вкладення капіталу в розвиток людини.

Сформувалася об'єктивна суперечність між загальною логікою історичного прогресу, що потребує підпорядкування виробничого процесу розвитку людини, її потребам і здібностям, та цілями індустріального розвитку. Формою вирішення цієї суперечності стало зародження й нагромадження починаючи з середини ХХ ст. в межах індустріальної цивілізації нових якісних елементів постіндустріального розвитку. Особливий імпульс цьому процесу надав сучасний етап науково-технічної революції, який розпочався в кінці 70-х - на початку 80-х років. Цей період має ознаки нової техно-логічної революції й кваліфікується як перехідний: зберігаючи ви-робничі структури індустріальної цивілізації, він водночас знаменує собою вступ людського суспільства у принципово нову постіндустріальну цивілізацію.

Щодо постіндустріальної цивілізації, то нині йдеться, з одного боку, про виробничі структури найбільш розвинених у економічно-му відношенні країн, а з іншого - про формування тільки початково-вих форм постіндустріального суспільства, яке лише зароджується.

§ 2. Формування основ постіндустріальної цивілізації

Цій проблемі присвячені праці американських учених Д. Белла і О. Тоффлера, японського економіста-соціолога Е. Масуди, фран-цузьких учених Ж. Ж. Сервана-Шрейбера, А. Турена та ін. Розглядаючи елементи постіндустріальної цивілізації, слід звернути увагу, по-перше, на розвиток нової технологічної структури виробництва, яка забезпечувала б його комплексну автоматизацію. Зазначений процес ґрунтується на формуванні замкнених автоматизованих систем, впровадженні технології, заснованої на електронній авто-матиці, інформатиці тощо. У кінцевому підсумку йдеться про роз-виток самовідтворюваних технологічних структур.

По-друге, з розвитком нових технологічних систем формується новий тип суб'єкта праці. Людина праці перестає бути безпосеред-нім агентом виробництва. Домінуючим типом такої праці є інтелек-туальна, творча праця. Це, врешті-решт, знімає породжені розвитком індустріального виробництва головні форми відчуження люди-ни, веде до перетворення багатства людської особистості на основ-ну форму багатства суспільства. По-третє, слід ураховувати прогресуюче зменшення частки працюючого населення у промисловості й сільськогосподарському виробництві та всебічний розвиток сфери послуг. У деяких краї-нах, у тому числі США, в цій сфері вже сьогодні зайнято близько 70 відсотків працюючого населення. Проте найвагоміші зміни пов'язані з всебічним розвитком інформаційного сектора суспільного виробництва, який справляє всезростаючий вплив на якісні пере-творення всіх сфер життєдіяльності людини.

Якщо для індустріальної економіки найвизначальнішими були концентрація виробництва, зростання його багатосерійності та масовості," то постіндустріальний розвиток характеризується орі-єнтацією виробничого процесу на задоволення індивідуальних потреб споживача, дестандартизацію, виробництво продукції малими серіями. Це є основою формування й всебічного розвитку середніх і малих економічних структур.

По-четверте, зміни, що відбуваються, зумовлюють глибоку інтег-рацію сфер матеріального й духовного виробництва, їх органічне поєднання у структурну цілісність, адже постіндустріальна інфор-мативна економіка спрямована на забезпечення не тільки фізіоло-гічних потреб, а й потреб більш високого порядку, які зумовлюють всебічний розвиток особи.

Розглядаючи процеси розвитку постіндустріального суспільства, треба враховувати, що багато з них ще не мають своїх остаточних характеристик. Як зазначав ще на початку 80-х років відомий аме-риканський економіст В. Леонтьєв, нова хвиля технологічних змін, пов'язана з інформатикою, ще лише розпочинається і пік її зна-ходиться попереду чи не на 30-50 років. Це, однак, лише збільшує значення уважного вивчення цього процесу. формування структурної цілісності сучасного світу характери-зується посиленням ролі загальноцивілізаційних засад розвитку.

При цьому жодна економічна структура не зникає раніше, ніж розвинуться нові продуктивні сили і нові, більш досконалі вироб-ничі відносини. Останні ніколи не

виникнуть раніше, ніж буде створено матеріальні умови для існування їх в надрах старого су-спільства.

Нові наукові дані про становлення основ постіндустріальної цивілізації допомагають глибше осмислити можливості й перспективи сучасного соціально-історичного розвитку. Підготувавши не-обхідні передумови для розвитку і вступаючи в структури пост-індустріального періоду виробництва, суспільство, яке ґрунтується на пануванні інтересів капіталу, починає само себе заперечувати. Постіндустріальна цивілізація ставить у центр суспільно-економічної системи людину. Пряме і безпосереднє підпорядкування виробництва розвитку людської особистості є об'єктивною основою, яка утворює відповідний базис для становлення нового постіндустріального за своїм змістом устрою. У цьому контексті соціалізація розглядається як планетарний процес, що відбувається в різних суспільно-економічних структурах у специфічних формах.

Суверенна Україна, лише інтегрувавши у світову економіку, зможе активно користуватися позитивними надбаннями людської цивілізації. Цей прогресивний процес має забезпечити не асиміляцію елементів виробничих відносин підприємництва з пануванням інтересів капіталу, а соціальну спрямованість сучасного розвиненого ринкового господарства, з одного боку, та досягнень у розвитку продуктивних сил - з іншого. Йдеться про позитивне за-своєння нашим суспільством тих прогресивних надбань, що має сучасне західне суспільство. Це позбавляє нас необхідності дублювати крок за кроком шлях, що його пройшла ринкова система, і створює передумови суттєвого прискорення нашого суспільно-історичного прогресу. Звичайно, йдеться лише про існуючі можливості. Процеси, що розвиваються у суспільному житті України, ще не набули визначеності. Вони потребують належного суспільного ос-мислення з урахуванням об'єктивних передумов, що формуються на основі загальноцивілізаційного прогресу.

Частина II. ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Розділ 5. Економічна система суспільства і власність

§ 1. Зміст економічної системи та її структурні елементи

§ 2. Основи аналізу відносин власності

§ 3. Новітні тенденції у розвитку відносин власності

Розділ 5

ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА СУСПІЛЬСТВА І ВЛАСНІСТЬ

§ 1. Зміст економічної системи та її структурні елементи

В основі розвитку людського суспільства лежить виробництво матеріальних і духовних благ, інших цінностей, цілісна сукупність яких забезпечує умови життєдіяльності людини. Будь-яке суспільство, особливо високорозвинуте сучасне, являє собою соціальну систему. Соціальна система - це складноорганізована впорядкована цілісність, що включає окремих індивідів та соціальні спільноти які, об'єднані різноманітними зв'язками і взаємовідносинами, специфічними за своєю природою.

Важливою підсистемою суспільства, основою соціальної системи є економічна система. В ході виробництва, розподілу, обміну та споживання благ між учасниками цих процесів складаються і по-стійно вдосконалюються різноманітні за своїм змістом економічні відносини. Останнє виявляється через економічну поведінку суб'єктів господарювання. Конкретна історична сукупність економічних відносин, що відповідає системі продуктивних сил і взаємодії з нею, розвивається на основі дії як об'єктивних економічних законів, так і суб'єктивних факторів, визначає сутність економічної системи суспільства. Отже, економічна система - це сфера функціонування продуктивних сил і економічних відносин, взаємодія яких характеризує сукупність організаційних форм та видів господарської діяльності.

Структурні ланки, що утворюють різноманітні економічні системи, за своїм змістом неоднорідні. Вони поєднують у собі загальні та специфічні, основні та похідні, нові, що народжуються, та відмираючі старі, перехідні та проміжні економічні форми, кожна з яких функціонує на основі спільної для всієї системи і разом з тим власної логіки розвитку. В сучасних економічних умовах структурні елементи системи характеризуються динамізмом, мінливістю, суперечністю розвитку. Цим визначається необхідність структурної диференціації складових ланок економічної системи суспільства, без якої неможливо пізнати об'єктивні закони та принципи її функціонування.

Будь-яка економічна система характеризується ієрархічністю, прагне набути стану цілісності та органічності.

Ієрархія системи визначається місцем її елементів в соціальній структурі та механізмом їх субординації. Тип взаємозв'язку елементів системи може бути "вертикальним" або "горизонтальним". Вертикальна залежність виявляється у відносинах примусу, влади - підкорі, керованості - підлеглості.

Горизонтальні зв'язки є партнерськими, добровільними, конкурентними.

У соціально орієнтованих економічних системах домінують саме партнерські взаємини.

Особливе місце в становленні, функціонуванні та розвитку економічної системи належить її суб'єктам як активній рушійній, перетворюючій силі. Кожний суб'єкт є носієм певних прав, обов'язків та відповідальності, які реалізує в процесі своєї функціональної діяльності. Залежно від цього існують різноманітні класифікації економічних суб'єктів: індивід, колектив, держава; виробник (продавець), посередник, споживач (покупець); фізичні та юридичні особи; вітчизняні та іноземні; інституціональні (виробничі підприємства, банки, біржі) тощо.

Наявність не тільки необхідних, а й достатніх елементів для само-розвитку, самовідтворення, поліфункціональної діяльності системи характеризує її цілісність, самодостатність. Ознака органічності системи вказує на внутрішню, родинно-генетичну єдність, чистоту, нечужинність її елементів. Чим більше в економічній системі перехідних, змішаних явищ, форм та процесів, тим нижчий ступінь її органічності, чистоти. Таку тенденцію розвитку не слід розцінювати як однозначно негативну. Якщо в сучасних

умовах взаємозалежності, взаємопереплетіння, конвергенція розвитку економічних систем збагачують, вдосконалюють одна одну - це прогресивний процес.

Економічна система характеризується різними сферами функціонування, рівнями господарювання її суб'єктів.

Сучасна економічна система є не сукупністю індивідуальних господарств одного рівня, а складною субординованою системою трьох рівнів, що взаємодіють (рис. 3).

Розвиненість, взаємодія та взаємодоповнення економічних рівнів є запорукою стійкості, динамічності та ефективної результативності системи.

Здатність комплексно, адекватно і своєчасно реагувати на зміни навколишнього середовища свідчить про мобільність економічної системи. Це, в свою чергу, є запорукою як макро-, так і мікроекономічної рівноваги.

Економічна система має три основні ланки, підсистеми: економічну структуру продуктивних сил суспільства, систему економічних відносин і механізм господарювання. Продуктивні сили - це система економічних факторів, які в процесі суспільного поділу праці забезпечують перетворення навколишнього середовища, створюють блага для задоволення потреб людини і суспільства, визначають рівень продуктивності суспільної праці.

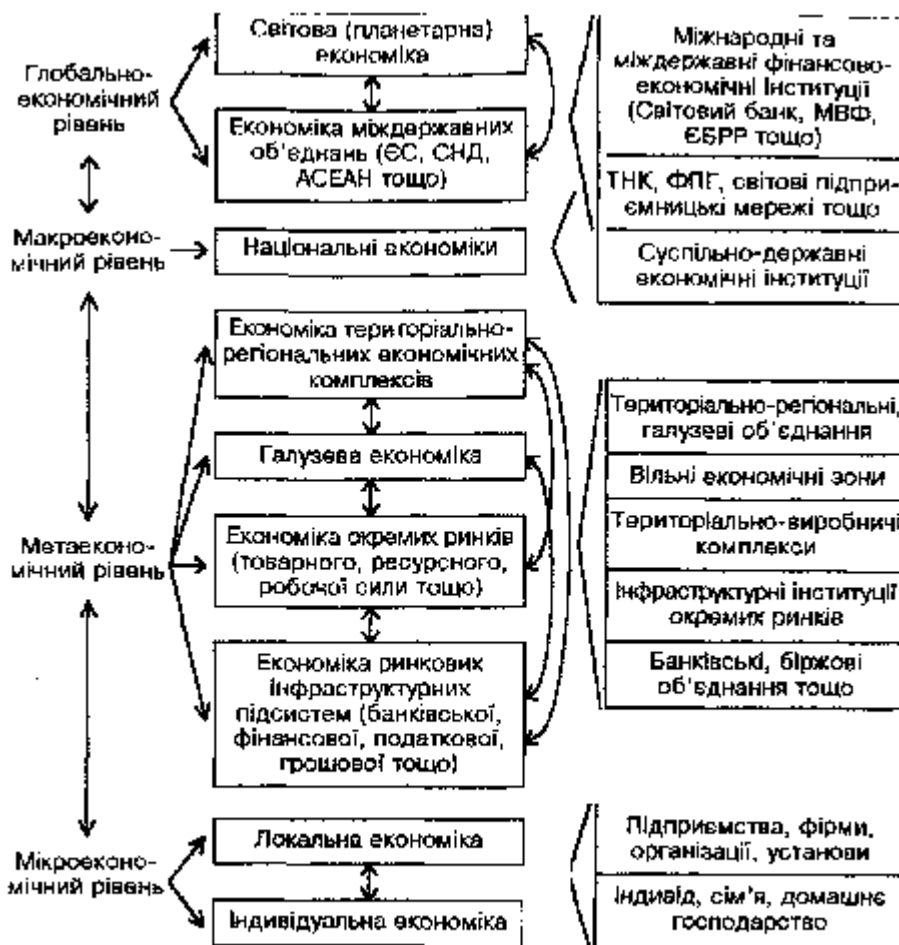


Рис. 3. Рівні економічної системи та їхні основні суб'єкти

РИС.3

Економічні відносини являють собою сукупність соціально-економічних та організаційно-виробничих зв'язків між господарюючими суб'єктами в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ, послуг і доходів.

Механізм господарювання узгоджує функціонування і розвиток ланок економічної системи, приводить у відповідність продуктивні сили і економічні відносини. Він являє собою сукупність конкретних форм господарювання, організаційно-інституціональних систем, методів та важелів регулювання економічних процесів.

Механізм господарювання втілює дію як суб'єктивних, так і об'єктивних факторів. Вплив

суб'єктивних факторів визначається ціле-спрямованою діяльністю людини та її суспільних утворень. Об'єктивні фактори означають незалежний від волі та свідомості людини, визначений дією економічних законів перебіг соціально-економічних процесів. Нехтування об'єктивними факторами, керованість у своїх діях суб'єктивними бажаннями і довільними рішеннями

окремих посадових осіб призводить до волюнтаризму, гальмує розвиток системи. Проте об'єктивні закони виявляють себе і реалізуються через діяльність людей, суспільних інституцій, держави. Чим вищий ступінь пізнання економічних законів, відповідності соціально-політичної та економічної практики їхнім вимогам, тим поступовішим і прогресивнішим є розвиток суспільної системи.

Отже, механізм господарювання є сукупністю форм організації та управління суспільними діями економічних суб'єктів, спрямованих на реалізацію економічних законів.

Центральне місце в економічній системі належить людині. Як головна продуктивна сила, уособлення економічних відносин, суб'єкт і об'єкт господарської діяльності, носій і реалізатор економічних потреб та інтересів вона поєднує і узгоджує функціонування всіх ланок економічної системи. Місце людини в суспільній ієрархії, можливість і форми її самореалізації зумовлюють характер економічної системи. Поліструктурність і поліфункціональність людини визначають двоїстий характер продуктивних сил.

З одного боку, вони постають як натурально-речові, а з іншого - як суспільні. З останніми пов'язане поняття технологічного способу виробництва, що відображує поєднання засобів праці з організацією виробництва. Перехід від одного технологічного способу виробництва до іншого відбувається завдяки якісним змінам у характері засобів праці, прогресу науки і техніки.

Відповідно до свого двоїстого характеру продуктивні сили суспільства функціонують і як техніка та технологія, і як суспільний організм. Специфіка процесу праці людей полягає в тому, що одночасно відбувається взаємодія їх з природою і між собою з приводу виробництва.

У структурі продуктивних сил людині та її праці належить центральне місце не лише як найактивнішій складовій частині, а й як безпосередньому джерелу матеріально-речових елементів, що входять до їх складу. Це надзвичайно важливе теоретичне положення було доведено ще представниками класичної школи політичної економії А. Смітом і Д. Рікардо.

Матеріально-речові засоби виробництва розглядаються двоїсто - як матеріалізація праці людини і як знаряддя цієї праці. Як головний елемент засобів виробництва останні можуть реалізувати свою суспільну корисність лише в процесі використання їх у предметній діяльності людини. Поза таким споживанням вони виступають як потенційні структурні елементи виробництва.

Отже, за своїм змістом матеріально-речові продуктивні сили є органічним втіленням уречевленої й живої праці, функціональним поєднанням людини і засобів праці, що здійснюється у виробничому процесі. В ході виробничого споживання матеріально-речові продуктивні сили набувають нової якості - перетворюються на продуктивну силу людини. Будь-який елемент матеріально-речових продуктивних сил завжди є безпосереднім продовженням природних сил людини, її енергетичного потенціалу. Використання енергії домашніх тварин і води, пари, електрики, токарного верстата, автоматизованих систем, транспортних засобів і сучасних комунікаційних структур, у тому числі космічних комплексів, слід розглядати як робочі органи людини, органічне продовження її фізичного уособлення та інтелекту. У цьому розумінні продуктивні сили є не лише результатом втілення минулої праці людини, а й безпосереднім енергетичним потенціалом її праці.

Коли розглядаються продуктивні сили у зв'язку з працею людини, йдеться про продуктивну силу не індивідуальної, а суспільної праці. Такий підхід має історичну основу, адже процес відокремлення людини від тваринного світу йшов як процес утвердження не окремо взятого індивіда, а як частки виробничого колективу, племені, роду, а потім і суспільства.

Констатація структурної двоїстості продуктивних сил суспільства має не тільки

теоретичне, а й практичне значення. Проблема прискорення темпів зростання продуктивності праці не вичерпується розвитком техніки і технології. Виробничий досвід провідних зарубіжних фірм свідчить, що прямі інвестиції в основний капітал не завжди є визначальними. Є приклади, коли грошові вкладення зарубіжних фірм у живий капітал (людський фактор виробництва) та організацію виробничого процесу (управління, систему поста-чання й реалізації готової продукції, маркетинг тощо) у кілька разів перевищують інвестиції безпосередньо в техніку і технологію. Це досить стабільна тенденція розвитку. За даними спеціального кон'юнктурного огляду, інвестиції 400 провідних корпорацій США у живий капітал та організацію виробничого процесу досягали в окремі роки повоєнного періоду понад 80 відсотків.

Зрозумілою у зв'язку з цим стає інвестиційна політика, що скла-лася на Заході: вкладення в основний капітал, технічне і техноло-гічне переоснащення виробництва може здійснюватися лише за умови створення відповідної організаційної структури і кваліфіка-ційного потенціалу виробничого персоналу всіх рівнів - від робіт-ника до президента виробничого об'єднання (корпорації).

Потребує пріоритетної уваги перебудова організаційних ланок виробництва, без якої новітні техніка й технологія не дають необ-хідної віддачі, а в багатьох випадках навіть стають збитковими. Це підтверджує теоретичне положення про структурну двоїстість про-дуктивних сил суспільства при тому, що їхній матеріально-речовий зміст і заснована на суспільному поділі праці економічна форма їх організації діалектичне єдині.

Специфіка економічної системи суспільства визначається соці-ально-економічними виробничими відносинами, які мають складну і багатогранну структуру, що ґрунтується на відносинах власності. Власність визначає суспільний спосіб поєднання робочої сили з засобами виробництва та відповідні стосунки між людьми з приво-ду привласнення матеріально-речових елементів і результатів ви-робничого процесу. Одночасно відносини власності зумовлюють історичну специфіку суспільства, його соціальну структуру, паную-ючу систему політичної та економічної влади.

Соціально-економічні відносини є цілісною, структурно субор-динованою системою, що постійно розвивається від простого до складного. Основою цього процесу є розвиток продуктивних сил суспільства, їхньої матеріально-речової та економічної структури. При цьому виробничі відносини можуть відігравати двоїсту роль:

двигуна, що стимулює і прискорює розвиток продуктивних сил, або сили, що гальмує цей розвиток.

Водночас кожна система соціально-економічних відносин має й відносну самостійність, яка формується на основі свідомої діяль-ності людини, що бере участь у процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання створюваних цінностей. Отже, система соці-ально-економічних відносин формується і розвивається як система свідомо осмисленої функції людини, що органічно поєднує у своїй структурі об'єктивні й суб'єктивні чинники. Важливим питанням є класифікація економічних систем. Еко-номічна система - складне, багатоструктурне і поліфункціональне соціально-економічне явище. В економічній літературі визначають різні моделі, типи економічних систем. Класифікація їх залежить від різних критеріїв. Головними з них є домінуюча форма влас-ності, технологічний спосіб виробництва, спосіб управління і коор-динації економічної діяльності тощо.

Поділ економічних систем за переліченими ознаками є певною мірою умовним.

Наприклад, поширеною є класифікація економіч-них систем за технологічним способом виробництва, рівнем роз-витку продуктивних сил. Розрізняють доіндустріальне суспільство - економічну систему, в якій домінує ручна праця; індустріальне су-спільство, основою якого є машинна праця; постіндустріальне сус-пільство, що ґрунтується на автоматизованій праці, оснащеній комп'ютерною інформацією. Однак ці системи суттєво розрізня-ються і механізмом господарювання, і домінуючим об'єктом влас-ності, і різноманітністю суб'єктів економічної діяльності.

Багатокритеріальним є поділ економічних систем на ринкові та адміністративно-командні системи. Основними характерними ри-сами ринкової економіки є такі: різноманітність форм власності при домінуванні приватної, панування товарно-грошових відносин,

свобода підприємництва, конкурентний механізм господарювання, матеріальне стимулювання, вільне ціноутворення, що ґрунтується на взаємодії попиту і пропозиції, регулююча економічна роль держа-ви, особиста свобода, домінування індивідуального інтересу тощо.

Адміністративно-командна система заснована на пануванні дер-жавної власності, одержавленні народного господарства, відсутності конкуренції, директивному плануванні, неринкових господарських зв'язках, зрівняльному характері розподілу, ігноруванні законів товарно-грошового обігу, жорсткому ієрархічному підпорядкуванні суб'єктів господарювання, нерозвиненості або й відсутності рин-кового менталітету тощо. Останнім часом посилилися дискусії навколо понять "змішана" і "перехідна" економіка. Безперечно, це не тотожні поняття.

Змішана економічна система, яка характеризує сучасні розви-нені країни, еволюціонувала з економіки чистого ринку, врахувала його недоліки і відмови. Сучасні розвинені економічні системи ха-рактеризуються різноманітністю форм власності та господарюван-ня, якісними зрушеннями у відносинах приватної власності, кон-курентному механізмі, значною економічною роллю держави, про-гнозуванням соціально-економічних процесів тощо.

Перехідна економічна система характерна для країн, які звіль-няються від недоліків адміністративно-командної системи. В таких умовах трансформаційні процеси відбуваються суперечливо, бурх-ливо, з гострими соціально-економічними потрясіннями, кризови-ми явищами.

Саме таке становище характерне для сучасної України, інших країн, що утворились на терені колишнього СРСР, усіх країн, що відходять від командно-адміністративної моделі. Для жодної країни немає однозначних і загально визнаних шля-хів розвитку та безболісних рецептів досягнення добробуту і про-гресу. В розбудові сучасної економічної системи слід всебічно ви-користовувати надбання і досвід функціонування світової цивілі-зації, враховуючи при цьому власні специфічні умови, можливості та ментальність.

§ 2. Основи аналізу відносин власності

Соціально-економічною основою функціонування економічної системи є відносини власності. Власність як комплекс відносин, багатомірне та багаторівневе явище, і соціально-економічний про-цес характеризується поліфункціональністю і полірезультативністю.

Структурна складність відносин власності виявляється у багато-аспектності процесу її історичного розвитку. Розрізняють соціальні, політичні, морально-психологічні та, навіть, ідеологічні аспекти влас-ності, Однак найважливішими є економічне і юридичне розуміння власності, які не слід ні ототожнювати, ні протиставляти.

Власність в економічному розумінні є історично і логічно визна-ченою. Як соціально-економічна категорія вона визначається сту-пенем розвитку продуктивних сил і характеризується системою об'єктивно обумовлених, історично мінливих відносин між суб'єк-тами господарювання в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання благ, що характеризуються привласненням засобів виробництва та його результатів. Інакше кажучи, соціально-економічна сутність власності розкри-вається і реалізується в площині взаємодії "людина - людина".

Власність же в юридичному розумінні відтворюється системою зв'язків "людина - річ". Як юридично-правова категорія власність відображує майнові відносини, свідомі, вольові взаємозв'язки юри-дичних і фізичних осіб з приводу привласнення благ, що закріпля-ються системою відповідних прав власності.

Для аналізу економічного змісту власності важливе значення має розуміння взаємозв'язку і розмежування відносин власності та економічних відносин. Часто ці поняття ототожнюються, що не є виправданим.

По-перше, відносини власності є сутнісними, системоутворюю-чими, тобто визначають характер функціонування і розвитку ком-плексу відносин відтворення, пронизують кожний

його елемент, але не відбивають усієї різноманітності їхніх вторинних та інших похідних форм.

По-друге, власність характеризує діалектику взаємозв'язку економічних та юридичних відносин і форм, соціально-економічної сутності та матеріально-речового змісту. В такому розумінні власність більш містка категорія, ніж система економічних відносин.

Повніше і глибше зрозуміти сутність відносин власності допоможе аналіз їхньої структури. Структура власності, як і будь-якої складної системи, багатобарвна і різноманітна.

Розглянемо її класифікацію за основними системоутворюючими і структуровизначальними критеріями: внутрішньо-генетичним; суб'єктами і економічними рівнями; об'єктами; типами, формами та видами власності.

Найважливішою для розкриття сутності відносин власності і водночас найскладнішою для розуміння є структура власності з внутрішньогенетичної точки зору. Внутрішню побудову відносин власності через взаємодію відносин привласнення і відчуження розкриває рис. 4.

Відносини привласнення засобів виробництва та його результатів - основа відносин власності.

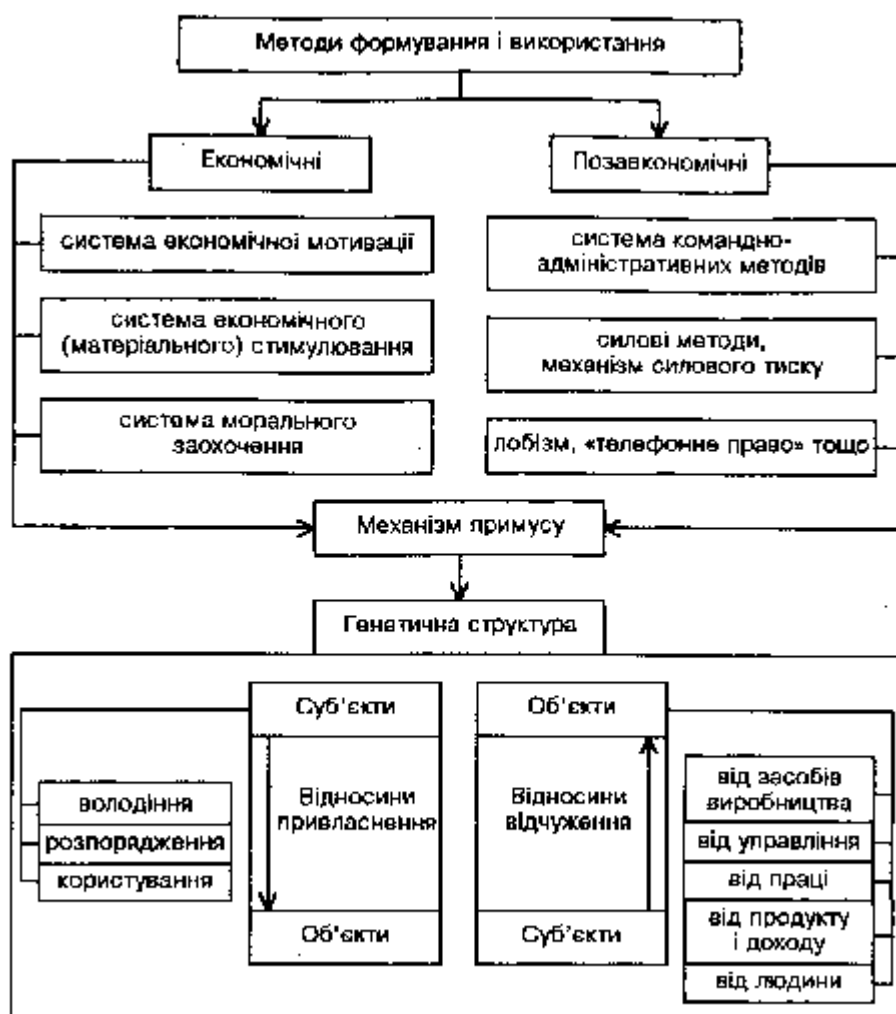


Рис. 4. Генетика відносин власності (методи, механізм, структура)

РИС.4

Привласнення - це економічний процес, спосіб перетворення предметів, явищ природи і суспільства, їхніх корисних властивостей на реальні умови життєдіяльності економічних суб'єктів. Складовими привласнення є відносини володіння, розпорядження і користування.

Володіння характеризує не обмежену в часі належність об'єкта власності певному суб'єкту, фактичне панування суб'єкта над об'єктом власності.

Розпорядження - здійснюване власником або делеговане ним іншим економічним

суб'єктам право прийняття планових і управ-лінських рішень з приводу функціонування і реалізації об'єкта власності.

Користування (використання) - процес виробничого застосування і споживання корисних властивостей об'єкта власності, а також створених за його допомогою благ.

Слід зауважити, що суб'єкт привласнення власності є одночасно володарем, розпорядником і користувачем. Володар реалізує також права розпорядника і користувача. Розпорядник може бу-ти користувачем, але далеко не завжди реалізує себе як володар. Користувач окремих благ може функціонувати, зовсім не реалізуючи прав володаря і розпорядника. Проте тільки в комплексі від-носини володіння, розпорядження і користування становлять процес привласнення власності. Однак сутність відносин власності не слід обмежувати відносинами привласнення, хоча вони і є визна-чальними. Парною категорією привласнення є відчуження. Відчуження - процес перетворення діяльності та здібностей людини на самостійну силу, оречевлення результатів функціону-чої індивідуальної та суспільної праці з перетворенням власності суб'єктів на об'єкти економічних відносин.

Поряд з власником завжди присутній невласник. Привласнити можна тільки те, що відчужується. Акт привласнення об'єкта власності одним суб'єктом є одночасно моментом відчуження його для іншого суб'єкта.

Отже, процеси привласнення і відчуження - це дві діалектичні сторони сутнісних відносин власності. Протиріччя в системі "при-власнення - відчуження" є внутрішнім джерелом саморозвитку відносин власності. Саме в цьому полягає могутній позитивний за-ряд цього діалектичного зв'язку.

Обирати ті чи інші форми привласнення і відчуження економіч-них суб'єктів спонукають як об'єктивні, так і суб'єктивні обста-ви-ни. Механізм примусу ґрунтується на сукупності економічних і позаекономічних методів (див. рис. 4). Переважання тих чи інших методів визначає політику "пряника" чи "батога" з боку власника до невласника.

За суб'єктами, тобто носіями і реалізаторами відносин власності, розрізняють індивідуальну, колективну та державну власність (рис. 5). З розвитком суспільства відбувається кількісне і якісне зростання суб'єктів власності. Носіями різновидів індивідуальної власності є індивіди, домашні (сімейні) господарства найрізнома-нітнішої функціональної спрямованості.

Колективна власність реалізується через діяльність корпорацій, кооперативів, релігійних і громадських об'єднань та організацій, трудових колективів різних форм господарювання тощо.

Урізноманітнюються форми державних суб'єктів власності. Се-ред них розрізняють загальнодержавні (урядові, центральні струк-тури, національний банк тощо), територіально-регіональні (кому-нально-муніципальні служби та інші органи місцевого самовряду-вання), галузеві (міністерства та відомства).

Тип власності	Суспільна					Приватна				Змішана							
Форма власності	Державна	Коллективна				Індивідуально-трудова	З найменшою працею										
Будь-яка власність	Загальнодержавна	Муниципальна (локальна)	Кооперативна	Акціонерна	Партнерська	Власність громадських організацій	Власність релігійних і культурних організацій	Одособиста	Сімейна	Індивідуальна з застосуванням найманої праці	Монополістична	Корпоративна	Державно-колективна	Державно-приватна	Приватно-колективна	Спільна з залученням іноземного капіталу	Інші

Рис. 5. Основні типи, форми і види власності в економічній системі

РИС.5

Систему суб'єктів власності можна розглядати і за поділом їх на юридичних і фізичних осіб, на вітчизняні та іноземні, спільні й змішані структури.

Розуміння природи власності доповнює аналіз системи об'єктів власності. Об'єктами власності є засоби виробництва, земля, її на-дра, рослинний і тваринний світ, робоча сила та результати її ді-яльності - предмети матеріальної та духовної культури, цінні па-пери, гроші тощо. Визначальними серед цього різноманіття є засо-би і фактори виробництва. Саме власність на засоби виробництва характеризує сутність усієї сукупності відносин власності, в тому числі механізм розподілу і привласнення результатів виробництва, доходів господарської діяльності.

Власник засобів виробництва значною мірою привласнює і ре-зультати виробництва. Кожному типу цивілізації притаманний специфічний для умов її існування домінуючий об'єкт власності, який найповніше відбиває спосіб взаємодії людини з природою, досягнутий рівень продук-тивності суспільної праці, особливості привласнення засобів і ре-зультатів виробництва.

Для доцивілізаційного етапу розвитку людства таким об'єктом було природне середовище - земля, тваринний і рослинний світ, які у своїй цілісності органічно зливалися з суб'єктом їх привлас-нення - первісною людиною.

Домінуючим об'єктом власності аграрної цивілізації стала зем-ля, яка завдяки розвитку продуктивності суспільної праці поступо-во перетворилася з колективної основи існування людини на від-окремлений засіб її виробничої діяльності.

Особливість землі як засобу виробництва полягає в тому, що вона не є результатом людської праці. Відомий англійський еконо-міст XIX ст. Дж. С. Мілль писав: "Оскільки основоположний при-нцип власності полягає в наданні людям усіх гарантій на володіння тим, що створено їхньою працею і нагромаджено завдяки їхній ощадливості, цей принцип неможливо застосувати до того, що не є продуктом праці - до оброблюваної субстанції землі". Земля не створена людиною і тому має бути надбанням усіх людей. Якщо це буде інакше, то щойно народжений на світ побачить, що всі дари природи вже привласнені іншими, а тим, хто щойно з'явився, не залишилося місця. Зрозуміло, що це вже є певною несправедливіс-тю. Тому "державна може виступати у ролі єдиного землевласника, а землероби мають бути орендарями, що отримують свої ділянки на підставі строкового чи безстрокового договору" .

На ранніх ступенях розвитку людського суспільства земля не була об'єктом індивідуального, приватного привласнення. Л. Мор-ган зазначав, що колективна власність на землю була загальним явищем у варварських племен. М. Ковалевський у "Нарисі поход-ження і розвитку сім'ї та власності" (М., 1939, с. 56) також писав, що етнографія та історія свідчать, що індивідуального присвоєння землі та її продуктів на перших ступенях розвитку людства не існу-вало.

Проте в історичних межах аграрної цивілізації у різних районах земної кулі відповідно до природно-кліматичних та інших умов ви-робництва сформувалися три локальні цивілізації - азіатська, ан-тична і германська, яким була притаманна специфіка щодо влас-ності на землю.

В умовах азіатської цивілізації зберігалася суспільна (племенна чи общинна) власність на землю. В античній цивілізації панівною була приватна власність на землю. У германській цивілізації дістала розвиток змішана форма власності - власником землі виступали одночасно община (сім'я) та глава сім'ї. Зазначена диференціація в подальшому зумовила й специфіку різноманітних локальних форм аграрної цивілізації, за якої власність на землю стала основою всієї економічної структури.

Принцип різноманітності форм власності на землю як важливо-го засобу виробництва сприяє стабільному розвитку економічної системи. Про це не слід забувати в умовах сьогодення України - країни з великими потенційними можливостями розвитку сільсько-господарського виробництва, коли точаться гострі дискусії щодо власності на землю. У період розвитку індустріальної цивілізації, зокрема машинно-го виробництва, вперше в історії домінуючим об'єктом власності стали, створені людиною предмети виробничого призначення і пе-редусім їхня найреволюційніша частина - знаряддя праці. Кон-центрація індустріальних засобів виробництва прискорила розрив між працею й власністю, відокремлення робочої сили від об'єktiv-них умов її продуктивного використання. Засоби виробництва, від-чужені від робочої сили, набули форми капіталу, що перетворився на основу виробничих відносин індустріального суспільства. Відпо-відно до цього приватна власність на засоби виробництва стала панівною у економічній системі.

Принципово нових рис набувають відносини власності у зв'язку з розвитком сучасної технологічної революції та становленням пост-індустріальної структури виробництва. Йдеться передусім про те, що домінуючим об'єктом власності стає інформація, яка втілює у собі. переважно витрати інтелектуальної робочої сили. Остання на відміну від робочої сили, що використовується у традиційних га-лузях економіки, поступово втрачає здатність відчуження від свого носія, перестає бути товаром у традиційному розумінні. Водночас і в структурі інформаційної економіки відбуваються зміни, проце-си деконцентрації, індивідуалізації виробництва та інші перетво-рення, що у сукупності призводять до все більшого знецінення економічних засад, на яких в епоху індустріалізму ґрунтується від-чуження від трудівника продуктивної сили праці, всебічно розви-вається індивідуально-приватна власність капіталу на засоби ви-робництва.

Отже, логіка розвитку країн, що досягли найвищого рівня еко-номіки, вказує на історичну обмеженість класичної за своїм зміс-том індивідуально-приватної власності на засоби виробництва. Біль-ше того, докорінна перебудова економічних відносин у країнах соціальне орієнтованої ринкової економіки здійснюється на ґрунті глибоких якісних змін передусім у структурі саме цієї форми влас-ності. Йдеться про її еволюційно позитивне самозаперечення і формування на її місці економічних відносин прямого поєднання робочої сили та засобів виробництва. Насамперед, це відбувається в процесі "дифузії", "розпорошення" власності внаслідок поши-рення відносин акціонування, корпоратизації. Експертні оцінки західних спеціалістів доводять, що якщо робіт-никам корпорацій належить менше ніж 15 відсотків акцій, то ефективність функціонування підприємства знижуватиметься. Са-ме поєднання праці та власності є могутнім стимулом економічно-го зростання, основою розвитку особистості людини і запорукою для виходу економічної системи на рівень загальноцивілізаційних принципів розвитку.

Поширеною є структура власності за її типами, формами і вида-ми. Цю структуру можна охарактеризувати як інтегральну щодо попередньо розглянутих структур. Тип, форму, вид власності не можна зрозуміти без аналізу відносин привласнення, взаємодії суб'єктів власності, системи її об'єktiv.

Тип власності визначає найбільш узагальнені принципи її функ-ціонування, сутність характеру поєднання робітника з засобами виробництва.

Форма власності - це стійка система економічних відносин і господарських зв'язків, що обумовлює відповідний спосіб та ме-ханізм поєднання робітника із засобами виробництва.

Вид власності характеризується конкретним способом привласнення благ та методами господарювання. Як видно з рис. 5, сучасна економічна система характеризується багатоманітними формами власності, її змішаними різновидами.

Слід розмежовувати форму власності і форму господарювання. Форма господарювання - один з методів реалізації форми власності, що являє собою сукупність конкретних важелів, способів, впливу економічного суб'єкта на навколишнє середовище з метою його перетворення і отримання доходу. Одна й та ж форма власності може реалізовуватись через різні форми господарювання. Так, наприклад, приватна власність функціонує і реалізує себе в таких організаційних формах, як одноособове володіння, партнерство, корпорація. Сьогодні з'явилися нові можливості реалізації приватної власності: венчурний бізнес, підприємницькі мережі тощо.

Водночас одна й та сама форма господарювання може реалізуватись різними формами власності. Це стосується, наприклад, оренди, акціонування.

Сучасна система власності характеризується не уніфікацією, а ускладненням структури, багатоманітністю форм власності і господарювання.

У зв'язку з цим природно постає питання: в чому ж сенс історичної еволюції сутнісної основи власності? Відповідь на нього можна дати лише з урахуванням загальної спрямованості цивілізаційного прогресу, який підпорядкований інтересам людини. Йдеться про те, що кожний новий, більш високий за своїм змістом ступінь у розвитку відносин власності має розглядатися з позицій якісної зміни у способі взаємодії Людини з природою та привласнення засобів і результатів праці в інтересах розвитку людської особистості. З цих самих позицій слід аналізувати розвиток функціональних форм власності. Кожна функціональна форма власності має оцінюватися залежно від того, чи містить її структура можливість утворення з урахуванням досягнутого рівня продуктивності праці людини оптимальних умов для підпорядкування виробничого процесу інтересам її всебічного розвитку. Говорити про конкретний механізм функціонування відносин власності на тому чи іншому відрізку часу можна лише на підставі аналізу всієї сукупності форм власності, що діють у відповідній структурі економічних відносин.

Що ж становить основу розвитку процесу формоутворення власності, які об'єктивні фактори визначають структуру й принципи утворення її функціональних форм і видів? Кожна функціональна форма власності має відображати передусім рівень зрілості суспільного поділу праці, бути адекватною структурі й ступеню складності її суспільної продуктивної сили, що використовується у виробництві. Форма власності має визначатися специфікою суспільної продуктивної сили праці як об'єкта індивідуальної власності людини. У процесі формоутворення власності будь-які "забігання" вперед (як і відставання) порівняно з досягнутим рівнем продуктивності суспільної праці негативно впливають на розвиток останньої і, врешті-решт, гальмують соціально-економічний прогрес.

Водночас положення про об'єктивну зумовленість процесу формоутворення власності рівнем і характером розвитку суспільної продуктивної сили праці людини не повинно абсолютизуватися. Економічні явища і процеси мають багатовимірну структуру. Таки-ми самими є й причинно-наслідкові зв'язки, що визначають логіку їх розвитку. Відносини власності не є винятком. Вони зазнають впливу не одного, а широкого спектра соціально-економічних і політичних, внутрішніх та зовнішніх факторів, а також культурно-національних умов і традицій того чи іншого суспільства.

Утворювані форми власності реалізують себе не в чистому вигляді. Кожна з них неодмінно несе в собі риси нового й старого у процесі економічного розвитку. Кожна форма власності за своєю природою історична. Вона життєздатна лише у визначених межах. Коли дія факторів, які зумовили її виникнення, припиняється, вона має бути замінена на іншу, прогресивнішу форму. Будь-яка консервація форм власності неодмінно призводить до застійних явищ, затримання розвитку продуктивних сил. Це стосується всіх без винятку форм власності, у тому числі й приватної.

Слід звернути увагу на часто декларований принцип рівності форм власності в ринкових умовах. Про економічну рівність форм власності говорити не можна. Вони

характеризуються різними кількісними і якісними параметрами, сферами функціонування і цільовою спрямованістю. Йдеться про законодавчу рівність форм власності, що означає діяльність суб'єктів в однаковій системі прав, обов'язків і відповідальності. Однак на практиці цей принцип та-кож не завжди реалізується. Наприклад, держава системою пільг сприяє розвитку форм малого бізнесу і обмежує за певних умов діяльність монополістичної власності.

Власність в дії - це процес її реалізації в економічній і соціальній сферах, в життєдіяльності суспільства в цілому. Процес реалізації відносин власності включає два взаємопов'язані і взаємообумовлені аспекти, результативність руху власності та постійне відтворення умов і факторів її розвитку.

Результативність власності залежить від реалізації прав власності. Економічна теорія прав власності є однією з найбільш відомих теорій сучасного напрямку економічного аналізу - неінституціоналізму.

Право власності - це зовнішня форма, що законодавче, інституціонально закріплює реальні економічні процеси.

Юридична форма, правова форма самі по собі з'являються і існують не можуть. Вони лише закріплюють реально існуюче чи потенційно можливе економічне явище.

Забезпечення гарантій прав власності і створення умов їх ефективного забезпечення є фундаментом економічної політики держави. Визначення і розмежування прав власності фіксують основоположні принципи взаємовідносин господарських суб'єктів з приводу привласнення об'єктів власності. Це свого роду "правила гри" - правила коректної економічної поведінки щодо майнових відносин, котрі пронизують усі сфери економічного життя. Якщо такі правила сформульовані нечітко або неконкретне (наприклад, взаємосуперечливі чи залишають поза увагою деякі сфери майнових відносин, перешкоджають ефективному перерозподілу прав власності), то наслідками цього є ерозія господарської мотивації, а згодом і самої економічної системи.

Основою ринкової економіки є пріоритетний розвиток в умовах багатоманіття форм власності різновидів приватної власності. Вона реалізується через найбільш повну взаємопов'язану систему економічних прав, визначених відомими західними економістами (Р. Кроузом, А. Алчіаном, А. Оноре та ін.) ще на початку 60-х років нашого століття:

право володіння, тобто право виключного фізичного контролю над благами;
право користування, тобто право застосування корисних властивостей благ для себе;
право управління, тобто право вирішувати, хто і як буде забезпечувати використання благ;

право на доход, тобто право володіння результатами від використання благ;
право суверена, тобто право на відчуження, споживання, зміну або знищення блага;
право на безпеку, тобто право на захист від експропріації благ і від шкоди з боку зовнішнього середовища;

право на передачу благ у спадок;

право на безстроковість володіння благом;

заборона на використання способом, що наносить шкоду зовнішньому середовищу;
право на відповідальність у вигляді стягнення, тобто можливість стягнення блага на сплату боргу;

право на залишковий характер, тобто право на існування процедур та інституцій, що забезпечують поновлення порушених повноважень.

Комбінації перелічених прав з урахуванням того, що ними володіють різні фізичні та юридичні особи, можуть бути різноманітними. Саме це є основою різноманітності видів приватної форми власності.

Основними функціями відносин власності є визначення цільової спрямованості виробництва; характеру розподілу, обміну і споживання його результатів і доходів; формування суспільної форми праці; реалізації і узгодження системи економічних інтересів різних господарських суб'єктів; визначення всього суспільного устрою виробництва, соціальної ієрархії, становища людини в суспільстві, системи її соціальних і

моральних цінностей.

Іншими словами, власність - це ті відносини, з яких виростає вся економічна, соціальна і політична структура суспільства. Саме це і визначає власність як соціально-економічну основу функціонування господарської системи.

§ 3. Новітні тенденції у розвитку відносин власності

Поступово в процесі економічного розвитку домінуючого значення набуває корпоративна форма власності як колективно-приватна. В економіці країн Заходу корпорації (акціонерні підприємства) перетворилися на найдинамічнішу, провідну структуру. У США їхня частка становить майже 90 відсотків загального обсягу реалізованої продукції. В цілому в розвинених країнах Заходу на корпоративну форму власності припадає 80-90 відсотків загального обсягу виробництва.

Порівняно з класичною формою приватного підприємництва корпорації мають певні переваги, які забезпечили їм вихід на провідні позиції у сфері бізнесу.

Особливість корпоративної форми власності полягає в тому, що вона, з одного боку, зберігає (через володіння акціями окремими особами) все те позитивне, що несе в собі приватна власність, - підприємницький інтерес, ініціативу, націленість на накопичення особистого, а звідси - й суспільного багатства, право безстрокового успадкування тощо.

Водночас корпорація долає обмеженість, що притаманна класичній формі приватної власності. Зберігаючись у загальній структурі корпорацій як юридичний інститут володіння, приватна власність заперечує себе економічно: вона реалізується через більш зрілі - колективні - форми організації виробництва. Отже, по суті відбувається реалізація тези про позитивне заперечення приватної власності.

Серед переваг корпоративної форми власності є й такі, як виробнича гнучкість, здатність акумулювати капітальні ресурси й кошти будь-якої належності. До того ж корпорація є більш демократичною формою власності. Особливе значення має соціально-інтегральна функція корпорації. Якщо приватна власність у її класичному вигляді дезінтегрує суспільство, породжуючи складні соціальні проблеми, то корпорація, навпаки, створює економічні передумови суспільної інтеграції, часткового подолання відчуження людини від засобів виробництва, його результатів, від участі в управлінні. У процесі функціонування корпорації відбувається так звана деперсоніфікація великої приватної власності на засоби виробництва, що виражається у втраті окремими власниками капіталу персонального контролю над його функціонуванням. Саме завдяки цьому управління нею здійснюється не приватними власниками, а професіоналами. У зв'язку з цим Дж. Гелбрейт писав, що влада людей, які управляють корпорацією, не залежить більше від приватної власності*.

Розпорядження власністю є нині домінуючою реальністю. Докорінна зміна ролі цієї ланки економічних відносин послабила можливість безпосереднього власника здійснювати прямий контроль над засобами виробництва.

Корпорація не є застиглою формою власності. Вона еволюціонує. Дедалі більшої ваги в останні десятиріччя набуває якісно нове явище у розвитку корпоративної власності.

Йдеться про передавання певної частини акціонерного капіталу найманим працівникам підприємств, що входять до корпорації. Так, у 1974 р. Конгрес США прийняв так званий план розвитку акціонерної власності, зміст якого зводився до здійснення широкої системи заходів щодо залучення працівників корпорацій до акціонування. У наступні роки Конгресом США було прийнято ще понад 20 законодавчих актів, які сприяли розвитку цього процесу. На кінець 80-х років подібні акти були прийняті у 19 американських штатах. Сутність заходів, про які йдеться, полягає в тому, що за рахунок кредитних ресурсів корпорації скуповують частину своїх акцій і створюють акціонерний фонд персоналу, з коштів якого формуються акції працівників цієї компанії. Згідно з рішенням Конгресу, компаніям, що здійснюють таку соціалізацію корпоративної власності, надаються податкові пільги.

Як свідчить статистика, народних підприємств - компаній, що повністю належать трудовим колективам, у 1975 р. в США налічувалося 1601, а в 1988 р. - 19 700. Зросла також кількість працюючих у них - з 248 тис. до 9,7 млн чол. У 1990 р. таких компаній було вже

10 275, а зайнятий на них персонал становив 10,5 млн осіб (близько 10 відсотків всього зайнятого населення). За оцінками фінансової комісії Сенату США, до 2000 р. 25 відсотків усіх робітників і службовців можуть стати власниками підприємств, де вони працюють. Постійне вдосконалення акціонерних форм виробництва, активне сприяння цьому держави дали можливість істотно розширити коло осіб, що володіють акціями. Так, на початку 50-х років у США налічувалося близько 6 млн акціонерів, а сьогодні їх близько 50 млн. У цілому в країнах Заходу кожний третій дорослий є акціонером. Та справа не лише у кількісних перетвореннях. Найважливішими є якісні зміни у соціальній структурі суспільства, що відбуваються завдяки акціонуванню.

Акціонерна власність вносить суттєві корективи у спосіб взає-модії робочої сили з засобами виробництва. Відбувається процес наближення до тотожності праці й власності, робітник стає працюючим власником.

Всебічний розвиток корпорацій не є єдиним процесом, що доко-рінно змінює відносини класичної приватної власності, позитивно заперечуючи її сутність.

Незважаючи на винятково високу частку корпорацій у вироб-ництві валового національного продукту, в США не тільки не змен-шується, а, навпаки, зростає кількість підприємств, що знаходяться в індивідуальній приватній власності. Їхня загальна кількість за період 1970-1986 рр. зросла майже вдвоє і перевищила 12 млн. Звичайно, частка таких підприємств у загальному виробництві не-значна - приблизно 6 відсотків реалізованої продукції. Проте з точки зору виявлення перспектив економічного розвитку це свід-чить, що приватно-трудова власність, на якій ґрунтується діяль-ність зазначених підприємств, кількісно зростає.

Близькими до підприємств, заснованих на приватно-трудо-вій власності, за своїм економічним змістом є так звані партнерські фірми, якими володіють дві особи або більше. Діяльність їх поєднує функції виробника і власника.

У економічно розвинених країнах зазнає змін і державна форма власності, частка якої у деяких країнах Заходу досить висока. Вона все більше використовується у загальнонаціональних інтересах.

Отже, основними рисами структури власності в країнах з роз-виненою ринковою економікою є, по-перше, домінуючі позиції кор-поративної форми власності; по-друге, все ширше залучення до акціонування працівників підприємств; по-третє, розвиток індиві-дуально-трудо-вій форми власності; по-четверте, зміни у державній формі власності. Принципово інші процеси відбуваються в країнах колишнього СРСР, а також Східної Європи, які переживають своєрідний рене-санс приватної власності, інтенсивне відродження різноманітних форм її функціонування. Проте теоретичного принципу історизму приватної власності ці процеси не заперечують. Старі економічні форми не можуть зникнути доти, доки вони повністю не вичерпа-ли своїх потенційних можливостей. Нові, більш розвинені за своїм змістом виробничі відносини не можуть з'явитися раніше, ніж бу-дуть підготовлені відповідні матеріальні передумови, тобто буде досягнутий певний рівень продуктивності праці людини, що є об'єк-тивною основою процесу формоутворення власності.

У країнах, де утвердилася командно-адміністративна система, в структуру господарства силовим методом впроваджувалася суспільна власність без відповідного зв'язку з станом продуктивних сил. Це й визначило загальну нестабільність створеної на таких засадах еко-номічної системи.

Аналізуючи питання історизму приватно-підприємницької фор-ми власності капіталу, яка визначає структуру та основну спрямо-ваність розвитку всієї системи суспільно-політичних, соціальних і виробничих процесів, слід пам'ятати про складні й суперечливі про-цеси, що відбуваються у механізмі реалізації приватної власності у зв'язку з розвитком на основі досягнень технологічної революції елементів постіндустріальної структури виробництва. Так, інфор-матика перетворюється на провідну ланку виробничого процесу, а сама інформація - на форму багатства, домінуючий об'єкт власності. На цьому ґрунті формується духовна власність суспільства, що дає поштовх нагромадженню його інтелектуального потенціалу. На відміну від власності на уречевлені засоби виробництва

ду-ховна власність не може розвиватися на суто приватній основі.

Інформації притаманні специфічні риси як товару, що поступо-во перетворюється на головний виробничий ресурс постіндустр-ріального суспільства. З одного боку, як носій вартості інформація є об'єктом купівлі-продажу і в цьому відношенні мало чим відрізняється від звичайного товару-послуги, що є об'єктом приватної власності. У країнах, які стають на шлях розвитку в напрямі пост-індустріального суспільства, посилюється конкурентна боротьба за володіння інформацією. Більше того, відбувається процес її моно-полізації, перетворення на безпосередній об'єкт приватної власності, інституцію економічної влади. Відповідно формується новий соціальний прошарок людей - власників інформації. Для захисту

інтелектуально-інформативної власності приймаються відповідні законодавчі акти та встановлюються спеціальні правові норми.

З іншого боку, інформація стимулює і зворотний процес - не зміцнення, а, навпаки, знецінення відносин приватної власності. Це пов'язано зі специфікою споживчого використання інформації як товару. На відміну від звичайного товару інформація у процесі виробничого споживання не зникає. При продажу не вона відчужується від свого власника. Останній позбавляється лише повної монополії на її використання. Він може продати її вдруге. Те саме може зробити і покупець.

Американський учений О. Тоффлер зазначає, що для індустр-ріального суспільства головним натурально-речовим елементом у структурі власності була власність на землю, споруди, заводи, ма-шини, засоби промислового виробництва, а в умовах переходу до інформаційного суспільства основою власності в США стає неречова субстанція. Це принципово нова форма власності. Проте для виробничої реалізації інформативної власності потрібні також матеріальні засоби виробництва.

Зміни у формах та сутності власності багато в чому модифікують усю структуру суспільно-економічних відносин. На новому витку суспільного прогресу має відбуватися не просто заперечення приватної власності, а діалектичне подолання відносин власності взагалі. Ці відносини мають поступитися місцем принципово іншим системоутворюючим структурам. З цього виходить теорія граничної корисності, на якій ґрунтується неокласична школа економічної теорії.

Один з її засновників відомий австрійський економіст Карл Менгер зазначав, що власність як економічна категорія є не до-вільним винаходом, а єдино можливим знаряддям вирішення тих проблем, що нав'язані нам природою, тобто невідповідністю між потребами та доступною кількістю благ. Це дає змогу зробити висновок, що за умов, коли буде досягнута рівновага між потребами й кількістю благ, які є в розпорядженні людського суспільства, власність на них взагалі втратить своє економічне значення*.

Однак сьогодні для країн з перехідною економікою нагальним є формування багатоманітності форм власності та господарювання як основи реформування адміністративно-командної системи на шляху до соціально-орієнтованого ринкового господарства. Особлива роль при цьому належить процесам реформування, якісної трансформації монопольно-державної власності. Світовий досвід засвідчує, що роздержавлення - це загальноекономічний процес. Основні форми і методи роздержавлення подано на рис. 6.

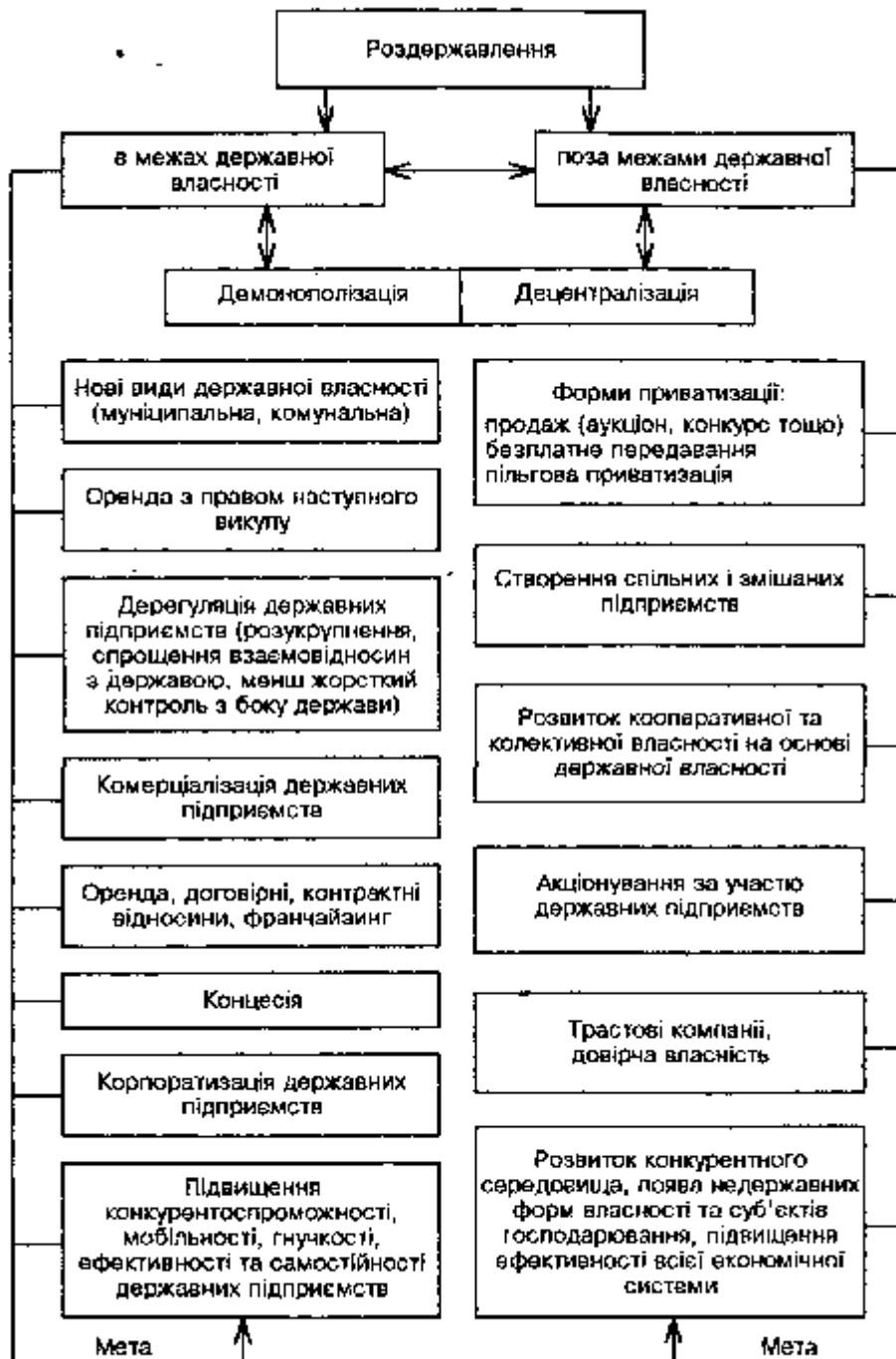


Рис. 6. Форми і методи роздержавлення

РИС.6

Зауважимо, що не слід ототожнювати роздержавлення власності з приватизацією. Процес роздержавлення як комплекс заходів, спрямованих на усунення монополії держави на власність, формування конкурентного ринкового середовища, відбувається як у межах державної власності, так і поза ними.

Приватизація є радикальною складовою процесу роздержавлення, сутність якої полягає у зміні державної форми власності на різні види приватної.

Зазначені процеси відбуваються суперечливо, з соціальними загостреннями, потребують значних матеріальних, фінансових, організаційних, інтелектуальних зусиль тощо. Однак це необхідні заходи, рішучість і послідовність в проведенні яких, зрештою, призведуть до трансформації перехідної економіки в змішану економіку стабільного соціально орієнтованого суспільства.

Частина II. ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Розділ 6. Економічні потреби та інтереси - головна рушійна сила соціально-економічного прогресу

- § 1. Сутність потреб і особливості розвитку їх
- § 2. Закон зростання потреб і соціально-економічна ефективність виробництва
- § 3. Взаємозв'язок потреб, виробництва і попиту
- § 4. Економічні інтереси - рушійна сила соціально-економічного розвитку

Розділ 6

ЕКОНОМІЧНІ ПОТРЕБИ ТА ІНТЕРЕСИ - ГОЛОВНА РУШІЙНА СИЛА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПРОГРЕСУ

§ 1. Сутність потреб особливості розвитку їх

Визначні мислителі, політологи, економісти минулого і сучасності - Дж. Гобсон, К. А. Гельвецій, Ф. Гегель, К. Маркс, М. Вебер, Ф. Гайєк та інші бачили в потребах вираження природи людини, відносили їх до ключових економічних категорій.

Потреби - це категорія, що відбиває ставлення людей до умов їх життєдіяльності. В структурі потреб суспільства можна виділити кілька типів відносин, що характеризують зв'язок людей з умовами життєдіяльності: ставлення до природи (потреби у спілкуванні з природою, в охороні природи); до існуючих засобів життя (потреби у засобах виробництва і предметах споживання); до себе та інших людей (потреба у самовираженні, саморозвитку, у соціальному статусі, спілкуванні); до праці та дозвілля (потреба у цікавій, творчій праці, у відпочинку та ін.).

Сутність потреб можна проілюструвати на прикладі становлення нових потреб, які завжди виникають із такого ставлення людей до умов життєдіяльності, що характеризується бажанням змінити ці умови. Наприклад, потреба у підвищенні швидкості пересування, яка виникає як бажання змінити існуючі способи пересування. Матеріальні засоби реалізації цього бажання ще відсутні, тому воно втілюється в казкових килимах - літаках. Проте потреба вже виникла, і вона спонукає людство до пошуків реальних шляхів її задоволення - до винаходу автомобіля, поїзда, літака.

На підставі загального визначення можна конкретизувати уявлення про потреби як предмет дослідження економічної теорії.

Економічні потреби - це ставлення людей до економічних умов життєдіяльності їх, яке характеризується відчуттям нестачі певних благ та послуг, бажанням володіти ними, щоб подолати це відчуття. Отже, потреби мають об'єктивно-суб'єктивний характер. "Люди звикли пояснювати свої дії з свого мислення, замість того щоб пояснювати їх із своїх потреб (які при цьому, звичайно, відображаються в голові, усвідомлюються)..." - зазначав Ф. Енгельс.

Різноманітні потреби можна певним чином класифікувати, на-самперед за суб'єктами та об'єктами.

За суб'єктами потреби поділяють на:

а) індивідуальні, колективні та суспільні. До індивідуальних потреб можна віднести потреби в їжі, одязі, житлі, які у кожної людини мають свої якісні та кількісні особливості, задовольняються специфічним набором товарів і послуг. Прикладом колективних потреб можуть бути потреби певного трудового колективу в кваліфікованому керівництві, сприятливому психологічному кліматі, відповідних умовах праці. Суспільні - це потреби у зниженні рівня інфляції та безробіття, у забезпеченні конвертованості національної валюти, економічному піднесенні та ін.;

б) потреби домогосподарств, підприємств та держави як особливих суб'єктів економіки. Як власники економічних ресурсів домогосподарства мають потребу в тому, щоб якнайвигідніше ними розпорядитися (продати, здати в оренду чи використовувати самостійно), як споживачі вони мають певні потреби у матеріальних і нематеріальних благах та послугах. Підприємці потребують підвищення конкурентоздатності своєї продукції, зниження витрат виробництва, збільшення прибутків. До потреб держави можна віднести потреби у збільшенні надходжень до державного бюджету, у недоторканості державних кордонів, збереженні держави як єдиного цілого та ін.

За об'єктами потреби класифікують на:

а) породжені існуванням людини як біологічної істоти (фізіологічні потреби в їжі, одязі,

житлі) та породжені існуванням людини як соціальної (суспільної) істоти (соціальні потреби - в спілкуванні, в суспільному визнанні та статусі, інформації, освіті та ін.). фізіологічні потреби передбачають реалізацію об'єктивних умов, необхідних для нормальної життєдіяльності людини. Їх елементарність визначається безпосереднім зв'язком з біологічними функціями організму людини. В той самий час навіть елементарні потреби не можуть розглядатися як чисто біологічні, оскільки реальний спосіб задоволення їх (спосіб виживання) має соціальний характер, отже, позначається на формуванні соціальних потреб. Якщо парною категорією соціальним потребам індивіда є фізіологічні (біологічні) потреби, то соціальним потребам суспільства - потреби економічні. Тому інколи потреби класифікують на економічні та соціальні, Перші відбивають відношення до праці як вимушеної діяльності і виявляються як необхідність економії праці, що є критерієм розвитку економіки суспільства. Другі - це потреби у розвитку його соціальної сфери - освіти, науки, культури, мистецтва. У механізмі відтворення економічних та соціальних потреб взаємопов'язані та рівнозначні. Їх рівнозначність полягає в тому, що освіта, охорона здоров'я, виховання дітей, культура, задоволення від роботи постійно реалізуються в економії праці;

б) матеріальні* - потреби в матеріальних благах та послугах і духовні - потреби у творчості, самовираженні, самовдосконаленні, вірі;

в) першочергові - потреби, що задовольняються предметами першої необхідності (продукти харчування, одяг, житло, громадський транспорт, збереження здоров'я), та непершочергові - потреби, що задовольняються предметами розкоші (парфуми, хутра, яхти).

Рис. 7. Ієрархія потреб

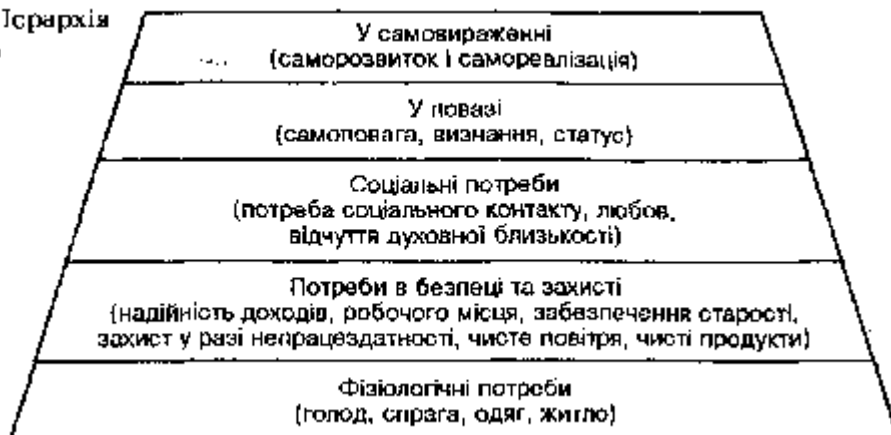


РИС.7

Ця класифікація досить умовна: те, що вважається предметом розкоші при одному рівні розвитку виробництва та добробуту суспільства, стає предметом першої необхідності при більш високому рівні розвитку економіки; те, що є предметом розкоші для однієї людини, вважається предметом першої необхідності для людини з іншим рівнем достатку.

Західні вчені великого значення надають градації потреб за ступенем їх нагальності. Так, А. Маслоу запропонував ієрархію потреб відповідно до їх вагомості (рис. 7).

Людина намагається задовольнити насамперед найнагальніші свої потреби. Якщо вони задоволені, то на певний час ці потреби перестають бути рушійним мотивом для людини. В неї виникає бажання задовольнити наступні за вагомістю потреби. Останні задають програму діяльності, а діяльність забезпечує можливість їх задоволення. Потреби визначають зміст майбутньої діяльності і необхідний рівень її ефективності: діяльність повинна задовольняти потреби на прийнятному рівні.

За ступенем реалізації потреби можна класифікувати на абсолютні, дійсні і платоспроможні.

Абсолютні потреби породжені сучасним рівнем розвитку світової економіки. Дійсні потреби відповідають рівню розвитку економіки певної країни. Платоспроможні - потреби, які людина може задовольнити відповідно до власних доходів та рівня цін (тобто вони визначаються співвідношенням цін на предмети споживання і грошових доходів населення). Споживати, задовольняючи таким чином потреби, можна лише те, що вже

вироблено, і лише те, що можна оплатити. Залежно від цих двох чинників структура плато-спроможного попиту може відповідати дійсним потребам або не відповідати їм. Тим самим суперечність між потребами та виробництвом набуває форми незбалансованого попиту і пропозиції на товари і послуги.

§ 2. Закон зростання потреб і соціально-економічна ефективність виробництва

Одне з фундаментальних положень економічної теорії полягає в тому, що матеріальні потреби суспільства є безмежними, а економічні ресурси, що необхідні для задоволення цих потреб, є обмеженими.

Безмежність потреб і обмеженість ресурсів породжують дію двох законів суспільного розвитку - закону зростання потреб і закону економії праці. Ці закони взаємопов'язані та відбивають дві сторони загальноекономічного закону зростання соціально-економічної ефективності. На рівні суспільства дія цього закону виявляється в тому, що в умовах безмежності потреб суспільство, що прагне забезпечити їх найповніше задоволення, тобто максимально наблизитися до мети, повинно прагнути до всебічної економії праці (як живої, так і уречевленої), тобто до ефективного використання економічних ресурсів, їх раціонального поєднання та розподілу між виробництвом різних благ і на цій основі - створення умов для задоволення одних потреб і просування до інших потреб більш високого рівня, задоволення яких, у свою чергу, створює умови для просування до потреб ще вищого рівня і т. д.

На індивідуальному рівні дія закону виявляється в тому, що кожна людина, заінтересована, з одного боку, в максимальному задоволенні потреб, завжди намагається зберегти свою працю - раціонально розподілити її між різними видами діяльності, полегшити, зробити ефективнішою за допомогою різних засобів праці, економічно використовувати предмети праці, а з другого, - забезпечити раціональне обмеження потреб, жорстку черговість їх задоволення, пошук найефективніших комбінацій.

Закон зростання потреб є законом суспільного прогресу. Він характеризує не просто зростання, тобто появу все нових і нових потреб, а зміну структури їх, що відбиває просування як людини, так і суспільства в цілому від біологічного (фізіологічного) до все більш і більш різнобічного, багатого життя.

На прикладі економічно розвинутих країн у ХХ ст. можна виділити три етапи розвитку потреб.

Перший етап - до середини 50-х років, домінували матеріально-речові потреби. Однак, наприклад, у США вже в першій третині ХХ ст. спостерігався значний приріст вільного часу. В 20-ті роки робочий тиждень був законодавче обмежений 40 годинами.

Другий етап почався з середини 50-х років з переходом до "економіки споживання", коли формуються такі соціальні потреби, як побутове обслуговування, освіта, медицина, спорт, відпочинок, розваги та ін. На прикладі США можна простежити перехід до типу споживання, де панують послуги. Вже в 20-ті роки в структурі особистого споживання 40 відсотків становили витрати на послуги, більше 12 відсотків - на товари довгострокового споживання. Частка витрат на харчування в США становила 15 відсотків (у Західній Європі - 20 відсотків, Японії - 27 відсотків).

Дію закону зростання потреб протягом ХХ ст. підтверджує динаміка вартості робочої сили. В 1970 р. порівняно з 1910 р. реальний зміст заробітної плати в США і ФРН зріс більше ніж у 8 разів, у Великобританії та Франції - в 3-4 рази, суттєво випереджаючи зростання вартості постійного капіталу, що припадає на одного робітника.

Третій етап розвитку потреб почав формуватись у 80-ті роки. Він завершить фундаментальні зрушення в бік гуманітарних потреб, пов'язаних з творчістю, духовним розвитком особистості. Інтенсивний розвиток цих потреб вимагає як зміни характеру праці, так і зростання тривалості вільного часу.

За даними опитування, 3/4 американців ладні відмовитися від купівлі більшості товарів на користь задоволення потреб нематеріального характеру. Від 14 до 42 відсотків усіх робітників і службовців висловлюються за збільшення вільного часу навіть за рахунок зменшення заробітків.

У структурі потреб відбуваються такі принципові зміни: перехід від амінування економічних потреб до домінування соціальних; від задоволення елементарних потреб - до задоволення потреб на основі індивідуалізованого виробництва; від речової структури споживання - до переважання в ній послуг, в тому числі й послуг гуманітарного характеру, спрямованих на розвиток особистості.

Кожний крок в розвитку суспільства - це одночасно задоволення потреб на новому, більш високому рівні. Суспільство завжди жорстко обмежене економічними ресурсами, тому на кожному етапі свого розвитку воно висуває як двоєдину мету задоволення однаково пріоритетних соціальних та економічних потреб, виділяючи для цього необхідні частини сукупного фонду робочого часу.

Економічні цілі реалізуються за рахунок нової додаткової праці, створюваної зростанням ефективності виробництва; соціальні зумовлені розширенням споживчих благ, вільного часу, розвитку людської особистості. Подвійний результат можна подати за формулою

$$E = \frac{U_c \cdot U_e}{T},$$

Ф.6

де E - соціально-економічна ефективність; U_c , U_e -- соціальний та економічний ефект; T - суспільний робочий час.

Соціально-економічна ефективність являє собою співвідношення результату і витрат, але результатом є не продукт, а досягнутий рівень задоволення соціальних та економічних потреб. На задоволення цих потреб (включаючи працю в сім'ї, домашньому господарстві) витрачають весь час, який є, по суті, суспільним робочим часом.

Зростання ефективності виявляється в максимізації соціального та економічного ефекту і мінімізації робочого часу. Соціальний результат знаходить вираження у забезпеченні кращих умов життєвості. Економічний ефект, досягнутий у певному циклі, полягає в тому, що скорочення часу для задоволення одних потреб дає суспільству економічний вигравш і можливість задовольняти інші, більш високі потреби, включаючи потребу у вільному часі. Отже, створюються передумови для майбутнього розвитку.

Висока ефективність виробництва дає змогу задовольняти соціальні потреби при витратах робочого часу, що постійно знижуються. Прикладом ефективного співвідношення дихотомії "зростання потреб - економія праці" в економічно розвинутих країнах є пропорція фондів нагромадження і споживання (в США - приблизно 1:4).

Механізм соціально-економічної ефективності є основою розвитку, переходу від простих до складних потреб, від матеріальних до духовних, від економічних до політичних, отже, до всебічно розвинутої індивідуальності. При цьому вищі потреби повинні розглядатись як головне багатство суспільства, головний чинник його економічного і соціального прогресу. Суперечність між необмеженим зростанням соціальних і економічних потреб та обмеженими ресурсами додаткового часу, який може бути спрямований для задоволення їх в кожний певний момент, виступає рушійною силою соціально-економічного розвитку.

§ 3. Взаємозв'язок потреб, виробництва і попиту

Взаємозв'язок потреб і виробництва характеризується насамперед впливом виробництва на потреби, який полягає в тому, що, по-перше, виробництво разом з фантазією створює нові потреби, перетворює їх з одиничних (властивих окремим людям) на масові, тобто забезпечує розширене відтворення потреб; по-друге, виробництво створює споживчі блага, отже, забезпечує задоволення потреб.

Вплив потреб на виробництво полягає в тому, що, по-перше, задоволення потреб характеризує природну спрямованість виробництва в будь-якому суспільстві*; по-друге, потреби стимулюють розвиток виробництва. Саме поява нових потреб приводить до появи нових галузей, будівництва нових підприємств, реконструкції існуючих; по-третє, рівень розвитку потреб, їх багатство, різноманітність та місце тих чи інших потреб у структурі людських цінностей характеризують рівень розвитку суспільства в цілому (його багатство, ступінь цивілізованості) і кожної окремої людини (розвинена людина має

багаті, різноманітні потреби).

Гуманізація виробництва, властива постіндустріальному суспільству, зумовлює підсилення взаємовпливу потреб і виробництва, адже вона передбачає безпосереднє підпорядкування потребам людини як процесу праці, так і його результату*.

Це означає, з одного боку, що процес праці повинен забезпечити задоволення потреб у творчій праці, інтелектуальній, відповідальній, змістовній діяльності. Задоволення таких потреб вимагає адекватної зміни змісту і характеру праці, а досягнення відповідності результату (продукту) праці потребам людини - визначення потреб ще до початку процесу праці та забезпечення виробництва лише тієї продукції, яка цим потребам відповідає.

З другого боку, розвиток змісту і характеру праці та виробництва обумовлює розвиток, збагачення потреб, створює людину, що здатна працювати по-новому і сприймати нові продукти виробництва. Цей процес подано на схемі, наведеній на рис. 8.

Як вже зазначалося, потреби є безмежними за своєю суттю. Безмежність їх має різні форми прояву. Вона полягає, по-перше, в тому, що потреби постійно відтворюються (не можна, поївши, задовольнити потребу в їжі раз і назавжди); по-друге, розвиток суспільства і виробництва породжує все нові й нові потреби; по-третє, не має меж процес удосконалення структури потреб, їх облагородження, як не має меж і процес удосконалення людської особистості.

Безмежність потреб обумовлена як безмежністю фантазії, продуктом якої вони є, так і розвитком виробництва, яке в умовах конкуренції постійно удосконалюється, створює нові споживчі блага, а отже, і нові потреби. Широкому розповсюдженню потреб сприяють і сучасні комунікації, розвинена реклама, яка намагається запевнити нас в тому, що ми потребуємо нескінченну кількість предметів, які без здійснення реклами ми купували.

Отже, якщо розглядати систему потреб у цілому, досліджувати зміни, що в ній відбуваються протягом тривалого часу, тобто досліджувати розвиток системи потреб, то останні постають перед нами,

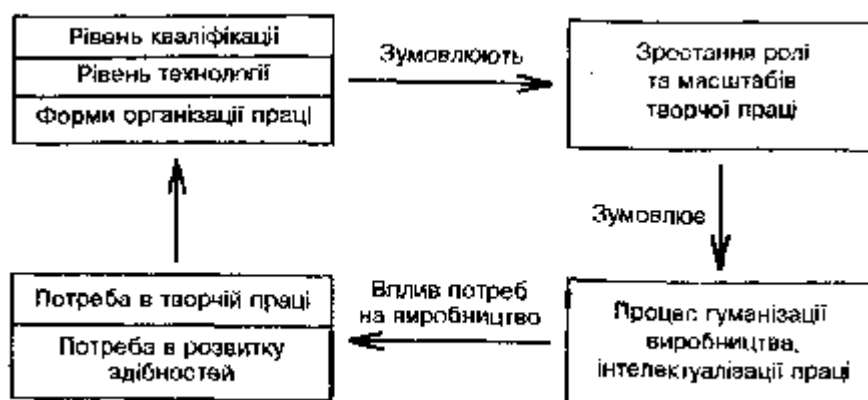


Рис. 8. Взаємозв'язок змін змісту праці та потреб

РИС.8

по-перше, як безмежні і, по-друге, як підпорядковані дії загального закону зростання потреб. Якщо ж розглядати потребу в конкретно-му споживчому блазі, то в кожен певний момент у міру її задоволення, що відбувається в процесі споживання цього блага, потреба насичується. Тому кожна додаткова одиниця цього споживчого блага приносить людині менше задоволення, отже, має меншу додаткову (граничну) корисність, ніж попередня. Це означає підпорядкування процесу насичення конкретної потреби в кожен певний момент часу дії закону спадної граничної корисності. Значення цього закону полягає в тому, що він впливає на попит, отже, на поведінку споживача.

Аналіз взаємодії потреб і попиту здійснили представники теоретичної течії, що має назву маржиналізм [marginal - граничний]. Зародилась вона в другій половині XIX ст. і залишила глибокий слід у світовій економічній науці (К. Менгер, Ф. Візер, Е. Бем-Ба-верк, А. Маршалл, В. Парето, Д. Хікс).

Маржиналісти розробили теорію споживацької поведінки, сутність якої полягає ось у чому:

1. В умовах стабільної економіки кожна людина прагне поводити себе раціонально, тобто оптимізувати свій добробут - максимумно задовольнити особисті потреби.
 2. Щоб досягти цієї мети, покупець виключно суб'єктивно оцінює нагальність тієї чи іншої потреби, інтенсивність її. Відповідно до цих оцінок він розподіляє свій дохід між різними споживчими благами. Чим вища інтенсивність потреби, тим вищі суб'єктивні оцінки, а тому й більший попит на це благо.
 3. Для визначення суб'єктивних оцінок використовують явище спадної граничної корисності споживчого блага, тобто суб'єктивна оцінка того блага, яке купують, формується на рівні його граничної корисності.
- Правило, за яким можна оптимізувати задоволення потреб, полягає в такому розподілі грошового доходу споживача, при якому останній, наприклад, долар, витрачений на придбання кожного виду продукту, приносить би однакову додаткову (граничну) корисність, або (другий закон Госсена)

$$\frac{\text{Гранична корисність продукту А}}{\text{Ціна продукту А}} = \frac{\text{Гранична корисність продукту Б}}{\text{Ціна продукту Б}}$$

Ф.7

Проілюструвати його дію можна за допомогою такого абстрактного прикладу. Споживач з обмеженим доходом (5 г. о.) приходить в магазин, щоб купити молоко та хліб. Звичайно, кожна додаткова пляшка молока та буханка хліба мають для нього меншу граничну корисність, ніж попередні, виходячи з його доходу (табл. 1).

Тому споживач придбає першу пляшку молока, що має для нього найбільшу граничну корисність, а також другу пляшку молока і буханку хліба, що мають однакову граничну корисність. При цьому він витратив весь свій дохід і оптимізував добробут згідно з доходом.

Отже, через виведення закону спадної граничної корисності намагаються пояснити, чому споживачі купують одні і не купують інші товари, чому різні товари вони купують у різній кількості. При цьому дійсно важливим є те, що на підставі зв'язку між суб'єктивною оцінкою певного споживчого блага та ступенем задоволення потреби в ньому можна передбачити момент насичення ринку певним споживчим благом і прогнозувати переключення попиту на інші споживчі блага.

У чому ж полягає дійсне практичне значення вивчення потреб?

1. Глибоке дослідження потреб, визначення ієрархії їх широко використовується в менеджменті, при розробці теорій мотивації. Згідно з цими теоріями, менеджер має вивчати потреби різних категорій робітників і застосовувати такі стимули до праці, які відповідають найбільш нагальним потребам кожної категорії: робітник А буде добре працювати, якщо йому підвищити заробітну платню (бо на першому плані в нього фізіологічні потреби); Б - якщо йому запропонувати вищу посаду (у нього на першому плані потреба у визнанні, повазі); В - якщо йому запропонувати відповідальнішу творчу роботу, де він міг би розвинути свої здібності.
2. Вивчення потреб набуває великого значення в сучасній маркетинговій діяльності, адже концепція маркетингу передбачає визначення потреб як передумови виробничого процесу. Згідно з нею виробляти слід лише такі товари, які необхідні споживачам, тоді не треба докладати великих зусиль для реалізації їх.

$$\frac{\text{Гранична корисність продукту А}}{\text{Ціна продукту А}} = \frac{\text{Гранична корисність продукту Б}}{\text{Ціна продукту Б}}$$

Г.1

3. Потреби є вихідним пунктом розробки національної економічної, соціальної і науково-технічної політики розвинутих країн. Так, суспільні потреби є основою для прийняття рішень у найважливішій для розвитку виробництва структурно-інвестиційній сфері. 3/4 комерційних нововведень у США були впроваджені вже в 70-х роках за результатами вивчення потреб ринку і тільки 1/4 - породжені стихійним інноваційним процесом. Великі фірми враховують перспективні потреби та орієнтуються на технічні й продуктові зміни, що доступні та вигідні споживачу. В арсеналі фірм США є приблизно 20 базових методів

моделювання технічних процесів з орієнтацією на споживача. В країнах з розвинутою ринковою економікою існує система соціальних технологій і визначення суспільної оцінки нових потреб. Починаючи з 60-х років промислове виробництво в США орієнтується на широку індивідуалізацію потреб. Отже, в умовах сучасного ринкового господарства потреба є і вихідним пунктом, і кінцевою метою виробництва.

Виробництво в умовах адміністративно-командної системи ґрунтувалося на плані і спрямовувалося на виконання плану (адже головним було не те, задовольняє чи не задовольняє вироблена продукція потреби людей, а те, виконало чи не виконало підприємство план). Хоч формально планування повинно було ґрунтуватися на визначенні потреб, але фактично воно здійснювалося методом від досягнутого, бо ринковий механізм визначення потреб був відсутній (внаслідок державного ціноутворення). Безпосередньо ж визначити всю гаму суспільних потреб в рамках єдиного центру на певному етапі економічного розвитку стає практично неможливим.

У кінцевому підсумку виробництво в умовах адміністративно-командної системи задовольняло суспільні потреби, проте воно задовольняло: 1) лише вузьке коло потреб; внаслідок хронічного дефіциту, властивого цій системі, значна частка потреб взагалі не задовольнялася; 2) лише уніфіковані потреби, адже тільки останні, розраховані на забезпечення лише необхідних потреб пересічної людини, можуть бути закладені в централізований директивний план.

Таким чином, виробництво в умовах адміністративно-командної системи гальмувало розвиток широкого спектру потреб, обумовлювало обмеженість їх та уніфікацію. В свою чергу, недостатньо розвинені потреби стримували розвиток виробництва, негативно впливали на можливості економічного зростання: знецінювали працю; низька вартість робочої сили обмежувала можливості для нагромадження національного багатства, хоч і забезпечувала необхідні мінімальні потреби.

Наслідком низького рівня потреб було також відтворення нецивілізованого способу споживання (надмірне вживання алкогольних напоїв у ряді регіонів та серед певних прошарків суспільства), що стало великою соціальною проблемою суспільства. Низькі потреби спустошують побут, зводять до мінімуму добровільну працю в сім'ї, сімейне дозвілля. Отже, нерозвинуті потреби є результатом і причиною гальмування суспільного розвитку.

Структура економіки України на сучасному етапі значною мірою орієнтована на низькі потреби. Суттєво впливає на потреби глибока економічна криза, що продовжується в Україні. Низький рівень споживання більшості населення в цих умовах не забезпечує відтворення потреб, що вже були сформовані раніше. Наприклад, вже сформувалась потреба в творчій самостійній праці, а існуючий рівень споживання низький. Тим самим деформується, не відтворюється на належному рівні й потреба в праці такого змісту.

§ 4. Економічні інтереси - рушійна сила соціально-економічного розвитку

Економічний інтерес - це реальний, зумовлений відносинами власності та принципом економічної вигоди мотив і стимул соціальних дій щодо задоволення динамічних систем індивідуальних потреб. Економічний інтерес є породженням і соціальним проявом потреби. Інтерес виникає, коли задоволення потреби усвідомлюється як конкретна мета (максимізація прибутку, привласнення товару, користування або володіння певним товаром тощо). Отже, економічні інтереси - це усвідомлені потреби існування різних суб'єктів господарювання. Генезис інтересу полягає у відборі свідомістю найважливіших потреб для задоволення, реалізації їх.

Економічні інтереси не тотожні потребам, їхньому задоволенню. По-перше, економічні інтереси знаходять своє вираження у поставлених цілях та діях, спрямованих на задоволення потреб. Потреб і засоби задоволення їх відбивають причину та форму прояву економічних інтересів. По-друге, економічний інтерес завжди виражає відповідний рівень і динаміку задоволення потреб. Наприклад, не може, окрім специфічних випадків (схимники тощо), бути інтересом суб'єкта зниження рівня задоволення потреб.

Економічні інтереси - це причина та умова взаємодії й само-розвитку економічних суб'єктів. Кожне окреме економічне відношення існує спочатку потенційно, у формі

очікувань та ще незадоволенних домагань людини*. Економічні відносини реалізуються як дійсні, коли набувають форми взаємного зв'язку. Потреби-інтереси не тільки відображають існуючі відносини, а й самі є першою "цеглиною" в структурі соціально-економічних відносин.

У кожному економічному відношенні - між підприємцями і виробниками, між виробниками і споживачами, державою і недержавним сектором економіки (бізнесом), партнерами, у відносинах між індивідами - мають місце елементи боротьби і співробітництва. Взаємодія інтересів виступає рушійною пружиною соціально-економічного розвитку. "Найближчий погляд на історію, - писав Ф. Гегель, - переконує нас в тому, що дії людей виникають з їх потреб, пристрастей, їх інтересів..."

Економічні інтереси мають такі особливості: а) вони є об'єктивними, оскільки об'єктивні самі економічні відносини; б) вони є матеріальними.

Економічні інтереси можна класифікувати насамперед за суб'єктами реалізації їх як державні, групові та особисті. В структурі інтересів виділяють виробничі (пов'язані з організацією виробництва) і невиробничі (пов'язані з задоволенням особистих потреб виробника та його потреб як члена суспільства).

Державний інтерес має такі складові свого прояву:

а) суспільно-економічні інтереси - частина інтересів держави та інших суб'єктів господарювання збігається (оподаткування в розумних межах, виділення державних інвестицій та субвенцій, тарифне стимулювання експорту та ін.);

б) інтереси державної бюрократії - інтереси саморозвитку державної системи, що є корпоративним додатком до інтересів держави;

в) інтереси самоконтролю та оптимізації громадянського суспільства - держава не може бути виразником інтересів одного класу чи прошарку, в демократичному суспільстві вона частіше виступає як інститут консенсусу.

Груповий інтерес - це сума однорідних інституційованих приватних інтересів, носіями яких можуть бути споживачі, акціонери, фондова біржа тощо. Форми прояву групового інтересу різноманітні:

корпоративний інтерес бюрократії, підприємств, асоціацій суб'єктів господарської діяльності, трудових колективів. При цьому інтерес трудового колективу залежить від форми власності: на державних, акціонерних і приватних підприємствах він має різний зміст. В умовах ринкових відносин груповий інтерес може бути представленим і через тіньову економіку у вигляді мафіозно-кримінальних структур.

Особистий інтерес охоплює потреби, що пов'язані з реалізацією приватної власності, прав володіння та користування, управління, отримання доходів.

Кожна людина одночасно є носієм різних інтересів, оскільки вона виступає в різних іпостасях: по-перше, як індивід; по-друге, як представник певної верстви суспільства; по-третє, як член певного трудового колективу. Суспільний і колективний інтереси персоніфікуються тільки в індивіді.

Отже, має місце складне переплетіння, взаємодія економічних інтересів. Значною мірою інтереси виступають як соціальні протилежності.

Взаємодію інтересів можна простежити на прикладі їх прояву в сферах виробництва і обміну. У сфері виробництва підприємці та робітники є протилежними сторонами економічних стосунків, проте вони мають спільні інтереси щодо ринку, виступаючи як виробники або споживачі. Не задовольнивши інтереси споживача, виробник не може забезпечити і власні інтереси. Взаємозалежність цих груп об'єктивно зумовлює їх співробітництво.

Механізм узгодження інтересів визначається насамперед сутністю існуючої економічної системи. Державна політика в сфері економічних інтересів виходить з того, що, по-перше, за різних умов суспільного розвитку на перший план можуть виходити ті чи інші інтереси. Якщо вчасно не зробити в економічній політиці акцент на певну групу інтересів, то результатом буде відсутність узгодженості інтересів, що гальмує соціально-економічний розвиток. При цьому важливо досягти якомога повнішої внутрішньої узгодженості інтересів.

По-друге, державна політика також може мати різні засоби впливу на інтереси людей: а) неекономічний примус; б) економічний примус; в) моральний і соціальний мотиви трудової активності. В останньому випадку має місце підміна впливу на інтереси спонукальними мотивами, до праці.

Реалізація економічних інтересів здійснюється через досягнення їхніми суб'єктами конкретних економічних цілей. Так, реалізація індивідуальних інтересів забезпечується через зростання індивідуальних доходів. Засобом реалізації колективних інтересів є максимізація прибутку та фонду заробітної плати (наприклад, для підприємств державного сектора, що знаходяться на комерційних засадах господарювання). Нарешті, засіб реалізації суспільного інтересу - максимізація національного доходу та мінімізація фонду відшкодування створюваного суспільного продукту. Отже, проблема поєднання інтересів знаходить своє вираження у формуванні певних пропорцій у розподілі доходів. Механізм реалізації корпоративних інтересів полягає у взаємодії з політичними інститутами. Інструментом реалізації цього інтересу є відомчо-номенклатурний симбіоз за участю законодавчої влади.

Одним з аспектів класифікації економічних інтересів є виділення інтересів власника, підприємця та робітника.

Інтерес власника полягає в зростанні власності та в одержанні від неї гарантованого доходу. Реалізація цього інтересу передбачає вибір правильної ринкової стратегії, забезпечення конкурентоздатності, а при необхідності - переміщення капіталу в інші об'єкти власності, де він може принести більший дохід. Інтерес власника передбачає також ефективне поточне використання капіталу з метою отримання задовільної норми прибутку в кожен певний момент. Головне, що характеризує власника, - його турбота про перспективу, адже саме цього вимагає зростання власності. Він може погодитися навіть на скорочення поточних доходів, наприклад під час реконструкції, якщо це необхідно для зростання доходів у майбутньому.

Інтереси менеджера полягають насамперед у забезпеченні поточної ефективності використання капіталу, максимізації доходу в кожен певний момент. У той самий час менеджери високого класу здатні забезпечити високу ефективність і на перспективу. В цьому відношенні інтереси менеджера збігаються з інтересами власника. Однак професійна діяльність менеджера пов'язана з конкретним об'єктом власності, тому він заінтересований у стабілізації свого становища і орієнтується на зміцнення конкретного підприємства. Внаслідок цього його інтерес потенційно може суперечити інтересу власника, який заінтересований у своєчасному переливі капіталу в ефективніші сфери. Ще більш незацікавленими в переливі капіталу виявляються наймані робітники, інтереси яких пов'язані з конкретним підприємством як джерелом доходу і місцем роботи. Інтереси найманих робітників спрямовані на максимізацію поточних доходів, тому на підприємствах, де наймані робітники є власниками, а також залучаються до прийняття стратегічних рішень, спостерігається "проїдання" прибутків замість їх спрямування на розвиток виробництва. У США на підприємствах із власністю робітників передбачені механізми, що стимулюють трудову професійну активність, проте обмежують повноту і свободу в реалізації функцій власників. Самоуправління здійснюється в таких формах, коли стратегічні рішення приймаються професійними менеджерами, а не робітниками. У системі економічних інтересів можна виділити основний інтерес суспільства, який повинен відповідати таким критеріям:

а) віддзеркалювати сутність економічної системи, найхарактерніші риси її; б) бути рушійною силою економічного розвитку певної системи.

Відповідно до цих критеріїв основним інтересом сучасної ринкової економіки є особистий інтерес, а саме - особистий інтерес споживача. Він характеризує найважливішу особливість сучасної ринкової економіки - її спрямованість на задоволення споживчих потреб відповідно до платоспроможного попиту, яке відбувається на основі не масового, а все більш індивідуалізованого виробництва, що дає змогу задовольнити саме індивідуальні потреби; особливе становище споживача, який визначає, що виробляти, і тим самим обмежує свободу вибору виробника. Інтерес споживача спонукає виробника

до певних дій - до виробництва необхідної продукції належної якості і з прийнятною ціною. Щоб задовольнити цей інтерес, виробник змушений впроваджувати нові технології, засоби виробництва, наймати кваліфіковану робочу силу, шукати шляхи скорочення витрат тощо. Це забезпечує реалізацію не лише особистого інтересу споживача, а й особистого інтересу виробника (максимізація прибутків) і суспільного інтересу в цілому (розвиток продуктивних сил суспільства). Отже, інтерес споживача є рушійною силою економічного розвитку в сучасній ринковій економіці.

Основним інтересом планової форми економіки є суспільний інтерес, або інтерес суспільства як асоціації власників засобів виробництва і асоціації робітників. Цей інтерес відбиває такі істотні риси соціалізованої економічної системи, як суспільна власність на засоби виробництва і співробітництво. Трансформація суспільної власності в державну в умовах адміністративно-командної системи обумовлює перетворення державного інтересу на основний інтерес. Саме реалізація державного інтересу як основного забезпечує відтворення цієї системи.

В адміністративно-командній економіці існує жорстка ієрархія інтересів: інтереси держави мають пріоритет перед регіональними, регіональні - перед колективними, колективні - перед особистими. Засобом забезпечення субординації інтересів було централізоване директивне планування економіки.

Підпорядкування особистих інтересів колективним та державним запроваджувалось у масовій свідомості пропагандою, яка проголошувала, що людина має передусім дбати про суспільство та своїх товаришів, тобто колектив, у якому працює. Чим краще всі будуть працювати один на одного і на суспільство в цілому, тим більшим буде суспільний продукт, а отже, і частка кожного в ньому, тим повніше можна буде реалізувати особистий інтерес.

Проте в реальній дійсності абсолютизація суспільного інтересу призвела до абсолютизації державного інтересу. Звідси, по-перше, підпорядковане, другорядне значення особистого інтересу в адміністративно-командній економіці призвело до серйозних збоїв в економіці і утворило гальма її розвитку:

- 1) позбавило людину економічних стимулів до праці;
- 2) породило психологію утриманства;
- 3) обумовило ігнорування особистих інтересів працюючих, економічну залежність їх від держави;
- 4) призвело до деформації уявлень про шляхи реалізації особистого інтересу - значна частина членів суспільства вбачала їх не в особистій ефективній праці, а в перерозподілі суспільного продукту.

По-друге, процес ототожнення суспільного інтересу з державним, а останнього - з груповим інтересом правлячої еліти - партійно-державної бюрократії створив умови для першочергового задоволення саме останнього інтересу. Фактичне ж підпорядкування особистих інтересів працюючих інтересам партійно-державної бюрократії обумовило специфічну експлуатацію останньою більшістю членів суспільства.

Примат інтересів партійно-державної бюрократії виявився і під час перебудовних процесів в Україні. Саме колишня номенклатура, намагаючись розв'язати суперечність між фактичним привласненням нею суспільних засобів виробництва і формально (юридичне) державною власністю на них, першою включилася в процеси роздержавлення та приватизації, найбільше вигравши від них. На плечі більшості членів суспільства вона переклала тягар інфляції, безробіття і зубожіння.

З одного боку, становлення ринкової економіки в Україні створює певні умови для активізації економічних інтересів особистості. Проте такі інтереси далеко не завжди співпадають з інтересами розвитку суспільства. Економічний монополізм, недосконалість законодавства, ігнорування вже діючих законів створюють умови для задоволення особистих інтересів незначної частини суспільства методами, що суперечать інтересам більшості, насамперед це розкрадання державного майна, залучення до незаконних видів бізнесу (рекету, торгівлі наркотиками), монопольне підвищення цін у поєднанні із скороченням обсягів виробництва.

З другого боку, держава (передусім завдяки надмірному оподаткуванню) стримує розвиток особистого інтересу, перетворення його на головний стимул економічної діяльності. Внаслідок цього, а також гонитви торгово-фінансового компрадорського капіталу, що народжується, за надприбутками особисті інтереси часто реалізуються в сфері "тіньової економіки". У системі економічних інтересів на кожному конкретному історичному етапі економічного розвитку, крім основного, можна виділити головний інтерес, який має такі особливості:

- а) відбиває специфіку та економічні проблеми певного етапу;
- б) є квінтесенцією реальних особистих інтересів і суспільного інтересу в цілому;
- в) трансформується в певну економічну політику, спонукаючи до діяльності, спрямованої на вирішення проблем, властивих певному етапу економічного розвитку.

Наприклад, в Україні головний інтерес суспільства полягає в здійсненні ринкових реформ, що є передумовою подальшого економічного і соціального прогресу суспільства. В умовах відновлення української державності головним стає також національний інтерес. Проведення ринкових реформ і трансформація суспільства як головний інтерес властиві в цілому всім країнам колишньої командно-адміністративної системи. Так, для США, Великобританії у 80-і роки головний інтерес полягав у трансформації економіки відповідно до сучасного етапу технологічної революції, що знайшло свій прояв в політиці "рейганоміки" та "тетчеризму".

Такі загальні теоретичні основи розгляду економічних потреб та інтересів як головної рушійної сили соціально-економічного прогресу.

Частина II. ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
Розділ 7. Суспільний поділ праці - джерело соціально-економічного розвитку
§ 1. Зміст суспільного поділу
§ 2. Поділ праці та організація управління

Розділ 7

СУСПІЛЬНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ - ДЖЕРЕЛО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

§ 1. Зміст суспільного поділу праці

Суспільний поділ праці в еволюційному розвитку економічних систем відіграє вирішальну роль. Він визначає не тільки структуру та організаційну побудову продуктивних сил, комбінацію факторів виробництва, а й базові відносини, що виникають між суб'єктами господарювання. Це складне багатоаспектне економічне явище, яке виявляється у співіснуванні різних видів конкретної праці та ха-рактеризується певною структурою суспільної організації виробництва. Представлений в часі, суспільний поділ праці виступає як процес. Його характер і результати зумовлені двома взаємопов'язаними, хоча й протилежними за змістом, тенденціями. Перша, з погляду розвитку продуктивних сил суспільства, відбивається у відокремленні нових сфер виробництва та їх спеціалізації відповідно до якісних змін у матеріальних засобах виробництва та господарських функціях виробників, змісті процесу праці, а також у суспільних потребах. Друга характеризується усупільненням виробництва, формуванням складнішої системи господарських зв'язків і відповідної комбінації суспільного виробничого процесу, а отже, пов'язана із розвитком економічних відносин.

З огляду на складність генетичної природи суспільного поділу праці його однозначне теоретичне тлумачення неможливе. Про це свідчить розмаїття основних трактовок суспільного поділу праці як економічної категорії. Відповідно до них суспільний поділ праці є:

складовою частиною виробничих сил суспільства; технологічною формою існування виробничих сил; підсистемою економічних відносин суспільного виробництва; формою організації взаємодії виробничих сил і економічних відносин; способом функціонування економічних виробничих відносин.

Ще в XIX ст. один із видатних представників класичної політичної економії Дж. С. Міль зазначав, що вплив поділу праці на виробництво набагато глибший, ніж можна уявити на підставі прийнятих тлумачень цього питання. В кінці XIX - на початку XX ст. А. Богданов, а за ним і Г. Плеханов відстоювали ідею подвійності суспільних економічних відносин, в структурі яких "перший поверх" займали "відносини співробітництва", що відповідали технічному поділу праці. М. Бухарін, навпаки, підкреслював матеріальний зміст поділу праці.

У наступних дискусіях визначилися досить протилежні підходи до проблеми поділу праці. Одні наполягали на віднесенні праці до продуктивних сил, другі вважали коректнішим тлумачення поділу праці як форми останніх, треті відносили поділ праці до виробничих відносин.

Безперечно, кожен з цих підходів має раціональне зерно, але фіксує увагу на певних ознаках змісту суспільного поділу праці. Принциповими для правильного розуміння категорії є два аспекти. По-перше, суспільний поділ праці - це комплексна категорія, яка пов'язує технологічний процес із суспільним процесом виробництва, тобто соціалізує технологічну будову виробництва, надаючи їй суспільних якостей. По-друге, суспільний поділ праці виступає як самостійна продуктивна сила, як фактор зростання суспільної продуктивності праці.

Швидкий розвиток підприємництва дав багатий матеріал для вивчення впливу наукових, технологічних і структурних зрушень у виробництві на його ефективність і характер господарських зв'язків. У середині XIX ст. К. Маркс у "Капіталі" уважно дослідив діалектичний рух від простих форм поділу праці на ранніх стадіях становлення підприємницької економічної системи до розвинутих підприємницьких виробничих відносин, що ґрунтувалися на вико-ристанні машин. Дійшовши висновку, що необхідність

розподілу суспільної праці в певних пропорціях аж ніяк не може -бути знище-на новою формою суспільного виробництва, він довів універсаль-ність дії цього фактора економічного розвитку.

Комплексний підхід до аналізу місця поділу праці в системі сус-пільного виробництва веде до розуміння того, що суспільний поділ праці як одна з фундаментальних економічних категорій належить до "стикових" категорій, які включають у себе елементи і продук-тивних сил, і економічних виробничих відносин.

Розвиток суспільного поділу праці за будь-яких соціально-еко-номічних умов означає постійну наявність стійких особливостей у змісті і характері різних видів праці й окремих виробничих проце-сів. Поділена праця виступає як сукупність видів спеціалізованої конкретної праці, кожен із яких має певні техніко-економічні оз-наки.

До основних ознак, що зумовлюють розбіжності у змісті та ха-рактері праці окремого конкретного виду, належать: певні знаряддя праці, які використовують у виробничому процесі; певні предмети праці, на які спрямовані дії виробника; специфічна технологія ви-робничого процесу; кваліфікація і професійна підготовка праців-ника; визначений результат виробничого процесу. Комбінація цих ознак формує стійкі галузеві особливості, що відрізняють, напри-клад, працю шахтаря від праці будівельника чи хлібороба.

Аналіз системи техніко-економічних ознак, спеціалізованої в мас-штабах суспільного виробництва праці, показує, що вони є й ознаками процесу виробництва. Через єдність цих ознак розкривають-ся специфіка змісту, характеру і результату виробничого процесу, його технічний рівень і ступінь прогресивності.

Отже, з одного боку, їх якісний стан стосовно конкретної сфери виробничої діяльності є комплексною характеристикою ступеня її розвинутості. Зміна якісних ознак виробничого процесу є рушій-ною силою розвитку суспільного поділу праці, його кількісної та якісної динаміки.

З другого боку, розвиток суспільного поділу праці стимулюється природною диференціацією суспільних потреб. Перший історич-ний поділ праці (відокремлення скотарства від землеробства) від-бувся завдяки розвитку виробничого досвіду членів общин та появі принципово нових видів засобів праці, а головне - нових потреб.

Поступово разом із появою металевих знарядь праці, винаходом технології металообробки і підвищенням продуктивності праці фор-мувалися передумови для другого великого поділу праці - відок-ремлення ремісництва. Виникнення гончарного виробництва, ткац-тва, ковальського ремесла дало поштовх розвитку промисловості в цілому і швидко розширило сферу регулярного товарного обігу. Як наслідок, торгівля стала самостійною сферою господарювання, а купецтво відокремилася в самостійну професійну групу. Перехід від простої кооперації через мануфактуру до машинного будівни-цтва супроводжувався революційними структурними змінами в ор-ганізації безпосереднього і суспільного виробництва, різким підне-сенням продуктивності праці, загальної ефективності економіки.

Сучасний процес розвитку суспільного поділу праці пов'язаний з нововведеннями в економіці, які мають циклічний характер. Кон-цепцію великих економічних циклів розробив російський еконо-міст М. Д. Кондратьєв. Згідно з нею впродовж приблизно 50 років відбувається зміна домінуючих базисних технологій. Цикл склада-ється з кількох фаз: формування народногосподарського потенці-алу нововведення, його розповсюдження, широкого комерційного використання і стабілізації. Сучасний цикл характеризується по-ширенням електронних і комп'ютерних технологій, що дало по-штовх розвитку десятків найновіших галузей виробництва. Ве-ликі потенційні можливості вдосконалення суспільного поділу праці пов'язані із розвитком біотехнологій.

Суспільний поділ праці може бути класифікований за верти-кальними рівнями народногосподарської структури; основними організаційно-економічними формами реалізації; сферами суспіль-ного виробництва; видами.

За вертикальними рівнями народногосподарської структури сус-пільний поділ праці можна зобразити як триповерхову піраміду, в основі якої знаходяться численні економічно самостійні суб'єкти гос-подарського життя - підприємства та підприємці. Це рівень безпо-

середнього виробництва чи одиничний рівень суспільного поділу праці. Над ним розташована розгалужена надбудова (галузевий або частково-вий рівень). Верхній поверх становить невелика кількість господарських галузей, об'єднаних загальним рівнем суспільного поділу праці.

Рівні суспільного поділу праці окреслюють вертикальну структуру виробництва та його організації в масштабах народного господарства. Ступінь деталізації техніко-економічних характеристик окремих видів праці зростає від вищого до нижчого рівня цієї структури.

Основними організаційно-економічними формами реалізації, суспільного поділу праці є: спеціалізація виробництва, його кооперація, концентрація та комбінування.

Спеціалізація виробництва виражається у зростанні кількості самостійних виробництв, що відбувається завдяки їх техніко-економічному відокремленню і формуванню у них сталих внутрішніх зв'язків. Розрізняють спеціалізацію галузей (в тому числі й народногосподарських) і спеціалізацію підприємств. На загальні виробничі результати найбільше впливає внутрішньогосподарська спеціалізація, яка розщеплює процес виробництва кінцевої продукції підприємства на технологічні операції, організує роботу цехів, дільниць, бригад та безпосередньо робітників.

Спеціалізація промислового виробництва має предметні, подетальні та технологічні різновиди, використання яких в різних галузях має певні особливості. В основу спеціалізації покладено відокремлення певних виробничих процесів та їхніх стадій.

Кооперація - це відносини зв'язку окремих виробників, у обміну різними видами діяльності та продукцією. Там, де існує спеціалізація, має бути і кооперація. Ці організаційно-економічні форми взаємопов'язані й зумовлюють одна одну, перетворюють процес виробництва на суспільну комбінацію праці.

Залежно від рівня суспільного поділу праці та пануючої форми економічних зв'язків кооперація виробників набуває тієї чи іншої конкретної форми. На одиничному рівні, тобто на рівні окремих складних виробництв, кооперація має характер сталих прямих зв'язків між підрозділами підприємства. Кооперативні зв'язки між підприємствами здебільшого набувають форми товарних потоків, коли на основі ринкових розрахунків здійснюється обмін продукцією. Залежно від різновидів спеціалізації підприємств формуються й певні ознаки їх кооперації. Найпоширенішими сучасними формами останньої є: технологічне або стадійне кооперування (обмін напівфабрикатами чи виконання окремих технологічних стадій процесу виготовлення кінцевого продукту); подетальне кооперування; агрегатне кооперування.

Концентрація виробництва як організаційно-економічна форма суспільного поділу праці виявляється в досягненні певного обсягу чи масштабу спеціалізованих підрозділів загальної кооперації виробництва. Концентрація засобів виробництва і робочої сили в окремому підприємстві здійснюється завдяки процесам нагромадження капіталу і формування кількісних пропорцій обміну.

Комбінування виробництва є формою раціоналізації виробничої кооперації в межах окремих складних виробництв. Основною метою комбінування є найбільш ефективне використання всіх факторів виробничого процесу на підприємстві, створення безвідходних технологій. По суті, комбінування презентує процес міжгалузевої інтеграції (багатопротильне виробництво) на одиничному рівні суспільного поділу праці.

Суспільне виробництво поділяється на сфери матеріального і нематеріального виробництва; переважно розумової і переважно фізичної праці. В першому випадку критерієм поділу є форма кінцевого результату виробничого процесу. Якщо споживна вартість, що створюється у виробничому процесі, втілюється в матеріальному продукті (товарі), то має місце матеріальне виробництво. Якщо ж результатом виробництва є задоволення нематеріальних (культурних, освітніх, духовних та ін.) потреб або певні послуги, тоді виробництво має нематеріальний характер. Ознакою останнього часто є збіг у часі процесу виробництва і споживання послуг.

Щодо сфер розумової і фізичної праці, то тут принципово розрізняються характер праці та використання знарядь праці. Для розумової праці характерними є продукування ідей і нових знань, передача досвіду, реалізація контролюючих, регулюючих і організаційних

функцій трудівника тощо. Фізична праця завжди пов'язана із застосуванням енергії м'язів людини чи безпосередньою участю працівника в технологічних процесах.

Ще одним важливим аспектом суспільного поділу праці є його видова специфіка. Окрім вже згаданого галузевого існує територіальний поділ праці, який визначає виробничу спеціалізацію тих чи інших регіонів, географічних місцевостей чи адміністративних районів. На основі відповідної сировинної та переробної бази, сталіх кооперативних зв'язків і наявності кваліфікованої робочої сили, а також сприятливих природно-кліматичних умов і місцезнаходження розвиваються виробничі комплекси, що визначають економічне становище району чи навіть цілої країни.

§ 2. Поділ праці та організація управління

Суспільний поділ праці безпосередньо пов'язаний з організаційно-управлінською структурою суспільного виробництва. Спеціалізація виробництва створює умови для виділення окремих функцій управління і управлінських підрозділів, які об'єднуються в певну організаційну структуру. Управління відокремлюється від виробництва і стає самостійною сферою, що відіграє вирішальну роль у формуванні якісних ознак економічної системи, передусім у плані її соціально-економічної ефективності.

Сфера управління має власну організаційну структуру, засновану на внутрішньому поділі управлінської праці. Горизонтальну схему поділу широко застосовують при розподілі великого масиву робіт на численні локальні виробничі функції чи завдання як на рівні великих підприємств, так і на галузевому рівні організації та управління економікою. Вертикальна схема організації управління забезпечує координацію окремих управлінських функцій горизонтального рівня з метою досягнення загальних цілей виробничої системи (підприємства, галузі чи всього народного господарства). Характер виробничого процесу і принципи поділу праці всередині виробничих систем всіх рівнів визначають певну комбінацію горизонтальної та вертикальної організації управління, власне її систему.

Частина II. ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Розділ 8. Людина - основне джерело і критерій соціально-економічного

§ 1. Людина як елемент продуктивних сил, суб'єкт суспільних відносин і кінцева мета виробництва

§ 2. Зміна місця й ролі людини у виробництві в процесі науково-технічного прогресу

§ 3. Гуманізація виробництва і мотивація праці

Розділ 8

ЛЮДИНА - ОСНОВНЕ ДЖЕРЕЛО І КРИТЕРІЙ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПРОГРЕСУ

§ 1. Людина як елемент продуктивних сил, суб'єкт суспільних відносин і кінцева мета виробництва

Людина як головний фактор виробництва є носієм виробничих і суспільних відносин. Продуктивні сили і виробничі відносини постійно змінюються, розвиваються. Відповідно змінюються - нез-мірно зростають - місце і роль людини в процесі виробництва, особливо в умовах сучасного науково-технічного прогресу. З одного боку, відбувається звільнення людини від виконання певних функцій безпосередньо у самому виробництві за рахунок його ме-ханізації та автоматизації, а з другого - підвищується значення й професійної підготовки, здатності забезпечити функціонування складного технічного устаткування. Людина як біосоціальна істота є часткою і природи, і суспільства. Вона включена у зв'язок з іншими людьми у процесі спільної трудо-вої діяльності. Розуміння діалектичної єдності біологічного і соціаль-ного в людині має принципове значення. Якщо недооцінюється той чи інший аспект, неминучі викривлення у розвитку суспільства.

На сучасному етапі розвитку суспільства перетворювальна діяль-ність у природі досягла такого ступеня, що стала реальною загроза екологічної катастрофи. Забруднення повітря, води і землі нега-тивно позначається на житті людей, викликає тяжкі захворювання. Антропоцентристське розуміння світової цивілізації виховує у лю-дини впевненість у тому, що вона може і повинна брати від навко-лишньої природи все, що їй потрібно. А цінність природи нібито полягає лише в тому, що вона служить людині. Такий підхід при-зводить до глибокої екологічної кризи, яка ставить під сумнів збе-реження і розвиток людської цивілізації.

Саме життя вимагає відновлення і послідовного дотримання принципу гармонійного співіснування людини і природи. Людина повинна вміти відновлювати природне навколишнє середовище, будувати свої відносини з природою на нових, гуманістичних заса-дах. Тому сучасний розвиток продуктивних сил нерозривно пов'яза-ний з дальшим підвищенням освіченості людини. І інженер, і ро-бітник повинні володіти не лише технічною, а й гуманітарною куль-турою. Саме завдяки останній людина здатна до цілісного сприй-мання природи і суспільства.

Сьогодні швидкими темпами розвивається екологія - наука про збереження навколишнього середовища, яка все більше впливає на розвиток суспільного виробництва, економіки в цілому.

Економічна теорія певною мірою характеризує взаємодію лю-дини з природою, але не вивчає розвиток природи в цілому. Тому вона не розглядає весь комплекс екологічних проблем. Проте еко-номічний аспект екології органічно входить до проблем розвитку суспільного виробництва.

Людина повинна створити гармонійну еколого-економічну сис-тему, яка б органічно поєднувала сприятливі для неї економічні умови життєдіяльності із збереженням природного навколишнього середовища, щоб соціально-економічна якість життя доповнюва-лась екологічно безпечними здоровими умовами.

Суспільні відносини відіграють вирішальну роль у розвитку лю-дини. Якщо не створено сприятливих умов, дуже важко, а іноді й

неможливо людині виявити свій талант. Проте не можна ігнорува-ти й того, що людина - біосоціальна істота, що природа відіграє величезну роль у її творенні. Саме тому є люди, які мають великі здібності, талант, і є люди менш обдаровані. Створення умов для

реалізації здібностей 'усім людям - один з основоположних принципів розвитку суспільства.

В економічній теорії використовують такі поняття і категорії, як "працівник", "трудолюбивий", "робоча сила", "особистий фактор виробництва", "людський фактор", "суб'єктивний фактор" та ін. Щоб зрозуміти співвідношення між ними, слід звернутися до визначення поняття "робоча сила".

Робоча сила - це сукупність фізичних і духовних здібностей, які має організм людини, її жива особистість і які вона застосовує кожного разу, коли виробляє будь-які споживні вартості. Це означає, що здатність до праці є важливою, але не єдиною якістю людини. Категорія "особистий фактор виробництва" характеризує людину як головний і вирішальний елемент продуктивних сил. Проте людина є і суб'єктом виробничих відносин, і носієм системи інтересів. Тому категорія "людський фактор" значно ширша за "особистий". Вона характеризує діяльність людей, активне функціонування їх у системі не лише виробничих, а й усіх суспільних відносин. Людський фактор - це органічна єдність свідомості й діяльності людини як рушійної сили та найвищої мети суспільного прогресу. Категорія "суб'єктивний фактор" - ширша, ніж "людський фактор", оскільки характеризує свідому діяльність окремих індивідів, трудових колективів, партій, верств, громадських організацій і навіть держави. Економічна теорія вивчає важливі конкретні прояви людського, суб'єктивного факторів, пов'язані з економічною діяльністю, але не може охопити всього багатства суспільних відносин, втілених у цих поняттях.

Продуктивні сили - це єдність матеріально-речового та особистого факторів виробництва. Головну роль тут відіграє особистий фактор - людина, яка створює засоби виробництва, приводить їх у дію. Людина - головна продуктивна сила суспільства. Разом з тим засоби виробництва і насамперед знаряддя - це найреволюційніший елемент продуктивних сил. Вони швидко змінюються, вдосконалюються, що пов'язано з розвитком людини, підвищенням її освітнього, кваліфікаційного рівня, поліпшенням організації праці та управління.

До певного часу була поширена концепція щодо зниження ролі людини у системі автоматизованого виробництва, пристосування чи примусового підкорення її все більш досконалім техніці. Ця концепція розглядала людський фактор як найнеадекватнішу деталь у будь-якій складній технічній системі. Проте це не відповідає реальним процесам суспільного розвитку.

Роль людини при всіх глибоких змінах у техніці та технології не знижується, а навпаки, зростає, адже саме діяльність людини визначає розвиток науки й техніки, вдосконалення виробництва, суспільного життя в цілому.

Всупереч економістам, які перебільшують роль уречевленої в засобах виробництва праці та принижують живу працю людини, на нашу думку, пріоритет належить останній, саме людина є головною продуктивною силою суспільства.

Науково-технічний прогрес постійно вносить зміни в продуктивні сили суспільства, засоби виробництва, уречевлену і живу працю. Вони все більше стають втіленням знання, значення якого незмірно зростає. Наука перетворюється на безпосередню суспільну продуктивну силу. І якщо в засобах праці вона виступає як уречевлене знання, то в людині вона існує як жива свідомість, яка визначає науково-технічну та економічну діяльність її. Якщо робоча сила не відповідає тим вимогам, які висувають нові техніка і технологія, це неминуче призведе до того, що останні не використовуватимуться.

Суперечлива взаємодія матеріально-речового та особистого елементів продуктивних сил об'єктивно спрямовує дії людей на забезпечення прогресивного розвитку в їх єдності.

Відбувається паралельний розвиток засобів виробництва і людини. Ручні знаряддя праці вимагали працівника певного типу (без особливої підготовки). Застосування промислових машин висунуло нові вимоги до робочої сили (освіченість, професійна майстерність).

Сучасна науково-технічна революція піднесла ці вимоги на ще вищий рівень.

Праця людини, яка застосовує досконалі знаряддя, стає продуктивнішою. За одиницю часу виробляється все більше продукції. Це дає змогу зменшувати робочий день поряд зі зміною його структури. Зростає додатковий робочий час, за який створюється додатко-

вий продукт - джерело розширеного відтворення виробництва. У той самий час хоч відносно і скорочуються, проте абсолютно зростають розміри необхідного продукту, що є джерелом відтворення робочої сили відповідно до вимог суспільного виробництва. Потреба заміщення витрат робочої сили визначає об'єктивні межі необхідного продукту на кожному конкретному етапі розвитку людського суспільства.

З часом змінюються потреби людини у галузі матеріального за-безпечення, охорони здоров'я, фізичного розвитку, освіти (як загальної, так і професійної), культури, духовного життя. Від цього дедалі більше залежить розвиток суспільного виробництва. Це, в свою чергу, потребує зміни умов відтворення робочої сили.

Суспільне виробництво, як і його фактори, завжди має конкрет-но-історичну соціально-економічну форму. Тому і людина як головний фактор продуктивних сил в той самий час є суб'єктом (но-сієм) економічних, виробничих і всіх суспільних відносин, адже економічні відносини виникають та існують у процесі спільної трудо-вої діяльності людей.

Виробничі відносини - це відносини людей у процесі вироб-ництва. Панівні виробничі відносини визначають суспільно-еконо-мічний тип людини (рабовласник і раб, феодал і селянин, капіта-ліст і найманий робітник, колективний власник у системі соціаль-не організованого ринкового господарства). Форма власності на засоби виробництва визначає місце людини у системі суспільного виробництва, частку її у створюваному суспільному продукті, інте-реси та мотивацію її діяльності. Поєднання людини із засобами виробництва для здійснення процесу праці може бути на основі позаекономічних (наприклад, насильницького примусу) або еконо-мічних методів.

У процесі розвитку суспільства як соціально-організованого рин-кового господарства відбуваються глибокі якісні зміни у становищі людини. Науково-технічний прогрес зумовив перехід до працезбері-гаючого типу виробництва, підніс роль і значення живої висококваліфікованої праці. Це, в свою чергу, поставило питання про поліп-шення умов життя і праці людей, розвиток освіти, підвищення кваліфікації працівників, охорони їх здоров'я, забезпечення їм вільного часу і відпочинку, піднесло значення розвитку соціальної сфери. Відмітною рисою сучасних розвинутих країн є широке викорис-тання суспільних і державних коштів для розв'язання економічних і соціальних проблем. Це виявляється у державному і суспільному забезпеченні розвитку науки, освіти, охорони здоров'я, соціально-му забезпеченні людей (старих, бідних, безробітних та ін.). У про-відних розвинутих країнах на соціальні потреби використовують не менш як 50 відсотків витраченої частини державних бюджетів.

Глибоку внутрішню суперечливість будь-якого ладу становить наявність, з одного боку, суб'єктів виробничого процесу, а з друго-го - тих, хто виконує функції управління. Ця проблема активно розв'язується в умовах сучасного соціально орієнтованого ринко-вого господарства, коли поряд з пануючою приватною власністю, яка була характерною для попередніх етапів, розвиваються дер-жавна, колективна (пайова) власність, змішані її форми. Удоскона-люються форми господарювання, поширюються форми розподілу доходів, в яких беруть участь усі працівники ("участь у прибут-ках"), тощо. Прискорено розвивається наука про людські відноси-ни, предметом якої є дослідження умов забезпечення на практиці партнерства усіх працюючих, подолання їх протиставлення. Нині відбувається глибокий якісний переверот у розвитку про-дуктивних сил. Йде процес докорінної зміни становища людини у виробництві, вивільнення її праці з-під гніту машин, створення "не-фабричних" виробництв, технологічних ліній, які самоорганізуються і працюють без відходів, зменшують шкідливість виробництва.

Звичайно, сучасне соціально організоване ринкове господарст-во ще не позбулося своїх внутрішніх суперечностей. Проте досяг-нутий ним високий рівень продуктивності праці дає змогу не лише значно збільшити додатковий продукт, а й водночас розширити необхідний, що приводить до значного підвищення рівня заробіт-ної плати і доповнення її вагомими суспільними фондами спожи-вання.

Людина є головним елементом продуктивних сил і суб'єктом виробничих відносин. Щоб полегшити свою працю і підвищити її продуктивність, людина створює нові засоби виробництва, вдоско-налює організацію праці, а отже, і виробничі відносини. В свою чергу,

виробничі відносини активно впливають на діяльність людини, на її розвиток, породжують у неї заінтересованість у вдосконаленні та ефективному використанні засобів виробництва.

Відповідно до змін у техніці та технології виробництва повинна вдосконалюватися система підготовки кадрів, розгортатися їх підготовка за новими науково-технічними напрямками, крім того, відбуватися якісні зміни у галузі народної освіти (професійно-технічної, середньої, вищої) та культури.

Управління підготовкою кадрів з урахуванням перспектив розвитку виробництва дає змогу в найкоротші історичні строки розв'язати надзвичайно складні проблеми науково-технічного, економічного і соціального прогресу, вдосконалення матеріально-речових факторів виробництва та піднесення якості особистого фактора. Разом з тим зростає ролі та значення суб'єктивного фактора в регулюванні розвитку виробництва, як і всього суспільного розвитку, приховує небезпеку волюнтаризму, тобто розв'язання проблем без урахування об'єктивних тенденцій розвитку, або призводить до застою, коли штучно гальмується розв'язання назрілих проблем.

Виробництво підпорядковане споживанню, без якого воно втрачає сенс. Тому споживання людини, задоволення її потреб, розвиток фізичних і розумових здібностей - це кінцева мета будь-якого суспільного виробництва незалежно від його суспільної форми.

Однак суспільне виробництво завжди має конкретно-історичний характер. Тому кінцева мета виробництва опосередковується метою, яка визначається властивими йому відносинами власності. Зосередження засобів виробництва у певній частині суспільства означає, що суспільне виробництво, створювані в ньому продукти і послуги безпосередньо задовольняють її потреби. Безпосередня мета виробництва у таких суспільствах не збігається з його природним призначенням, його кінцевою метою.

§ 2. Зміна місця і ролі людини у виробництві в процесі науково-технічного прогресу

Науково-технічний прогрес означає формування нового техно-логічного способу виробництва. Він відбувається поступово, але невпинно, адже йдеться про величезні масштаби виробництва. І сьогодні ще поряд з високотехнічним автоматизованим виробництвом існують галузі, де застосовують ручну працю.

Одне з найважливіших не тільки економічних, а й соціальних завдань - зменшення частки фізичної ручної праці у виробництві. Це потребує істотних змін в умовах життя і праці людини, вимагає освоєння більш складних професій, що можливо лише для людей з достатнім культурним, освітнім та професійним рівнем.

Сьогодні у науково-популярній і спеціальній літературі багато уваги приділяється "безлюдним технологіям", тобто таким автоматизованим, гнучким системам, які нібито повністю усувають людину з виробництва. Проте на практиці, хоч кількість персоналу, який обслуговує таке устаткування, й знижується, роль людини у виробництві не тільки не зменшується, а, навпаки, значно зростає. Звичайно, характер трудової діяльності людини при цьому істотно змінюється: вона в основному виконує функції проектувальника, програміста, налагоджує всю технологічну систему. До того ж "безлюдна технологія" у матеріальному виробництві доповнюється значним збільшенням кількості фахівців, зайнятих розробками нових техно-логічних систем та устаткування. Ці працівники є практично учасниками кінцевого виробництва. Так, на заводі в одну зміну можуть працювати лише 10-20 чол., а в конструкторському бюро при цьому заводі - кілька сотень. Людина поєднує і фізичну, і розумову діяльність. Проте співвідношення між цими складовими праці різне. З розвитком суспільного виробництва на основі нової техніки і технології у загальних витратах праці підвищується значення її розумової частини. Виникає багато професій, які все менше передбачають виконання фізичних дій і все більше - розумових. Це наладчики електронного устаткування, оператори на автоматичних лініях, гідро-, тепло- та атомних електростанціях та ін.

На початку ХХ ст. набула поширення організація виробництва за методом американського інженера Ф. Тейлора, що ґрунтувалася на функціонуванні робітника як простого додатка до машини, який у виконанні певної операції досягав автоматизму. Система Тейлора була

характерною для масового потокового виробництва, вона приводила до значного зростання продуктивності праці. Суть її полягала в тому, що поєднувались в одне ціле людина і машина. Досягалося це насамперед раціоналізацією та прискоренням рухів людини, приведенням її дій у відповідність з роботою машин. Саме завдяки цьому виникла система "людина - машина".

За цих умов розумова діяльність людини обмежувалася, усувалася від виробничого процесу, оскільки була непотрібною. Це неминуче призводило до зниження ролі професійних знань робітників, їх інтелектуального рівня, було реальним підпорядкування праці капіталу, спотворення особистості людини.

У другій половині нинішнього століття можливості зростання продуктивності праці за рахунок найбільш раціонального використання фізичних можливостей людини були вичерпані. Завдання полягало в тому, щоб привести в рух можливості розуму і духу людини. У зв'язку з цим виникло багато теорій "людських відносин", "соціального партнерства" та інших, спрямованих на те, щоб довести, що підприємці та робітники через купівлю акцій та участь у розподілі прибутку є рівноправними соціальними партнерами. В ряді країн (Японії, США та інших, особливо в Скандинавських) ці теорії вдалося реалізувати на практиці.

Людина з виконавця виробничих операцій все більше перетворюється у контролера і наладчика складного устаткування, автоматичних систем. Від рівня її освіти, культури, професійної майстерності залежить їх функціонування. Ускладнення матеріально-речових знарядь виробництва стимулює появу робітника нової якості:

вільного, освіченого, культурного, розвиненого як фізично, так і розумово, який користується благами виробництва і глибоко заінтересований у його розвитку і вдосконаленні. Тому, наприклад у США, мінімальна тривалість освіти робітників (враховуючи різного роду курси без відриву від виробництва) досягає 14,5 року. Тут хотілося б підкреслити, що в нашій країні асигнування на освіту не відповідають вимогам науково-технічного прогресу, що позначається на якості підготовки спеціалістів, на розвитку науки і техніки.

Перехід до широкого застосування обчислювальної техніки, інформатики, комп'ютеризації багатьох сфер діяльності людини, створення розгалуженої системи персональних комп'ютерів знаменував інформаційний переворот у світі, який вніс якісно нові риси у працю і життя людини. Нині докорінно змінюється взаємодія нових поколінь техніки і нових поколінь людей. Новими поколіннями техніки вважаються такі вдосконалені засоби праці, які хоча б в одному або в кількох параметрах принаймні в 2 рази переважають попередні за своєю ефективністю. Зміна поколінь техніки супроводжується зміною поколінь людей, безпосередніх виробників. Вважається, що протягом століття змінюється три покоління людей.

Сучасна НТР внесла істотні зміни у суспільно-економічний розвиток: зміна поколінь нової техніки почала значно випереджати зміну поколінь працівників. Тепер за життя одного покоління людей у передових галузях виробництва змінюється кілька поколінь техніки. Сучасна НТР охоплює майже чотири десятиріччя. За цей невеликий історичний проміжок часу в електроніці змінилося чотири покоління комп'ютерів, створюється п'яте, одне покоління супутників зв'язку замінюється новим, в авіації використовують реактивні двигуни, створено надзвукові літальні апарати.

Це свідчить про те, що не фізичне старіння машин, а моральне викликає заміну діючої техніки новою, що наукові знання, втілені як в уречевленій, так і в живій праці, морально застарівають. Швидкість цього процесу визначається часом, за який наявне знання, в тому числі й кваліфікація робітника, наполовину знецінюється.

Старіння знань з науки і техніки відбувається нерівномірно. Воно коливається в межах 5-7 років у галузях, що швидше розвиваються, 10-12 років у інших і 10-15 років у деяких науково-прикладних та інженерно-технічних галузях.

Ще на початку ХХ ст. людині вистачало на весь період її трудової діяльності знань, здобутих під час загального та професійного навчання. НТР змінила ситуацію докорінно. Все ширшим стає коло професій і спеціальностей, знання у яких швидко старіють, а набу-

та кваліфікація знецінюється. Щоб підтримувати необхідний рівень знань, людина повинна періодично підвищувати свою кваліфікацію. Система освіти перетворюється на безперервну, гнучку, яка у разі потреби дає можливість підвищувати або змінювати кваліфікацію працівників з відривом і без відриву від виробництва: вихо-вує в людині потяг до постійного здобуття нових знань, уміння оволодівати інформацією, сприймати соціально-економічні, науко-во-технічні нововведення.

Поряд з традиційною освітою поширюється "електронна" грамотність людей, яка поступово, але невпинно охоплює все більше коло професій. Вона має стати обов'язковою для всіх, оскільки ви-значає кваліфікованість спеціалістів, їх здатність обробляти і вико-ристовувати інформацію.

Поверховий погляд на сучасні процеси, викликані НТР, створює враження, ніби стрімке і масштабне зростання знярядь виробництва, уречевленої праці відбувається на фоні незначних змін у жи-вій праці, людському факторі виробництва. І справді, на фоні океанських супертанкерів, велетенських аеробусів, комп'ютерів четвер-того покоління, що виконують мільйони операцій за секунду, сама людина виглядає применшено. Проте насправді це не так. Хоч витрати на технічні засоби виробництва дуже швидко зростають, але й витрати на виховання, освіту, професійну підготовку одного робіт-ника, здатного працювати на певному робочому місці, становлять значну суму. Про це свідчать дані країн з розвинутою економікою.

Якщо враховувати кошти, які держава виділяє на навчання у дошкільних, середніх та вищих навчальних закладах, на виробниче навчання, підвищення кваліфікації та перекваліфікацію працівників (до них додаються особисті витрати людей на придбання книг, передплату періодичних видань, оплату навчання тощо), на вихо-вання дітей, охорону здоров'я, то витрати на відтворення робочої сили стають не тільки порівнянними з вартістю матеріально-речо-вого багатства суспільства. До того ж хоч яким величезним є останнє, людина - головне багатство суспільства.

На основі зростання суспільного виробництва змінюється спів-відношення між зайнятістю у матеріальному та нематеріальному виробництві, особливо у соціальній сфері. Нині у розвинених краї-нах частка зайнятих у соціальній сфері більша, ніж зайнятих у матеріальному виробництві. Це пов'язано з тим, що продуктивність праці у матеріальному виробництві на основі науково-технічного прогресу зростає і дає можливість спочатку при відносно, а потім і абсолютно меншій кількості зайнятих у матеріальному виробництві забезпечувати потреби суспільства і переводити все більше праців-ників у сферу, яка задовольняє соціальні, культурні та духовні пот-реби людей.

Раніше у вітчизняній статистиці до складу сукупного суспільно-го працівника включалися лише робітники, службовці, інженерно-технічні працівники, які безпосередньо брали/участь у створенні матеріальних благ та виробничих послуг. Сфера послуг була мало-розвинутою, а її вплив на суспільне виробництво- майже непо-мітним. Сьогодні у зв'язку із зростанням вимог до людини, до її фізичних та розумових здібностей ступінь розвитку соціальної сфери безпосередньо впливає на розвиток економіки і культури країни, Тому не можна не відносити до сукупного суспільного працівника вчителів, лікарів, працівників культури, побутового та житлово-ко-мунального господарства, пасажирського транспорту тощо. Вони відіграють дедалі зростаючу роль у розвитку економіки і суспільст-ва. Ось чому нині при визначальній ролі матеріального виробни-цтва треба забезпечувати пріоритетний розвиток соціальної сфери.

Водночас треба зазначити, що в країнах, які розвиваються та переходять до ринкових відносин, зростання зайнятих у сфері об-слуговування відбувається за рахунок роздрібної торгівлі, надання різних побутових послуг тощо, а не за рахунок обслуговування матеріального виробництва. Це наслідок не прогресу, а відсталості, форма прихованого безробіття.

На сучасному етапі посилюється процес перетворення науки на безпосередню продуктивну силу, органічного поєднання науки і виробництва. У сфері науки та наукового обслуговування в Україні зайнято понад 1,5 млн чол.

Наукові дослідження, а також інформатика впливають на зрос-тання суспільного продукту.

Результати наукових досліджень є про-міжним, а нерідко кінцевим продуктом суспільного виробництва. У загальному обсязі виробництва швидко зростає наукоємна про-дукція, яка є результатом втілення наукових розробок. Якість та-ких товарів, їх асортимент, техніко-економічні показники визнача-ють нині науково-виробничий потенціал країни.

Врешті-решт істотно змінюється співвідношення між галузями самого матеріального виробництва, насамперед між промисловіс-тю і сільським господарством.

Щодо промисловості, то тривалий час частка зайнятих у ній зрос-тала. Тепер ця тенденція у розвинених країнах вже не спостеріга-ється, Наблизилась до цього і більшість східноєвропейських країн, коли весь приріст промислової продукції досягається за рахунок підвищення продуктивності праці при абсолютному скороченні чи-сельності працівників.

Важливим напрямом якісного вдосконалення сукупного суспіль-ного працівника є швидке підвищення загальноосвітнього рівня працівників, інтелектуалізація праці.

Останнім часом в Україні в зв'язку із структурною трансфор-мацією істотних змін зазнала мережа вищих та професійних нав-чальних закладів. Перепрофільовано 250 профтехучилищ, у вищих навчальних закладах зменшено підготовку студентів з 60 інженер-них спеціальностей і збільшено (на 15 відсотків) з економічних, юридичних та інших спеціальностей. Здійснюється перехід на бага-торівневу систему підготовки спеціалістів. Вперше в Україні роз-роблено і запроваджено єдиний державний перелік спеціальностей та кваліфікаційних рівнів.

Все більшого значення набуває підвищення кваліфікації та пе-репідготовки кадрів. Наприклад, у Франції лише 20 відсотків квалі-фікованих робітників одержують підготовку на виробництві, у Ні-меччині ж - 90 відсотків. Аналогічна ситуація в Японії, де кваліфі-кованих робітників навчають в основному фірми.

Такі відмінності у формах професійної підготовки робітників у зарубіжних країнах свідчать, що обидві мають свої переваги. За-вдання в тому, щоб раціонально їх поєднувати і використовувати. Це тим більш важливо, що за рівнем професійної підготовки ро-бітників Україна значно відстає від розвинутих країн. Так, строк-навчання безпосередньо на виробництві у нас становить 3-6 міс., а в розвинутих країнах - 3-4 роки.

Науково-технічний прогрес висуває високі вимоги до інженерної праці. У колишньому СРСР щорічний випуск інженерів був у 3,5 раза більшим, ніж у США. Проте в деяких галузях економіки кількість їх значно перевищувала реальні потреби. До того ж значна частина інженерно-технічного персоналу використовувалася не за призна-ченням.

Нарешті, масовий потоковий випуск інженерів, як і інших фахівців, неминуче призводив до зниження якості їхньої підготовки.

Значно відстає розвиток матеріально-технічної бази вищих нав-чальних закладів України від міжнародних вимог. Все це познача-ється на якості підготовки фахівців. Тому реформа системи освіти, у тому числі й вищої, повинна розв'язати проблему індивідуалізації навчання кадрів, істотного підвищення його ефективності. Необ-хідно встановлювати тісніші безпосередні зв'язки навчальних закла-дів з підприємствами, об'єднаннями та відомствами, що дасть змогу організувати підготовку кадрів за цільовим призначенням з опла-тою витрат на це самими замовниками.

Істотною рисою сукупного суспільного працівника на сучасно-му етапі є зростання значення управлінської праці. В умовах на-уково-технічного прогресу техніка і технологія висувають високі вимоги до професійних знань і вмій людини-виконавця, до її за-гальної та спеціальної освіти. Вона незмірно підвищується, коли йдеться про людей, які управляють іншими людьми. Управлінська праця своєрідна і надзвичайно складна; вона пов'язана з прийнят-тям рішень, які потребують знання не тільки техніки і технології, а й економіки, психології, менеджменту, маркетингу. Управлінець - це керівник високої компетенції та культури.

Перебудова економіки, перехід від адміністративних до еконо-мічних методів управління передбачають істотне підвищення ква-ліфікації управлінського персоналу/ Чиновників адміністративної системи повинні замінити енергійні люди, які компетентні самостій-но приймати рішення і нести за них відповідальність. Наприклад, у Китаї при переході до нової системи господарювання близько 40 відсотків управлінців були звільнені або самі

залишили свої пости, оскільки не відповідали підвищеним вимогам. Проте така реформа проводилась розсудливо, поступово, порайонне, з улаштуванням звільнених, в тому числі через перепідготовку.

У нашій країні гостро стоїть проблема економічної підготовки кадрів. Майже половина керівників і спеціалістів чітко не розуміють суті ринкових методів господарювання. Кожний другий інженерно-технічний працівник не володіє необхідним обсягом економічних знань. Особливо негативно позначилася багатолітня ізоляція нашої економічної освіти від світової у таких напрямках, як менеджмент, маркетинг, основи, бізнесу, пов'язаних з оволодінням законами ринку.

Водночас слід подолати відставання в реалізації досягнень науки і техніки. Науково-технічний прогрес як фундаментальний закономірний процес дає змогу суттєво розширити виробничі можливості працівників, збільшуючи плідність їх зусиль. У сучасних умовах вона є могутнім фактором розвитку продуктивної сили праці.

§ 3. Гуманізація виробництва і мотивація праці

Зростання продуктивності праці й ефективності виробництва дає змогу істотно змінювати умови праці та життя людей. Проте й тепер залишається багато проблем, особливо екологічних. Все це вимагає цілеспрямованої діяльності суспільства щодо створення матеріально-технічних, організаційно-економічних і соціальних умов для ефективної та творчої праці людини. В цьому і полягає процес гуманізації виробництва. З розвитком суспільства постійно зростають і потреби самих виробників щодо освіти і культури, рівня життя, умов праці. Отже, гуманізація виробництва - це не тільки результат НТР, а й необхідна передумова реалізації її досягнень та дальшого розвитку.

Сучасне суспільство відчуває органічну потребу в істинній і всебічній гуманізації виробництва та праці. В розвинутих, країнах багато зроблено для поліпшення умов праці, розвитку як загальної, так і професійної освіти, охорони здоров'я, фізичної культури і спорту, забезпечення людей житлом, побутовими послугами тощо.

Лише відмова від залишкового принципу фінансування соціальної сфери, й пріоритетний розвиток можуть забезпечити перехід до нового стану суспільства, орієнтованого на гуманістичні цінності.

Гуманізація виробництва - це складна багаторівнева проблема. Її розв'язання передбачає використання матеріально-технічних, організаційно-економічних і соціально-економічних факторів. Багатою є зміна змісту та умов праці, яка безпосередньо пов'язана з удосконаленням техніки і технології виробництва. Наприклад, в Україні сьогодні поряд з висококомунікованим і автоматизованим виробництвом, у якому зайняті висококваліфіковані робітники і створені відповідні для їх діяльності умови, ще багато важкої фізичної праці, яку виконують мало- або некваліфіковані робітники. Так, у промисловості важку ручну працю виконують 1/3 зайнятих, а в будівництві та сільському господарстві - 2/3. Ця малопродуктивна, виснажлива, непрестижна праця не може дати людині морального задоволення. Щоб залучити робочу силу для її виконання, потрібно вводити оплату її за завищеними розцінками, а також скорочений робочий день, безплатне харчування, додаткові відпустки та ін. Для усунення важкої ручної праці слід механізувати та автоматизувати виробничі процеси. Проте є такі машини, які нібито звільняють людину від ручної праці, однак створюють для неї настільки важкі та складні умови, що їх соціальна роль зводиться нанівець. Такі машини не відповідають або санітарно-гігієнічним, або технічним вимогам безпеки, що є причиною виробничого травматизму і професійних захворювань. Необхідно повністю відмовитися від випуску устаткування, яке створює несприятливі для людини умови праці.

Проблема узгодження матеріально-речового й особистого факторів у сучасних умовах набула гострого характеру. Нові машини і механізми часто висувають надмірні вимоги до людини, до її можливостей і здібностей. Разом з тим зростають і вимоги людей до знарядь і умов праці. Отже, необхідно узгоджувати вимоги людини до техніки та її функціонування і вимоги техніки до людини. Проте за будь-яких обставин техніка повинна служити людині, створювати всі умови для полегшення її праці і розвитку здібностей. Досвід показує, що комплексне додержання правил експлуатації машин та устаткування підвищує

ефективність їх функціонування на 20 від-сотків, скорочує строки професійної підготовки спеціалістів на 20- 30 відсотків і в 2-3 рази зменшує кількість нещасних випадків, аварій і катастроф.

Виникнення нових науково-технічних систем створює проблему безпеки функціонування їх. Високу потенційну загрозу становлять такі сучасні промислові об'єкти, як великі гідротехнічні споруди, могутні енергокомплекси, насамперед атомні електростанції, хімічні комбінати, ракетно-космічна техніка. Підвищує небезпеку концен-трація транспортних комунікацій на землі, воді та в повітрі тощо.

Ефективними при створенні систем безпеки є узагальнення та аналіз досвіду експлуатації різних технічних об'єктів не тільки на галузевому, а й на міжгалузевому рівні, а також математичне моде-лювання.

Велике значення має вивчення світового досвіду впровадження техніки безпеки. Не одне десятиріччя існує Міжнародна асоціація суспільної безпеки при Міжнародній організації праці. Вона регу-лярно проводить симпозиуми і конференції, активно вивчає та обго-ворює сучасні проблеми безпеки на виробництві, щоб запобігти не-щасним випадкам та професійним захворюванням, поширює інфор-мацію з техніки безпеки у різних галузях виробництва. Участь Ук-раїни в цій організації дає можливість використовувати набутий міжнародний досвід.

Здатність людини до праці становить частину її особистості. Поряд з економічною людині притаманна й духовна життєдіяльність. Тому на розвиток людини впливає не лише вдосконалення техніки і техноло-гії, хоч останнє і є визначальним фактором, завдяки якому посилюється процес інтелектуалізації праці. Разом з тим зростає освіченість насе-лення, поліпшуються соціальні умови життя, розвивається сфера куль-тури. Розвинуті країни досягли помітних успіхів у перетворенні най-маного працівника на партнера-підприємця, підвищенні заінтересо-ваності робітника у розвитку та вдосконаленні виробництва. Завдя-ки матеріальному стимулюванню робітники .беруть участь у вдоско-наленні техніки і технології, організації праці тощо. Так, спочатку в Японії, а потім у США та інших розвинутих країнах набули поширення гуртки поліпшення якості продукції, у яких люди реалізують свої творчі здібності, а власники фірм матеріально заохочують їх до цього, що приводить до зростання доходу як власників, так і працівників.

З метою вдосконалення виробництва, досягнення найвищих його результатів на фірмах створюються групи ризику - тимчасові на-укові колективи, які об'єднують талановитих, ініціативних інженерів і науковців, розробляють перспективні науково-технічні ідеї та мате-ріалізують їх у нових виробках. Такі колективи успішно розв'язують актуальні проблеми сучасного науково-технічного прогресу. Ство-рюються і спеціальні фірми ризику - венчурні, які розробляють нові напрями розвитку виробництва.

Розвиток творчості мас, діяльність раціоналізаторів і винахідни-ків відіграють дедалі зростаючу роль. Проте в нашій країні нова-торський потенціал використовується недостатньо. Лише 1/3 вина-ходів застосовується у народному господарстві. Незначною є частка впровадження високоефективних винаходів.

Сьогодні екологічний аспект проблеми гуманізації умов праці і життя людини має велике значення. Забруднення повітря, води та землі негативно позначається на здоров'ї людини, викликає хворо-би, знижує працездатність, скорочує тривалість життя. Зміна еко-логічного становища людини - це глобальна, міжнародна проблема.

В окремих місцях планети склалося кризове екологічне стано-вище. На території колишнього СРСР це регіони Аральського, Чор-ного, Азовського, Каспійського морів, території, які постраждали від аварії на Чорнобильській АЕС, та ін.

Докорінна зміна екологічного становища вимагає розробки еко-логічного законодавства, широкого впровадження безвідходної та ресурсозберігаючої технології. У розвинутих країнах застосування технологій, при яких відходи одного виду виробництва є сировино-ю для іншого, дає значну економію.

Поряд з передовою технологією важливу роль в оздоровленні навколишнього середовища відіграють економічні санкції проти тих, хто його забруднює, система оподаткування, яка гарантує віднов-лення природи.

Підвищується статус державної екологічної експертизи, позитивний висновок якої щодо проекту будь-якого великого промислового об'єкта повинен передувати його зведенню. На екологічне становище значною мірою впливає функціонування об'єктів енергетики. Наприклад, при спалюванні вугілля, нафти, газу в атмосферу щорічно викидається близько 20 млрд т вуглекислого газу, вміст якого в атмосфері сьогодні на 15-20 відсотків перевищує рівень 40-х років. Це негативно позначається на тепловому балансі Землі, призводить до створення "парникового ефекту". В усьому світі ведеться робота щодо удосконалення енергетики, пошук нових, нетрадиційних, екологічно безпечних джерел енергії (сонячної, вітрової тощо).

Мотиваційний механізм праці включає насамперед такі загальнолюдянські, загальноекономічні елементи, як потреби та інтереси людини, адже заради їх задоволення людина виробляє різні блага. Стимули до праці можуть бути матеріальними і моральними, духовними. Серед перших - заробітна плата, премії, різні винагороди; серед других - найрізноманітніші форми морального заохочення.

Поряд з цими двома групами стимулів існує ще одна, яка пов'язана з самою трудовою діяльністю. Це умови праці, її зміст, престижність, вільний час. Соціологічні дослідження показують, що при досить високому рівні матеріального забезпечення фактори творчого характеру праці та вільного часу відіграють вирішальну роль у виборі професії.

Кожній економічній системі властивий свій мотиваційний механізм праці, який поряд із загальнолюдянськими містить й специфічні елементи.

Гуманізація виробництва ускладнює мотивацію праці, а отже, і методи її стимулювання.

Для багатьох працівників визначальну роль відіграють матеріальні стимули. Проте останнім часом збільшується частка працівників, які віддають перевагу не високій заробітній платі, а творчому процесу. Всезростаючу роль у мотивації праці відіграє скорочення робочого часу та збільшення вільного. Соціологічні дослідження, проведені у країнах ЄС, виявили, що 51 відсоток самодіяльного населення віддали перевагу скороченню робочого часу, а 42 відсотки - зростанню заробітної плати. У Німеччині від 1/3 до половини найманих робітників згодні на скорочення робочого часу, яке супроводжувалося б зменшенням заробітної плати.

Отже, співвідношення мотивів праці та відповідних їм стимулів визначається рівнем розвитку продуктивних сил, доходів населення. Проте безперечним є те, що із забезпеченням високого рівня життя серед мотивів всезростаючу роль відіграє скорочення робочого і збільшення вільного часу.

Англійські соціологи встановили, що, коли середній добре навчений робітник працює без додаткових стимулів, обсяг виробництва становить 50-70 відсотків обсягу, який досягається за умов його стимулювання. Підлив системи стимулів у колишньому СРСР, по-

ширення зрівнялівки призвели до того, що в середині 80-х років повною мірою працювало лише 1/3 зайнятих у народному господарстві. Тоді ж ленінградські соціологи провели аналіз, який показав, що при оплаті за працюю 60 відсотків робітників були готові збільшити продуктивність праці на 10-15, 20 відсотків робітників - на 30, а 10 - на 50 відсотків.

Сьогодні важливе значення має ступінь задоволення людей працею. Досягнення науково-технічного прогресу зумовили чимало нового у мотивації праці людей.

Наприклад, зростає роль факторів, які забезпечують дальше розгортання творчих здібностей людини, нове ставлення її до праці не тільки як до необхідності, а й як до потреби, до форми самовиявлення. Природі сучасного виробництва внутрішньо властивий колективізм, який відкриває можливості для розвитку таких методів стимулювання праці, які б підносили людину і всебічно активізували її діяльність.

Великої шкоди механізму стимулювання праці завдав тотальний державний патерналізм, який, наприклад, мав місце в колишньому СРСР. За цих умов людина не могла проявляти ініціативу, підприємливість, оскільки такі питання, як, де працювати, скільки заробляти, які виконувати роботи та багато інших, за неї вирішувала держава.

Історичний досвід переконав, що обмеження можливостей людини у розвитку її

активності, зниження її відповідальності за якість власного добробуту неминуче обертаються значними втратами для суспільства, зменшують національне багатство. Шлях до економічної свободи людини пролягає через подолання її відчуженості від засобів та результатів виробництва. Підприємництво і винахідливість - найбільш яскравий приклад творчої активності людини, мотивів її життєдіяльності. Табу на підприємницьку діяльність, накладене командно-адміністративною системою, було найбільшим гальмом економічного прогресу.

Світова практика виробила ефективну ринково-господарську систему, яка передбачає поєднання великих, середніх та дрібних підприємств, різноманітність та багаторівневність суб'єктів власності, які виступають у суспільстві у вигляді соціальних прошарків. Функціонування державних, колективних, приватних та змішаних форм власності відкриває широкий вибір видів виробничої діяльності, що дає змогу стимулювати прагнення працівників до підвищення ефективності виробництва.

Частина II. ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
Розділ 9. Багатство людського суспільства як результат і умова соціально-економічного розвитку

§ 1. Сутність суспільного багатства

§ 2. Структура і використання національного багатства

Розділ 9

БАГАТСТВО ЛЮДСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА ЯК РЕЗУЛЬТАТ І УМОВА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

§ 1. Сутність суспільного багатства

Показник суспільного багатства як національного вперше був визначений у XVII ст. У. Петті як сума нагромаджених матеріальних цінностей. Подальші спроби статистичного дослідження національного багатства належать до XIX ст., а з 1853 р. його виміри стають темою міжнародних статистичних конгресів.

Наприкінці XIX - на початку XX ст. представники історичної школи заперечували дію об'єктивних економічних законів, оскільки, на їхню думку, існує багатство лише окремих осіб (економісти - російський А. Шторх, німецькі А. Амонн, Р. Ліфман, П. Херм-берг). Інші вчені підходили до визначення і обчислення національного багатства з точки зору можливості використання його з метою оподаткування. В трактуванні французького економіста Е. Роговського національне - це багатство, що приносить прибуток його власнику, а в масштабі суспільства - це сума багатств приватних осіб, визначена в діючих цінах, тобто вона не включає майно держави, церкви та об'єкти громадського користування (парки, вулиці, канали тощо). Англійський економіст Р. Гіффен обчислював національне багатство на основі інформації про прибутковий податок. Інші дослідники визначали його виходячи з даних про майно, що одержувалося в спадщину або в дарунок, та іншими способами.

У першій половині XX ст. було поширене трактування національного багатства як сукупності "економічних" благ, що мають ціну, та "вільних" благ - дарів природи тощо. Крім того, національне багатство визначалось як благо, що його можна оцінити грошима. Наприклад, ціна житлового будинку повинна включати клімат і ландшафт, де будинок розміщений. Оскільки в практичних розрахунках виявити дійсну вартість "вільних" благ не вдалося, то величину національного багатства визначали як суму "економічних" благ. Окремі західні економісти включали в національне багатство рівень професійної підготовки працівників, тривалість життя населення та інші елементи, що пов'язані з особистістю учасника виробництва, визначаючи їх як живе національне багатство. Його величина визначалась як "вартість виробництва людей", тобто витрати на виховання, освіту та підтримання здоров'я. Відомі зіставлення "живого" та речового багатства (у 1891 р. у Великобританії 5 : 1), обчислення "середньої вартості людини" (в 1911 р. в США - 23,6 тис. франків, в європейській частині Росії - 10,1 тис. франків) та ін.

Сучасна західна статистика визначає національне багатство як сукупну вартість усіх матеріальних активів, наявних на території країни, плюс сальдо міжнародної заборгованості та капіталовкладень. Розрізняють невідтворювані (земля і корисні копалини) та відтворювані активи. Людські ресурси і природні блага (вода, повітря, клімат тощо) в склад національного багатства не включаються, оскільки не мають ринкової ціни. Для розрахунку відтворюваних активів застосовують метод безперервної інвентаризації, відповідно до якого визначають запас кожної категорії активів підсумовуванням витрат на ці активи за весь період їх експлуатації, і з цієї суми виключають амортизацію, розраховану відповідно до середньої тривалості функціонування даної категорії активів. Метод безперервної інвентаризації був поширений і в 40-50-х роках XX ст. На його основі американський економіст Р. Голдсміт розраховував елементи національного багатства в США за 1898-1948, 1905-1950, 1945-1958 рр., а англійський економіст П. Редферн - у Велико-британії за 1938-1953 рр. У 30-х роках радянський статистик А. Вайнштейн використав цей метод для оцінки майна суспільного господарства в національному

багатстві дореволюційної Росії. Не-відтворювані активи розраховувались за даними цензів або різни-ми наближеними способами, наприклад застосуванням середнього співвідношення між вартістю будівель і ціною землі.

У 1947 р. було створено Міжнародну асоціацію досліджень проблем національного доходу та багатства.

Багатство - загальна категорія, що об'єктивно властива всім економічним системам. Воно є необхідною умовою підтримання та розширення суспільного виробництва і споживання на основі створення необхідних для цього запасів - засобів і предметів праці та споживання, а також трудових навичок у розвитку особистого фактора виробництва. Національне багатство є сукупністю всіх благ, що знаходяться у розпорядженні суспільства, країни.

Суспільне багатство як економічна категорія зумовлено розвитком продуктивних сил, кількісним зростанням і якісним ускладненням потреб виробництва та споживання. Вплив на конкретно-історичні закономірності відтворення суспільного багатства (темпи і пропорції суспільного виробництва, матеріальні носії багатства і принципи його розподілу між окремими індивідами, трудовими колективами, державою, іншими суб'єктами в умовах кардинальних змін у відносинах власності на засоби виробництва) чинять соціальні форми його руху, що зумовлюються передусім системою пануючих виробничих відносин. В історичному процесі неминучі переходи від однієї соціальної форми руху суспільного багатства до іншої, що ведуть до суттєвих зрушень у внутрішньому змісті і зовнішньому прояві багатства, в цілях і закономірностях нагромадження і розподілу матеріальних і духовних благ у суспільстві. У зв'язку з цим можна обґрунтувати певні критерії - ознаки, що визначають об'єктивні межі суспільного багатства як соціально-економічної категорії, незалежно від конкретних форм його існування.

Найважливішою ознакою суспільного багатства є застосування при його створенні суспільної праці. Остання є не лише джерелом усіх створюваних матеріально-речових та духовних благ, а й необхідною умовою розвитку самої людини, поза творчою діяльністю якої блага втрачають якості соціального або суспільного багатства.

Суспільна праця як економічна категорія багатства є універсальною мірою цього багатства, що може кількісно виразити сукупність його елементів, незалежно від специфіки їх матеріального змісту і соціальної форми руху. Разом з тим, як основне джерело багатства (поряд з матеріальними об'єктами і силами природи) праця не є його безпосередньою складовою частиною.

Іншою ознакою матеріальних і духовних благ, що входять у суспільне багатство, є така особливість їх, як нагромаджуваність. Економічний зміст останньої полягає в здатності матеріальних і духовних благ реалізувати свою споживну вартість (тобто здатність задовольняти певні потреби як виробництва, так і споживання) не в результаті одиничного акту, а протягом певного часу. Період для визначення критерію використання у часі для кожного елемента матеріальних і духовних благ приймається як умовний. У статистиці України, наприклад, до основних фондів відносять засоби праці зі строком функціонування понад один рік. Подібні критерії існують у статистиці капітальних вкладень США та інших розвинутих країн.

Досить умовними є і критерії "довгостроковості користування" для елементів споживчого багатства, особливо для різних видів домашнього майна. При цьому в статистичній практиці ці критерії суттєво розрізняються. Так, статистика США в складі споживчого майна населення враховує лише матеріальні блага, що мають строк служби три роки і більше. В статистиці України цю категорію матеріальних благ враховують повніше: в неї включають і так звані

товари середньострокового користування (передусім одяг і взуття), в тому числі і з строком служби від одного до трьох років.

Категорія суспільного багатства передбачає також урахування взаємозв'язку і взаємопроникнення природи і суспільства. Рух основних матеріальних елементів суспільного багатства регулюється законами суспільного виробництва, а розвиток елементів природи - законами останньої. Однак відтворення певної частини елементів

суспільного багатства, на які впливають і природа, і суспільство, регулюється законами як соціального, так і природного розвитку, що є однією з найважливіших особливостей багатства. Такими елементами є природні ресурси - предмети живої та неживої природи. Суспільне багатство як економічну категорію не слід розуміти примітивно - як антипод бідності та синонім розкоші. Суспільне багатство є сукупністю результатів праці, матеріалізованих у різних сферах діяльності і об'єктивно необхідних даному суспільству для нормального проходження процесу відтворення в конкретних соціально-економічних і природно-історичних умовах. Останні визначають структуру багатства, тобто можливість і необхідність вкладення суспільством живої та уречевленої праці в ті чи інші матеріальні передумови процесу відтворення. Без врахування останніх неправомерно проводити загальні чи порівняльні оцінки ефективності такої структури.

Так, населення північних регіонів змушене внаслідок природно-кліматичних умов вкладати більше праці в капітальне житло, системи тепlopостачання та інші подібні блага, витрачати значну частину споживчого бюджету на закупівлю теплої одягу, взуття тощо. В інших умовах (тропічний чи субтропічний клімат) всі ці елементи багатства недоцільні. Аналогічно країни, що володіють важкодоступними корисними копалинами, змушені нагромаджувати значні маси сукупної праці у використанні цих ресурсів для підтримання нормального процесу відтворення. В той самий час більша частка цієї сфери нагромадження скорочує можливості використання інших природних багатств. Важливе завдання економічної теорії суспільного багатства полягає в тому, щоб чітко визначити ті сфери, в яких реально відбувається нагромадження суспільної праці. У теоретичному плані слід розрізняти натурально-речовий зміст багатства і економічні функції, які виконують споживчі вартості, що входять до його складу. Так, сировина і матеріали є предметом праці і в той же час відіграють іншу економічну роль як запаси. Одна й та сама споживча вартість може бути і засобом праці, і предметом її, і предметом споживання (залежно від виконуваної нею функції в процесі відтворення). Елементи суспільного продукту, становлячи речовий зміст нагромадженого багатства, від цього не стають його частинами. Вони виражають натурально-речовий зміст багатства, але не є його економічними чинниками.

Суспільне багатство в процесі відтворення відособлюється від продукту як постійної умови забезпечення безперервності відтворювального процесу. Елементи продукту становлять лише натурально-речовий зміст багатства, а саме воно виконує в процесі відтворення специфічні функції. Отже, до його складу можуть входити інші споживчі вартості, крім створених у процесі виробництва. Йдеться про такі постійно включені в процес виробництва умови безперервності відтворення, як природні ресурси, що не є продуктом праці, проте постійно беруть у ньому участь.

Отже, природне багатство слід розглядати в складі національного багатства як таке, що у відтворювальному процесі (поряд з нагромадженими працею ресурсами) є умовою постійної відтворюваності та невіддільною частиною економічного багатства, оскільки воно включене в процес виробництва.

Елементи багатства класифікуються за ознаками праці, відтворюваності, нагромаджуваності. Так, існують природні ресурси, які не створені працею (наприклад, ліс), але можуть бути відтворені. В той же час деякі види природних ресурсів (природні копалини) в своїй основній частині невідтворювані. В деяких галузях (тваринництво, розведення риби у водоймах) процес праці здійснюється в єдності з природними процесами. Однак, незалежно від особливостей різних споживчих вартостей чи галузей виробництва, можна виділити частину національного багатства, що функціонує в процесі відтворення і створена працею, і частину його, яка не є результатом праці. Відтворювана працею частина національного багатства відособлюється як суспільне багатство у протилежність невідтворюваному працею багатству - природному, що використовується для задоволення деяких потреб людини і суспільства.

Природні ресурси - це певна сукупність різних форм матерії, яка втілена у взаємодіючих на нашій планеті різних речовинах і силах природи, що створюють умови і засоби існування людини. Для задоволення своїх потреб у продуктах харчування, сировині,

енергії, інших матеріальних ресурсах, а також у відпочинку людина постійно звертається до використання різноманітних природних ресурсів.

Витрати значних обсягів живої та уречевленої праці на розвідання корисних копалин, культивування лісів, збереження і поліпшення земель, вод, повітря ведуть не тільки до постійного залучення в господарський обіг всезростаючої частини природних ресурсів, а й до нагромадження в них певних обсягів суспільної праці. Тим самим ця частина природних ресурсів перетворюється в елемент суспільного багатства.

Сукупні суспільні потреби можна розглядати як:

- 1) матеріальні потреби, пов'язані з необхідністю відтворення матеріально-речових елементів суспільного виробництва та суб'єктивного фактора його - людини;
- 2) духовні потреби, які передбачають нагромадження передових досягнень науки та техніки;
- 3) соціальні потреби суспільства, пов'язані з управлінням виробництвом, а також внутрішніми та зовнішніми умовами розвитку суспільства (оборона, охорона прав та свобод громадян, дипломатична діяльність тощо). Задоволення кожної з цих потреб вимагає постійного збільшення ресурсів матеріалізованої праці - примноження суспільного багатства.

Джерелами суспільного багатства є праця і природа. Природне багатство містить як засоби життя (родючість ґрунту, наявність риби у водоймах, ягід, грибів, лікарських рослин, диких звірів), так і засоби праці (водоспади, річки, придатні для судноплавства, дерева, корисні копалини тощо). Перший вид природного багатства мав вирішальне значення під час зародження цивілізації, другий - на більш високих ступенях розвитку суспільства.

Значною частиною багатства суспільства є речове багатство, тобто сукупність нагромаджених матеріальних цінностей. Його доцільно розглядати з різних сторін. По-перше, слід аналізувати місце речових елементів багатства в процесі суспільного виробництва. З цією метою виділяються засоби виробництва і в складі їх засоби і предмети праці, а також предмети споживання. По-друге, важливо дослідити можливість просторового переміщення речових елементів багатства. Тут розрізняють матеріально закріплену частину багатства (поліпшення родючості ґрунту, виробничі будівлі, канали, мости, трубо- і газопроводи, залізниці тощо) і рухомі об'єкти (транспортні засоби та ін.). По-третє, доцільно розрізняти специфічну особливість існування речових елементів суспільного багатства у формі капіталу.

Поняття "суспільне багатство" суперечливе - суспільне за своїм характером багатство може бути приватним і належати окремим власникам. Лише за допомогою грошей в обміні різними споживними вартостями багатство окремої особи проявляється як суспільне багатство. Гроші - абсолютна суспільна форма багатства, яка відрізняється від самого багатства та існує поза ним.

§ 2. Структура і використання національного багатства

Національне багатство складається з двох частин: матеріальної та нематеріальної. До першої належать: створені людиною матеріальні фонди, що поділяються на основні (засоби праці) та оборотні (предмети праці); основні фонди, що функціонують у соціальній сфері; природні ресурси; до другої - духовні цінності, що знаходяться у розпорядженні суспільства.

Облік національного багатства України відбувається за методом прямого підрахунку (дані інвентаризації, бухгалтерська та статистична звітність). Враховуються такі чинники: основні та оборотні виробничі фонди, тобто фонди матеріального виробництва, що складаються із засобів праці (машин, устаткування, транспортних механізмів, будівель виробничого призначення тощо) і предметів праці, які пройшли обробку (сировина, паливо, матеріали);

невиробничі фонди суспільства, тобто основні фонди соціальної сфери, до яких належать житловий фонд та фонди культурно-побутового призначення, що є власністю державних, колективних та громадських організацій; особисте (споживче) майно населення (в тому числі й житловий фонд) та засоби виробництва, що перебувають у його власності. Крім

того, до цих чинників належать товарні запаси виробничого призначення на підприємствах сфери матеріального та нематеріального виробництва; державні резерви, в тому числі й страхові; золотий та валютний запаси; матеріальні запаси для потреб оборони; природні ресурси, наявні у виробничому процесі, - сільськогосподарські угіддя, ліси, корисні копалини, гідроенергетичні ресурси. Зміст складових частин національного багатства та частка їх не залишаються незмінними.

Значних зрушень зазнає структура національного багатства в умовах високих темпів науково-технічного прогресу - посилюється потреба в оновленні основних виробничих фондів, швидко зростає в складі оборотних фондів частка штучних матеріалів (синтетичні волокна, каучук, пластмаси, смоли тощо). В структурі невиробничих фондів все більшу частку займає майно наукових організацій, закладів освіти та охорони здоров'я. Постійно прискорюються темпи залучення в господарське використання природних багатств, що в той же час нерідко негативно впливає на природне навколишнє середовище, зумовлює різке підвищення витрат суспільства на екологічні заходи.

Національне багатство є одним з найважливіших показників економічної могутності країни, джерелом соціально-економічного прогресу.

Нематеріальне багатство включає: професійні, інтелектуальні та фізичні здібності людей; теоретичні та практичні знання, досвід, уміння і навички; освітній, культурний і морально-етичний потенціал суспільства; досягнення науки, техніки та управління, науково-управлінський потенціал; сукупність духовних, культурних, художніх та літературних цінностей. Інтелектуальні здібності особистості набувають особливого значення в зв'язку з розвитком недержавних форм власності та переходом до ринкової економіки.

Науково-технічна революція поглиблює зв'язок науки з продуктивними силами. По-перше, наукові знання, високий рівень освіти стають обов'язковими для сучасних робітників. По-друге, змінюється характер зв'язків "виробництво - техніка - наука", "виробництво - робоча сила - освіта". Виробництво досягає рівня, відповідно до якого наукова діяльність стає елементом, що опосередковує створення, вдосконалення та використання засобів виробництва. Проявом цього процесу є включення у виробництво прикладної науки. Ефективне функціонування виробництва вимагає підготовки робочої сили відповідної кваліфікації, яка володіє навичками управління сучасними технічними засобами і має високий інтелектуальний рівень.

Наука, освіта, культура стають новими продуктивними силами, що включені у виробництво. Разом з тим необхідно розмежовувати безпосередні продуктивні сили та вторинні, третинні. Хоч наука, освіта, культура в системі взаємодії з засобами виробництва і робочою силою виступають в умовах науково-технічного прогресу як продуктивні сили, проте на природні елементи безпосередньо впливають речові та особистісні фактори виробництва, які все більше залежать від духовного багатства суспільства.

Нагромаджені витрати праці на формування духовного багатства суспільства доцільно згрупувати так:

- 1) витрати праці індивіда на набуття знань і навичок (через середню та вищу освіту, підвищення кваліфікації тощо) і на підвищення свого культурного рівня;
- 2) витрати праці членів сім'ї на виховання та навчання індивіда до досягнення ним працездатного віку;
- 3) витрати праці тих, хто зайнятий у сфері освіти, науки та культури і забезпечує підготовку індивідів до участі в суспільному виробництві.

Це свідчить про комплексний характер джерел формування духовного багатства суспільства, серед яких вирішальна роль належить кожному окремому індивіду. На сучасному рівні економічних досліджень і статистичних розробок неможливо кількісно виразити всі елементи формування духовного багатства.

Величину освітнього потенціалу осіб, зайнятих у народному господарстві, можна визначити як нагромаджену кількість років загального навчання і за окремими галузями. При цьому слід враховувати певні Особливості.

По-перше, величина освітнього та професійно-кваліфікаційного потенціалу зайнятих враховується як елемент сукупного суспільного багатства.

По-друге, цей компонент сукупного суспільного багатства визнається за даними про освітній потенціал не тільки зайнятого населення, а й тих осіб, що працюють у сфері середньої та вищої освіти, професійної перепідготовки і перекваліфікації, підготовки наукових кадрів тощо.

По-третє, доцільно враховувати співвідношення між робочим і позаробочим часом, зростання в останньому частки часу, що йде на навчання, самоосвіту, творчість тощо. Відтворення і оновлення суспільного багатства, в тому числі й виробничих фондів, здійснюються в процесі його взаємодії з суспільним продуктом. Взаємозв'язки останнього з багатством мають двосторонній характер.

В умовах структурних зрушень в економіці, переведення її на ринкові відносини повніше виявляється єдність двох частин національного багатства - природного та суспільного. Це не випадково. Від обсягу, складу та якісного рівня природного багатства країни залежить вихід суспільства з кризового стану, вибір першочергових напрямів інтенсифікації виробництва.

Нагромаджені продуктивні сили, втілені в суспільному багатстві, і сучасні технічні можливості не є гарантією раціонального та ефективного природокористування. Взаємодію природи та суспільства не слід зводити до техніко-економічних процесів. У відносини з природою суспільство вступає в єдності продуктивних сил та виробничих відносин. Отже, характер, форма та результати взаємодії суспільства з природою визначаються не лише продуктивними силами, а й виробничими відносинами, відносинами управління господарським процесом.

Стратегічними цілями держави у сфері охорони навколишнього середовища і раціонального використання природних ресурсів є:

підтримання найсприятливішого для здоров'я екологічно безпечного середовища для забезпечення фізичного, психологічного та соціального благополуччя населення; забезпечення раціонального природокористування в інтересах ефективного і стійкого соціально-економічного розвитку;

збалансованість процесів відтворення і використання відтворюваних ресурсів з широким залученням у господарський обіг відходів виробництва;

збереження біосферної рівноваги на локальному, регіональному та глобальному рівнях;

збереження генетичного фонду, видової та ландшафтної різноманітності природи, ландшафтно-архітектурних особливостей сільської місцевості та міст як безцінного здобутку народу, основи національних культур і духовного життя всіх членів суспільства.

Для досягнення поставлених цілей слід:

розробити і реалізувати послідовні заходи щодо ресурсозбереження та обліку екологічних вимог у всіх ланках суспільного виробництва і споживання;

створити єдину систему природоохоронного законодавства, стандартів і нормативних вимог до господарської діяльності;

забезпечити екологічно обгрунтоване розміщення продуктивних сил, використання і відтворення природних ресурсів з урахуванням критеріїв допустимих антропогенних навантажень на природне навколишнє середовище;

розробити і ввести в дію новий господарський механізм національного природокористування;

розробити заходи щодо попередження виробничих аварій на небезпечних в екологічному відношенні об'єктах, зменшення надходження в навколишнє середовище газоподібних, рідких та твердих шкідливих речовин до допустимих величин, проведення ефективно екологічної експертизи програм і проектів усіх видів господарської діяльності, ліквідації негативних впливів забруднення навколишнього середовища на людину, тваринний та рослинний світ, озонову оболонку Землі;

створити єдину автоматизовану систему екологічного контролю і спостережень за станом і забрудненням природного навколишнього середовища;

проводити дослідження з найважливіших наукових проблем природокористування;

підвищувати рівень екологічної освіти і виховання людей, масо-вої пропаганди природоохоронних знань.

Реалізація цих заходів створить необхідні умови для ефективно-го використання і збільшення національного багатства України.

Частина III. ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ ТОВАРНОГО ВИРОБНИЦТВА І РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Розділ 10. Сутність і генезис товарного виробництва. Товар і його властивості

§ 1. Характеристика товарного виробництва

§ 2. Товар і його властивості

§ 3. Теорії вартості

Розділ 10

СУТНІСТЬ І ГЕНЕЗИС ТОВАРНОГО ВИРОБНИЦТВА. ТОВАР І ЙОГО ВЛАСТИВОСТІ

§ 1. Характеристика товарного виробництва

Осмислення сучасних економічних проблем через призму світо-вого досвіду становлення, розвитку товарного виробництва і ринкових відносин має суттєве значення для теорії і практики ринкової трансформації економіки України.

Суспільство знає два основних типи організації економіки: натуральне господарство і товарне господарство. Їм відповідають дві основні форми господарювання: натуральна і товарна.

Історично першим типом економічної організації суспільного виробництва, який панував протягом тривалого часу, було натуральне господарство, за якого продукти праці як результат виробництва використовувались для задоволення особистих потреб без посередніх виробників і членів їх родин, тобто для використання в межах господарської одиниці - роду, племені, патріархальної сім'ї, общини тощо як різновидів. В основному натуральну форму господарювання мали й великі маєтки традиційного типу.

Натуральне господарство характеризувалося суспільним поділом праці в зародковому стані, замкнутістю організаційно-економічних зв'язків, роз'єднаністю, відірваністю господарюючих суб'єктів один від одного, примітивною технікою та технологією виробництва, малопродуктивною ручною працею. Тому прогрес у розвитку продуктивних сил і суспільства був дуже повільним. Усі зв'язки натурального господарства обумовлені лише особливостями процесу праці та виконання тих чи інших операцій у тісних межах окремих господарських одиниць. При цьому робоча сила позбавлена мобільності, вона виробниче та територіальне закріплена. В натуральному господарстві виробничі відносини виявляються в нематеріалізованому вигляді як прямі відносини між учасниками створення благ. Продукти праці розподіляються безпосередньо. Вони без участі ринку надходять в особисте й виробниче споживання.

З розвитком продуктивних сил натуральне господарство стає перешкодою соціально-економічному прогресу. Властиві йому господарська замкнутість, примітивність, відособленість, патріархальність, слабкість внутрішніх стимулів розвитку не відповідають потребам обміну продукцією між виробниками, який все більше поширюється у зв'язку з зростанням продуктивності праці. Всезростаючий вплив на суспільне виробництво товарних зв'язків в епоху пізнього Середньовіччя вже можна назвати революційним. Натуральне господарство перестало бути пануючим типом суспільного виробництва, відбувся перехід до загального товарного господарства.

Однак це ще не означало повного зникнення натурального господарства. Воно ще й сьогодні розповсюджене в країнах, що розвиваються. В середині ХХ ст. в їх натуральному і напівнатуральному виробництві було зайнято 50-60 відсотків населення. Деякі його прояви мають місце і в умовах розвинутої економіки (наприклад, натуральне підсобне господарство). В несприятливих для суспільства умовах (наприклад, війна, політика автаркії тощо) може з'явитися тенденція до натуралізації виробництва.

На зміну натуральному господарству прийшли товарне виробництво і заснована на ньому товарна форма господарювання. Проте тривалий час вони функціонували разом. Товарне виробництво - це такий тип організації економіки, при якому продукти праці виробляються для продажу на ринок. Товари виробляються з метою задоволення потреб споживачів і надходять до них через використання ринкових відносин. Звичайно, що при цьому господарюючий суб'єкт націлений на отримання вигоди. Така орієнтація виробництва зумовлює необхідність постійних економічних зв'язків між виробниками та споживачами, економічну взаємозалежність їх, яка розпочинається з придбання засобів і предметів праці

і закінчується реалізацією продукції чи послуг, та ін.

Загальною умовою виникнення, розвитку і функціонування товарного виробництва є суспільний поділ праці. На його основі виникають виробничі відносини між людьми у формі обміну продуктами праці.

Безпосередньою причиною виникнення товарного виробництва є економічна відособленість товаровиробників. Вона нероздільно пов'язана з розвитком приватної власності на засоби виробництва та економічною і юридичною свободою виробника. Економічна відособленість товаровиробників - це таке становище, за якого вони самостійно вирішують питання господарської діяльності: що виробляти, якими засобами, які ресурси використувати тощо. Вона передбачає самостійне розпорядження виробленою продукцією, володіння нею, її відчуження і використання відповідно до власних інтересів. Тому економічне відособлення невіддільне від власності на засоби виробництва і вироблювану продукцію. На певному ступені суспільного поділу праці економічний зв'язок різних власників неминує виступати у товарній формі.

З економічною відособленістю товаровиробників нерозривно пов'язані еквівалентність і відплатність їх відносин. Це є однією із загальних корінних ознак товарного виробництва і обміну.

Товарне господарство виникає також через наявність суперечності між виробництвом і споживанням, невідповідність споживної вартості вироблених благ потребам суспільства та його членів. Це вимагає обов'язкового визнання споживачами виробленої продукції апостеріорі, тобто ґрунтуючись на певному досвіді. Відсутність саме такого визнання фактично означає відсутність товарного господарства і товарної форми господарювання. В натуральному господарстві споживачі також користуються продуктами не лише особистої праці, а й праці своїх одноплемінників. Однак вони отримують свою частину без права відкинути її або вільно обирати іншого виробника.

Як конкретно-історичний тип організації суспільного виробництва, товарне господарство характеризується постійним рухом уперед. Товарне виробництво й обіг у своєму розвитку проходять дві стадії: нижчу - бартерне господарство, вищу - грошове господарство. В бартерному будь-який товар можна безпосередньо обміняти на будь-який інший без використання грошей. У грошовому існує особливий товар - гроші, який можна обміняти на будь-який інший товар, а останній - на гроші. В господарстві, заснованому на грошовому обміні, суспільні витрати нижчі, ніж там, де обмін здійснюється за допомогою бартеру. Основні загальні ознаки товарного виробництва не залежать від специфіки економічної системи. До них належать: суспільний поділ праці; економічна відособленість виробників; еквівалентність відносин; ринковий зв'язок між виробниками і споживачами; визнання суспільного характеру праці через ринок; здійснення економічних процесів у товарно-грошових формах шляхом купівлі-продажу; виробництво для обміну і в розрахунок на вигоду; конкуренція. Серед них також відкритість системи відносин, існування таких категорій, як товар, вартість, мінова вартість тощо, і законів товарного виробництва та обігу. Ці ознаки мають такий самий об'єктивний характер, як і товарне виробництво та обіг.

Специфіка товарного виробництва насамперед пов'язана з існуванням різних його типів. По-перше, товарне виробництво поділяється на просте і підприємницьке (тобто розвинуте, розширене). Просте товарне виробництво ґрунтується на особистій праці власників засобів виробництва і є вихідною формою товарного виробництва. Воно невелике за своїм обсягом, характеризується безпосереднім і добровільним поєднанням виробника з засобами виробництва, відсутністю купівлі-продажу робочої сили як товару. В товарній формі виступають лише речові фактори виробництва та готова продукція. Просте й підприємницьке товарне виробництво має як спільні риси, так і суттєві відмінності. Спільним є те, що вони існують за умови панування приватної власності на засоби виробництва, ринкової форми зв'язку між виробниками і споживачами, конкуренції між товаровиробниками тощо. Відмінності полягають у тому, що при простому товарному виробництві виробник і власник засобів виробництва і продуктів праці - це одна особа, тоді як при підприємницькому виробництві виробник відокремлений від засобів ви-

робництва і продуктів праці. В умовах простого товарного виробництва процес виробництва здійснюється на основі індивідуальної праці. Він спрямований на задоволення особистих потреб виробника та членів його сім'ї. Підприємницьке виробництво передбачає спільну працю найманих робітників заради прибутку власника гос-подарства. Просте товарне виробництво засноване, як правило, на нескладній техніці, а підприємницьке - на великій машинній індустрії, автоматизованих системах тощо. Сьогодні просте товарне виробництво є характерним для країн, що розвиваються. В розвинутих країнах воно має залишковий характер і виступає у вигляді дрібного товарного господарства ремісників, фермерів, роздрібних торговців та ін. Останнє набуває все більше підприємницької спрямованості як дрібний бізнес, породжений вже існуючою економічною системою.

Розрізняють ще два типи товарного виробництва: перший - із стабільною, другий - з безперервно оновлюваною номенклатурою товарів. Історія першого охоплює період від глибокої давнини до другої половини ХХ ст. Історія другого типу розпочалась у другій половині ХХ ст. Так, машинобудівна промисловість Великобританії протягом усього ХІХ ст. використовувала в основному лише два матеріали - чавун і сталь, а текстильна виробляла лише чотири види тканин - бавовняні, вовняні, лляні, шовкові. У другій половині ХХ ст. спостерігається безперервне поновлення номенклатури товарів. Наприклад, в електронній промисловості Японії це відбувається кожні 5-6 років. Є підстави вважати, що на рубежі ХХ-ХХІ ст. процес безперервного поновлення номенклатури товарів буде домінуючим в економіці.

§ 2. Товар і його властивості

Товар - це продукт праці, який має дві властивості: по-перше, задовольняє певну потребу людини; по-друге, здатний обмінюватися на інші блага в певних пропорціях. Отже, йому властиві споживна вартість і вартість. Товаром може бути як матеріальне, так і нематеріальне благо, в тому числі й послуга.

Споживна вартість товару - це його здатність задовольняти потреби людини. Наприклад, хліб, м'ясо, молоко та інші продукти споживання задовольняють потребу в їжі; костюм, плаття - по-требу в одязі; верстат, нафто-, газопровід, виробничі споруди то-що - потребу в засобах виробництва. Отже, матеріальні блага і послуги задовольняють ті чи інші потреби як предмети особистого споживання або як засоби виробництва.

Кінцевою метою будь-якого виробництва є створення споживних вартостей. Якщо не брати до уваги ті конкретні економічні форми, в яких за певних умов виступають продукти праці, то багатство суспільства завжди складається із споживних вартостей. Споживна вартість продукту праці безпосередньо не виражає суспільних відносин, але має історичний характер, оскільки її роль та значення змінюються залежно від змін у суспільстві. Якщо благо створюється виробником для особистого споживання, то воно має споживну вартість для самого виробника. Якщо ж внаслідок суспільного поділу праці продукт (послуга) призначається для когось іншого, то він є суспільною споживною вартістю. В умовах товарного виробництва споживна вартість - це здатність товару задовольняти потреби не самого виробника, а покупців.

Специфічно історичний характер споживної вартості проявляється не лише в тому, що вона є матеріальною основою обміну, а й у тому, що вона відбиває ступінь суспільного поділу праці, його історичну зрілість.

Споживна вартість речей, їх корисність для людей тісно пов'язані з прогресом науки і техніки, розвитком продуктивних сил у цілому. Так, корисність заліза стала відомою лише тоді, коли люди навчилися виплавляти його з руди і виготовляти з нього знаряддя і предмети праці. Науково-технічний прогрес, запровадження у виробництво досягнень науки і техніки розкривають все нові можливості та способи використання природних і штучних матеріалів, їх нові корисні властивості. Проте загальна економічна теорія вивчає лише роль споживної вартості в системі суспільних відносин, які складаються в процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання.

Сучасний світ споживних вартостей надзвичайно різноманітний. Його основу становлять товари особистого і виробничого споживання. Крім того, існує ринок ремісничих товарів.

Переважну їх частину становлять вироби ручної чи частково індустріальної праці. Особливим є ринок раритетів (рідкостей). Це, з одного боку, унікальні наукові відкриття та конструкторські розробки, а з друго-го - шедеври мистецтва. Товари такого ринку збагачують виробництво культурними і естетичними цінностями та традиціями. Все більшого значення серед сукупності споживних вартостей набувають різні види сучасного транспорту, енергії, інформації, комп'ютерного забезпечення, доставки енергоносіїв тощо.

Вартість, на відміну від споживної вартості, не лежить на поверхні явищ, тому з'ясування її природи як другої властивості товару є більш складним. Формою її прояву є мінова вартість, тобто кількісне співвідношення (пропорція), в якому одні споживні вартості обмінюються на інші. Це співвідношення постійно змінюється залежно від місця й часу, що створює враження випадковості, відсутності внутрішньої стійкої основи мінової вартості. Насправді ж, як би не відрізнялись мінові вартості одного й того самого товару, вони завжди мають щось загальне. В найрізномірніших товарах спільною є одна властивість: вони - продукти праці. Прирівнювання різномірних товарів один до одного передбачає, очевидно, їх об'єктивну рівність ще до обміну. Внутрішнім змістом товару є вартість як вкладена в товар праця - те спільне, що знаходить вираження у міновому співвідношенні товарів. Саме вартість робить їх порівнянними. Як споживні вартості товари якісно розрізняються, як вартості - мають спільну міру.

Вартість виражає відносини між товаровиробниками з приводу порівняння витрат їх праці на виробництво благ і послуг, якими вони обмінюються.

Кількісні характеристики праці, витраченої на виготовлення товару, втілюються у величині вартості товару.

Розрізняють індивідуальну і суспільне необхідну працю й відповідно індивідуальну і суспільну вартість товару.

Товаровиробники діють у різних індивідуальних і природно-кліматичних умовах. Тому на виробництво товарів одного й того самого виду, однакової маси і однакової якості витрачається різна кількість праці, що знаходить своє втілення в витратах робочого часу. Згідно з цим у товарах втілюється різна індивідуальна вартість. Робочий час, витрачений на виробництво товару окремим виробником (підприємством), називається індивідуальним робочим часом, а вартість, створена ним, - індивідуальною вартістю.

Проте на ринку товари однакової споживної вартості оцінюються покупцями (споживачами) однією мірою, яка не збігається з індивідуальним робочим часом. Це означає, що ринок у процесі обміну враховує лише суспільну вартість. Величина її визначається не індивідуальними витратами праці, а суспільним необхідним робочим часом, тобто тим робочим часом, який визначається наявними суспільно-нормальними умовами виробництва при середньому в конкретному періоді і в даному суспільстві рівні умінь й інтенсивності праці товаровиробників. Суспільно-нормальні умови виробництва - це типові, пануючі в конкретному суспільстві в певний час.

Отже, величина вартості товару значною мірою визначається суспільно-необхідними витратами праці й вимірюється суспільно-необхідним робочим часом. Величина останнього, як правило, збігається з індивідуальними витратами праці тих товаровиробників, які доставляють на ринок переважну більшість товарів одного виду, і встановлюється стихійно в процесі конкурентної боротьби. Такі товаровиробники знаходяться в кращому становищі, ніж їх конкуренти, оскільки останні зазнають втрат на суму реалізованої продукції, помножену на різницю суспільної та індивідуальної вартості продукції.

Суспільно-необхідний робочий час і зумовлена ним величина суспільної вартості не залишаються незмінними і залежать від продуктивної сили праці та її інтенсивності. Продуктивна сила праці визначається, в свою чергу, рівнем розвитку науки, природними здібностями, досвідом, культурою і кваліфікацією робітника, а також суспільною комбінацією виробничого процесу та природними умовами, в яких він відбувається. Величина вартості товару змінюється прямо пропорційно кількості і обернено пропорційно продуктивній силі праці.

Під час інтенсивнішої праці одиниця часу виражає більшу масу праці. Це свідчить про те, що сам по собі робочий час не може дати повне уявлення про фактичні витрати праці. Тому при різній інтенсивності праці він не може бути безумовним мірилом вартості. Суспільне необхідні витрати праці вимірюються робочим часом лише при її середній інтенсивності.

Базовою величиною для вимірювання вартості товару є витрати простої праці (тобто без спеціальної кваліфікації), посиленої кожним здоровому члену суспільства на даному етапі розвитку. Складна праця - кваліфікована, вона вимагає попередньої підготовки виробника. За одиницю складної праці створюється більша вартість, ніж за одиницю простої. Складна праця зводиться до простої (редукція праці) через ринкові відносини.

У цілому величина вартості товару значною мірою визначається суспільне необхідними витратами праці, а також його корисністю.

У процесі праці людина створює споживну вартість і вартість товару. Це впливає з подвійної природи праці, яка створює товар. З одного боку, вона має корисний зміст і створює блага та послуги, що задовольняють ті чи інші потреби людей. Певна корисна праця є природною необхідністю існування людей незалежно від суспільних умов. З другого боку, праця кожного товаровиробника є частиною всієї суспільної праці як витрати людської робочої сили взагалі безвідносно до її конкретних форм. Перший вид - це конкретна праця, другий - абстрактна праця.

Конкретній праці властиві мета, певний характер операцій, предмет, засоби і, нарешті, результати. Вона витрачається в доцільній,

корисній формі, що характеризує її з одного якісного боку. Конкретна праця створює певну споживну вартість (хліб, вугілля, метал, будинки, обслуговування тощо).

Розрізнення споживних вартостей зумовлюється тим, що вони є результатами якісно різних видів корисної праці (трудових зусиль хлібороба, шахтаря, металурга, будівельника, лікаря, вчителя та ін.). Саме специфічний характер конкретної праці кожного товаровиробника і породжує її відмінність від праці іншого товаровиробника.

Другий бік праці - праця взагалі як продуктивна витрата розумових здібностей, сили м'язів тощо безвідносно до її корисної доцільної форми. Вона характеризує працю насамперед кількісно, як джерело вартості в товарному виробництві.

На всіх історичних етапах суспільного розвитку праця виступає, з одного боку, як корисна, доцільна, а з другого - як витрата фізичних і розумових сил, як "праця взагалі". Однак лише за умов товарного виробництва ця подвійність набуває особливих історичних форм як праця конкретна і абстрактна. Якщо немає товарного виробництва, то немає й товару з його двома властивостями і відповідно немає абстрактної праці й породжуваної нею вартості. Абстрактна праця, яка значною мірою створює вартість, є специфічною формою праці, що властива лише товарному господарству і відбиває відносини товаровиробників. Процеси конкретної праці - це сукупність економічних явищ, безпосередньо пов'язаних з функціонуванням конкретної праці; процеси абстрактної праці - це всі безпосередньо пов'язані з нею явища. До перших належать: процес створення споживної вартості товару, в якому вирішальну роль відіграє корисна форма праці;

споживної вартості товару як результат функціонування конкретної праці; перенесення старої вартості з засобів виробництва, здійснюване конкретною працею, на заново створюваний товар. До других - створення вартості товару як результат функціонування абстрактної праці; додаткового продукту незалежно від його конкретних форм" В усіх цих випадках йдеться лише про нерозривно пов'язані між собою сторони економічних явищ товарного виробництва, оскільки процеси конкретної праці не існують окремо від відповідних процесів абстрактної праці, а останні перебувають в органічному зв'язку з першими. Крім того, конкретна праця, створюючи споживну вартість, впливає й на вартість товару. В свою чергу, абстрактна праця, значною мірою створюючи вартість, впливає й на споживну вартість товару.

Під впливом науково-технічного прогресу відбуваються важливі зміни як у конкретній, так і в абстрактній праці. В зв'язку з розвитком нових видів виробництва і технологій, використанням у них немеханічних форм руху матерії (наприклад, лазерної тощо)

з'являється багато нових професій (видів конкретної праці), чимало старих - відмирає. Разом з тим суттєво підвищується рівень кваліфікації робочої сили. Стосовно абстрактної праці найважливіші зміни полягають у значному збільшенні інтенсивності витрат, насамперед розумових, психічних, нервових сил трудівників, а також у зростанні складності виконуваної ними праці.

Як бачимо з викладеного, обидві властивості товару - споживна вартість і вартість - тісно взаємопов'язані й впливають одна на іншу. Ця взаємопов'язаність знаходить свій вияв в такій ознаці товару, як цінність. Вона визначається, з одного боку, суспільними необхідними витратами на виробництво товару, а з іншого - індивідуальним сприйняттям кожним покупцем споживної його вартості. Звідси категорія цінності поєднує в собі як об'єктивне, так і суб'єктивне сприйняття товару покупцем. Через цю категорію відбувається поєднання різноманітних теоретичних підходів до визначення ціни товару як грошового вираження, насамперед його вартості, а також, споживної вартості.

Виготовлення тих чи інших товарів - особиста справа кожного товаровиробника. Його конкретна праця виступає безпосередньо як приватна праця. Водночас суспільний поділ праці пов'язує між собою окремих товаровиробників - власників знарядь, предметів і продуктів праці, які фактично працюють один на одного. Тому їх праця виступає й як суспільна праця. В результаті виникає і розвивається суперечність між приватною і суспільною працею. Суть її полягає в тому, що лише на ринку, в процесі обміну товарів і ринкової конкуренції, виявляється суспільний характер втіленої в них праці, залежність учасників обміну один від одного. На ринку відбувається процес суспільного обліку праці.

§ 3. Теорії вартості

Розробку теорії трудової вартості було почато представниками класичної політичної економії У. Петті, А. Смітом, Д. Рікардо та ін. Свій дальший розвиток вона отримала в працях К. Маркса, який розробив учення про двоїстий характер праці, втіленої в товарі, розкрив суперечність між приватною і суспільною, конкретною і абстрактною працею, споживною вартістю і вартістю товару, дослідив історичний процес розвитку обміну і форм вартості, розкрив природу і суть грошей як загального еквівалента. В його економічній концепції трудова теорія вартості та заснована на ній теорія додаткової вартості займають центральне місце.

Світовій економічній науці відомі й інші теорії вартості: ті, що в центр уваги ставили витрати, і ті, що перемістили його на кінцеві результати виробництва.

Крім трудової вартості до "витратних" концепцій належать також теорія витрат виробництва і теорія трьох факторів виробництва. Прихильники теорії витрат виробництва (Р. Торренс, Н. Се-ніор, Дж. Мілль, Дж. Мак-Куллох та ін.) розглядають витрати виробництва як основу мінової вартості і цін, вважаючи, що нова вартість створюється не лише живою, а й минулою, уречевленою працею. Вони виходять з того, що оскільки величина витрат виробництва залежить від цін на окремі їх елементи (предмети і засоби праці, робочу силу), то використання витрат як основи ціноутворення означає, по суті, пояснення цін на товари цінами на елементи витрат.

Родоначальники теорії трьох факторів виробництва французькі економісти першої половини XIX ст. Ж. Б. Сей і Ф. Бастіа трактували формування вартості в процесі виробництва як результат витрат трьох його основних факторів: праці, капіталу і землі. Всі вони беруть рівноправну участь (яка визначається для кожного з них ринком) у створенні вартості. Кожний з цих факторів "створює" відповідну частину вартості: праця - заробітну плату, капітал - відсоток, а земля - ренту. Виведення доходів з продуктивності факторів означало, що власники капіталу і землі привласнюють відсоток і ренту. При наявності усупільненої власності на ці фактори виробництва такі доходи належать широким верствам суспільства. К. Маркс у першому томі "Капіталу", широко абстрагуючись при розгляді теорії вартості, припускав участь всіх факторів виробництва у створенні лише споживної вартості. У третьому томі, в якому йдеться про конкретні економічні явища, щодо теорії ціни виробництва (а також ренти) він визнавав вплив факторів виробництва на мінову вартість і ціну. За К. Марксом, величина капіталу впливає на ціну через перерозподіл прибутку і перетворену форму вартості - ціну

виробництва. Остання утворюється за допомогою вирівнювання норми прибутку в різних галузях у процесі переливання капіталу в результаті міжгалузевої конкуренції.

В останній третині XIX ст. набув поширення принципово новий підхід до аналізу вартості - з позиції теорії граничної корисності. Її прихильники (У. С. Джевонс, К. Менгер, Ф. Візер, Е. Бем-Баверк, Л. Вальрас, Дж. Б. Кларк та ін.) вважали неприйнятним зведення вартості до витрат праці або трьох факторів виробництва. На їх думку, вартість (цінність)" визначається мірою корисності результату. Вони розмежували сукупну корисність блага (тобто корисність усього запасу або всієї доступної даному індивіду кількості благ) і граничну корисність блага (тобто корисність останньої одиниці цього запасу або доступної кількості благ). Цінність розглядалась ними як суб'єктивна за своєю природою категорія, як судження так званої економічної людини про важливість благ, наявних в її розпорядженні, для підтримання життя і добробуту.

Значний вплив на сучасні теорії вартості і ціни справляє нео-класична теорія англійського економіста кінця XIX - початку XX ст. А. Маршалла. Відкинувши принцип монізму у з'ясуванні джерела вартості, він поєднав теорію класиків політекономії про визначальну роль витрат виробництва з теоріями граничної корисності, попиту і пропозиції у формуванні і русі цін. А. Маршалл виходив з того, що формування ринкових цін відбувається в результаті взаємодії попиту і пропозиції та пов'язував зміну попиту з категорією граничної корисності, а пропозиції - з вирішальним впливом витрат виробництва. Він вважав, що витрати виробництва, інтенсивність попиту, межа виробництва і ціна продукту взаємно регулюють одна одну, і тут не виникає ніякого порочного кола при твердженні, що кожна з них частково регулюється іншими.

У XX ст. відбулась еволюція теорії вартості. По-перше, в країнах ринкової економіки розробці теорій вартості перестали надавати тієї вирішальної ролі, яку вона мала в XVIII-XIX ст. Це пов'язано з утвердженням підприємницької ринкової системи і поворотом представників економічної думки країн; розвинутої ринкової економіки до розробки переважно теорії ціни як категорії, яка знаходиться на поверхні економічного життя і найтісніше пов'язана з господарським механізмом. В результаті такого повороту розробка теорії вартості відійшла на другий план, а на перший вийшла розробка саме теорії ціни. Спочатку таке дослідження велось на мікрорівні, а з 30-х років XX ст. під впливом економічної теорії Дж. М. Кейнса та у відповідь на об'єктивні реалії економічних потрясінь в ринковій економіці поширилось і на макрорівень.

По-друге, на мікрорівні економіки отримали розвиток теорії не лише досконалої (вільної) конкуренції, а й теорії недосконалої (обмеженої) конкуренції (Е. Чемберлін, Дж. Робінсон), які досліджували ціноутворення в умовах обмеженої конкуренції.

По-третє, на відміну від класичної і марксистської теорії вартості функціональна теорія висунула на перше місце внесок кожного елемента відтворювального процесу (живої і втіленої в засобах виробництва праці, природних ресурсів) у виробництво і добробут людини.

Нині на противагу традиційним уявленням про альтернативність і взаємовиключність теорій трудової вартості і граничної корисності висунута гіпотеза про здійснення саме автентичним марк-

сизмом органічного синтезу теорії витрат виробництва і суспільної корисності і виявлення ним головного змісту вартості з загальноісторичної точки зору*. У "Начерках до критики політичної економії" щодо визначення вартості витратам виробництва (школа Д. Рікардо) чи корисністю речей (школа Ж. Б. Сея) Ф. Енгельс писав: "Спробуємо внести ясність у цю плутанину. Вартість речі включає в себе обидва фактори, насильно і, як ми бачили, марно роз'єднані сторонами, що сперечаються. Вартість є відношення витрат виробництва до корисності. Найближче застосування вартості має місце при роз'ясненні питання про те, чи слід взагалі виробляти дану річ, тобто чи покриває її корисність витрати виробництва. Тільки після цього може йти мова про застосування вартості для обміну. Якщо витрати виробництва двох речей однакові, то корисність буде вирішальним моментом у визначенні їх порівняльної вартості***". Визначення вартості як відношення витрат виробництва до корисності вважається вираженням суті позиції марксизму з

питання про еко-номічний зміст вартості з загальноісторичної точки зору. При цьому йдеться про загальноісторичний елемент, який визначається внут-рішньою метою, властивою виробництву, і полягає "в створенні достатку, який містить в собі як кількість споживних вартостей, так і багатоманітність їх, що, в свою чергу, зумовлює високий розвиток людини як виробника, всебічний розвиток її продуктивних здібностей"***.

Один з напрямів (перший) загального перегляду трудової теорії вартості співзвучний з тією економічною думкою, яка століття тому запропонувала синтезувати "витратну" і "результатну" сторони єдиної теорії економічної цінності (вартості). Початок цьому поклав видат-ний український економіст М. І. Туган-Барановський, який ще в 1890 р. зазначав, що теорія граничної корисності не спростовує погля-дів Д. Рікардо чи К. Маркса, а навпаки, якщо правильно її розуміти, то несподівано підтверджуються вчення названих економістів. Така позиція суперечила поглядам більшості соціал-демократів (К. Каутсь-кого, Р. Гільфердінга, Г. В. Плеханова, М. І. Бухаріна та ін.), які вбачали в теорії граничної корисності прямий виклик марксизму. Цьому чимало сприяли й твердження самих творців теорії граничної корисності К. Менгера, Ф. Візера, Е. Бем-Баверка про принципову відмінність її як ву\ вчення класиків політекономії, так і від еконо-мічної теорії марк-сизму. На думку М. І. Туган-Барановського, теорія граничної корисності висвітлює цінність (вартість) з іншого боку, а тому не спростовує, а доповнює трудову теорію вартості, утворю-ючи з нею органічну єдність. М. І. Туган-Барановський зауважував, що можна було думати про невідповідність між оцінкою блага за його господарською корисністю і його ж оцінкою за трудовою вар-тістю, але теорія граничної корисності доводить, що обидва принци-пи оцінки узгоджені. Ступінь узгодженості тим більший, чим більше розподіл праці підкоряється господарському принципу.

Чимало російських і українських економістів (В. К. Дмитрієв, Р. М. Орженцький, А. Д. Білімович та ін.) також виступали за орга-нічний синтез трудової теорії вартості і теорії граничної корис-ності виходячи з "господарського принципу". Останній вони виво-дили з досвіду внутрішніх переживань господарюючого суб'єкта, що виявляються в його вчинках. Прибічники пропонованого син-тезу виходили з принципу релятивізму (відносності). Вони вважа-ли, що жодна з відомих економічній думці теорій вартості, цінності не є абсолютною. В кожній з цих теорій містяться раціональні за-сади, елементи.

Другий напрям загального перегляду трудової теорії вартості виходить з того, що в питанні про вимірювання корисності осново-положники марксизму не пішли далі загального визнання його необхідності й практично не помітили теорії граничної корисності. Це пояснюється тим, що абстрагування, до якого вони вдавалися під час аналізу підприємницької експлуатації, не могло бути засто-соване під час аналізу функціональної сторони відтворювального процесу. Категорії, які потрібні для розуміння останньої, могли б поставити під сумнів абсолютизацію додаткової вартості як єдино-го джерела прибутку капіталу.

Прихильники другого напряму вважають догматичним визна-чення вартості виключно втіленою в товарі суспільною працею і усунення від розгляду корисності. На їх думку, вартість (цінність) є синтезом результатів і витрат виробництва, де перші є єдністю кон-кретної та абстрактної корисності, а другі - єдністю конкретної та абстрактної праці (ширше - всіх відтворюваних і невідтворюва-них ресурсів, які мають альтернативні можливості застосування). При цьому в поняття "конкретна корисність" вкладався той самий зміст, що й у сучасне поняття "споживна вартість".

У 80-х роках ХХ ст. у західній економічній літературі набула поширення теорія постіндустріального, інформаційного суспіль-ства. Вона виходить з того, що у високорозвинених країнах світу інформаційний сектор за темпами зростання почав помітно випе-реджати традиційні галузі, і за прогнозами, ця тенденція посилюва-тиметься в майбутньому. В США, наприклад, у середині 80-х років в інформаційному секторі було зайнято 46,6 відсотка економічно активного населення, тоді як у сфері послуг - 28,8 відсотка, у промисловості (без виробництва комп'ютерного і комунікаційного устаткування) -'22,5; сільському господарстві - 2,1 відсотка. Це свідчить про виникнення в сучасних умовах нового основного дже-рела

вартості, яке пов'язане насамперед з інтелектуальним потенціалом, знаннями працівника, а не з його психофізичними зусиллями, як у минулому. В зв'язку з цим у межах теорії постіндустріального, інформаційного суспільства з'явилася принципово нова концепція вартості - інформаційна, згідно з якою домінуючим типом у структурі суспільної праці є не структурно розчленована, а цілісна, переважно інтелектуальна, озброєна науковими знаннями праця. "Якщо знання у своїй системній формі, - пише один із засновників цієї концепції Д. Белл, - застосовуються у практичній переробці існуючих виробничих ресурсів... то можна сказати, що саме вони, а не праця виступають як джерело вартості".

Частина III. ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ ТОВАРНОГО ВИРОБНИЦТВА І РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Розділ 11. Гроші як економічна категорія

§ 1. Розвиток форм вартості та виникнення грошей

§ 2. Функції грошей як загального еквівалента

§ 3. Концепції грошей

§ 4. Сучасні зміни в грошовому обігу

Розділ 11 ГРОШІ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

§ 1. Розвиток форм вартості та виникнення грошей

На ранніх етапах розвитку людського суспільства відбувався безпосередній обмін товару на товар. Спочатку це був випадковий деякі надлишки продуктів, якими можна було обмінятися. Так з'явилася проста, випадкова, або одинична, форма вартості:

x товару А = y товару В.

Товар А відіграє активну роль, виражаючи свою вартість у товарі В. Тому перший товар знаходиться у відносній формі вартості. Товар В виконує пасивну роль, оскільки служить вираженню вартості першого, протистоїть йому як еквівалент. Тому другий товар перебуває в еквівалентній формі вартості.

Отже, проста, випадкова, або одинична, форма вартості - це така форма, за якої одному товару, що знаходиться у відносній формі вартості, відповідає інший один товар, що перебуває в еквівалентній формі вартості. Якщо поміняти товари А і В місцями, суть простої форми вартості не зміниться. Зміниться лише роль товарів (товар В знаходитиметься у відносній формі вартості, а товар А - в еквівалентній). Відносна вартість (тобто вартість товару, виражена в певній кількості товару-еквівалента) залежить як від вартості товару А, так і від вартості товару В.

Еквівалентна форма вартості має три особливості. Перша особливість еквівалентної форми вартості полягає в тому, що споживна вартість товару-еквівалента безпосередньо виражає свою протилежність - вартість. Власна споживна вартість товару-еквівалента не має значення, бо в ній лише виражається вартість іншого товару. Так, при зважуванні предметів люди користуються терезами, на одну шальку яких кладуть предмет, а на іншу - гирі. Метал, з якого вони виготовлені, має ряд фізичних, хімічних та інших властивостей. Проте всі вони при зважуванні не беруться до уваги, крім однієї - метал має вагу.

Друга особливість еквівалентної форми вартості полягає в тому, що конкретна праця, втілена в товарі-еквіваленті, виражає свою протилежність - і абстрактну працю, затрачену на виробництво іншого товару. Аналогічно й споживна вартість товару-еквівалента хоч і створена конкретною працею, але віддзеркалює абстрактну працю.

Третя особливість еквівалентної форми вартості полягає в тому, що приватна праця виробника, який створив товар-еквівалент, є її прямою протилежністю - безпосередньо суспільною працею. В цьому випадку, як і в перших двох, конкретна властивість товару-еквівалента відбиває свою протилежність.

Отже, аналіз навіть простої форми вартості свідчить про те, що вартість не може бути виражена безпосередньо в робочому часі. Вартість одного товару може бути виражена тільки опосередковано, через вартість іншого товару. В самому факті прирівняння у певній міновій пропорції двох різнорідних товарів розкривається їх спільність.

Розвиток суспільного поділу праці, зокрема виділення скотарства і землеробства, сприяв подальшому розвитку товарних відносин. Відбувся перехід від випадкового, епізодичного обміну до регулярного. Він знаменував також перехід від простої, випадкової, або одиничної, форми вартості до повної, або розгорнутої. Її можна виразити так:

x товару А = y товару В, або $= z$ товару С, або $= q$ товару D1 або $= n$ товару Е.

Отже, на відміну від простої форми вартості при розгорнутій її формі еквівалентами в обміні є численні товари, а мінові пропорції мають регулярний характер.

Повна, або розгорнута, форма вартості - це така форма, при якій одному товару, що перебуває у відносній формі вартості, відповідає безліч інших товарів, що знаходяться в еквівалентній формі вартості.

Проте розгорнута форма вартості має суттєві недоліки, які взагалі властиві міновому господарству як специфічній історичній формі догрошового обміну і створюють труднощі у відносинах товари-робників. До них належать, по-перше, незавершеність відносної вартості, через яку кількість товарів-еквівалентів з розвитком обміну могла нескінченно зростати. По-друге, різномірний характер таких еквівалентів. Наприклад, вартість м'яса виражалась і в зерні, і в овочах, і в вовні, і у вині. Це ускладнювало мінові пропорції товарів і орієнтацію товаровиробників в їх господарській діяльності. По-третє, неможливість у багатьох випадках безпосереднього обміну товарів внаслідок невідповідності попиту і пропозиції на конкретному ринку або інтересів товаровиробників. По-четверте, зумовленість пропорцій обміну значною мірою споживчими властивостями товарів. Наприклад, можна обміняти товар на будь-яку міру зерна, але не можна обміняти його на половину горщика, чверть сокири тощо внаслідок відсутності в останніх довільної подільності.

Отже, повна, або розгорнута, форма вартості не розв'язує суперечності між споживною вартістю і вартістю, між конкретною і абстрактною працею, що міститься в товарі. Їх розв'язує (але не усуває) подальший розвиток товарного виробництва і обміну, під час якого відбувається перехід від розгорнутої форми обміну до загальної. Відповідно відбувається перехід від повної, або розгорнутої, форми вартості до загальної.

Поступово із загальної маси товарів стихійно виділялись такі, які почали відігравати роль головних предметів обміну. Такими товарами в одних місцевостях була худоба, в інших - хліб (зерно), в третіх - хутро тощо. У одного й того ж народу в різні часи, на різних місцевих ринках і у різних народів в один і той же час існували різні найбільш ходові товари, які виконували роль загального еквівалента. Це свідчило про перехід до загальної форми вартості, яка може бути представлена так:

x товару А, y товару В, z товару С, q товару D ... = p товару Е. Отже, загальна форма вартості - це така форма, при якій безлічі товарів, які перебувають у відносній формі вартості, відповідає один товар, що знаходиться в еквівалентній формі вартості. Загальна форма вартості відрізняється від повної тим, що при ній замість численних еквівалентів з'являється один, на який усі товаровиробники обмінюють свої товари, а його обмінюють на потрібні їм товари.

В умовах догрошового обігу обмін, як правило, ґрунтувався на одночасному використанні кількох еквівалентів, які становили фіксовану систему. З розвитком рабовласництва складовим елементом такої системи стало використання рабів. Наприклад, у стародавніх норвежців співвідносились три елементи: раби, корови, зброя. Раби як загальний еквівалент у різні часи використовувались у античних народів, на Близькому Сході, в Центральній Африці.

Другий великий суспільний поділ праці - відокремлення ремесла від землеробства - супроводжувався вдосконаленням загально-го еквівалента. Найнедосконаліший його вид - худоба, хутро, раби - змінюється еквівалентами, яким властиві вагові характеристики, подільність, сполучність, однорідність (наприклад, хліб, маїс, оливкова олія, чай, сіль тощо).

Врешті-решт, у процесі історичної еволюції товарного виробництва і товарного обміну відбувається перехід від загального товарообміну до грошової форми обміну і відповідно - від загальної форми вартості до грошової.

Відмінність між загальною і грошовою формами вартості полягає не в тому, який саме товар виконує роль загального еквівалента, а в тому, чи закріпилась ця роль за одним товаром. Якщо це сталося, то відбувається перехід до грошової форми вартості. Золото, яке використовувалося в побуті первісних общин за 12 тис. років до нашої ери, стало загальним еквівалентом лише в середині XIX ст. Цьому передувало тривалий процес поступової заміни товарів, які виконували роль товарних грошей, металами: залізом, оловом, свинцем, міддю, сріблом, золотом. Залізні гроші використовували стародавні спартанці, бритти, японці, деякі африканські народи. Олов'яні вживались у стародавній Мексиці, Римській імперії, середньовічній Англії, на острові Ява. Мідні - у Стародавньому Китаї та Стародавньому Римі. Свинцеві кульки використовувались при дрібних платежах у

Північній Америці. Срібні гроші широко вживались на рубежі III і II тис. до н. е. в Китаї, Персії та Месопотамії. Перші золоті монети, на думку Геродота, запровадив лідійський цар Гігес (VII ст. до н. е.).

Слово "монета" вперше з'явилося як титул богині Юнони в 279 р. до н. е. В Римі при її храмі (Юнони - Монети) карбувалися гроші. Протягом багатьох століть функцію загального еквівалента відігравало срібло, яке поступилося місцем золоту. Довгий час у різних країнах використовували обидва благородні метали. При цьому між ними існувало суворо визначене кількісне співвідношення. Англійська грошова одиниця фунт стерлінгів раніше була повноваговим фунтом срібла, про що свідчить її назва. Остаточним загальним еквівалентом золота було визнане в основних країнах Європи в середині XIX ст., дещо пізніше - в Німеччині, в Росії - лише в кінці XIX ст., де золота валюта була встановлена реформою 1897 р.

Врешті-решт, саме золото стало виконувати роль грошей. Це пояснюється тим, що завдяки своїм природним властивостям (однорідність, подільність, компактність, транспортабельність, добре зберігається) воно придатніше для виконання суспільної функції загального еквівалента.

Золото - товар, але як гроші - незвичайний. Монопольне виконання золотом ролі загального еквівалента означає, що його споживна вартість є безпосереднім втіленням вартості всіх товарів; затрата на його виробництво конкретна праця є безпосереднім втіленням абстрактної загальнолюдської праці, а затрата на його виробництво приватна праця - безпосереднім втіленням суспільної праці.

Золото як гроші, поряд із своєю звичайною споживною вартістю, набуває додаткової споживної вартості, пов'язаної з його унікальними природними властивостями. Ця додаткова споживна вартість полягає в здатності грошового товару обмінюватись на всі інші товари, тобто мати загальну споживну вартість.

Аналіз розвитку форм вартості показує, що гроші - це категорія товарного виробництва і товарного обігу. Вони мають товарне походження і виражають певні виробничі відносини між товаровиробниками з приводу обміну продуктами праці через ринок. У грошах як загальному еквіваленті втілений безпосередньо суспільний характер праці. Вони дають змогу вимірювати суспільні витрати і отримані результати.

Відповідно до рішень Міжнародного валютного фонду з 1 квітня 1978 р. золото вилучено з грошового обігу і скасовано ґрунтування на ньому офіційної ціни валют. Проте золото продовжує залишатись особливим товаром, який легко конвертується в будь-яку валюту. За останню чверть століття (1971-1995 рр.) світові ціни на зливкове золото зросли на вільних ринках більш як у 10 разів. Це підняло прибутковість існуючих золоторозробок та дало змогу поновити розробки, раніше не рентабельні. В результаті різко зріс видобуток золота у світі.

§ 2. Функції грошей як загального еквівалента

З розвитком виробництва і обігу товарів, ринкового господарства в цілому відбувалися як кількісні, так і якісні зміни у функціонуванні грошей, що привело нині до демонетизації золота. Щоб осягнути сутність сучасних грошових систем, зміни у грошовому обігу і в самих грошах при демонетизації золота, слід розкрити підвалини цього процесу через розгляд функцій грошей як загального еквівалента.

У розвинутому товарному господарстві гроші у вигляді золота як загальний еквівалент виконували п'ять функцій: міри вартості, засобу обігу, засобу нагромадження, засобу платежу і світових грошей.

Функція міри вартості полягає в тому, що гроші є загальним втіленням і мірилом вартості найрізноманітніших товарів. Не гроші роблять товари сумірними, а втілена в них абстрактна, суспільна необхідна праця. Тому їх вартість може вимірюватись особливим товаром - грошима, що, як конкретна форма втілення абстрактної праці, самі мають вартість і можуть бути мірою вартості.

Ціна - це грошове вираження вартості товарів. Щоб визначити вартість товарів у грошах, треба певну кількість грошового матеріалу прийняти за одиницю. Вона називається

масштабом цін. У різних країнах за грошову одиницю були прийняті різні вагові кількості грошового металу. Наприклад, у Росії після реформи 1897 р. грошовою одиницею став рубль, який містив 0,774234 г чистого золота. У США масштаб цін є долар, який втілював після реформи 1973 р. і до скасування його золотого паритету (вмісту) 0,736736 г чистого золота.

У багатьох країнах фіксована вага металу визначала назву грошових одиниць (г. о.). Проте з часом вони перестали відповідати одна одній. Це було пов'язано, по-перше, з введенням іноземних грошей, які за своєю назвою нічого спільного не мали з ваговими одиницями даної країни; по-друге, із заміною одного металу як загального еквівалента на інший (наприклад, в Англії, коли фунт стерлінгів почав прирівнюватися до золота, це вже не був фунт, а 1/15 або 1/16 фунта); по-третє, з фальсифікацією монети, коли держава навмисне зменшувала ваговий зміст грошової одиниці.

Масштаб цін встановлює держава в законодавчому порядку, тоді як функцію міри вартості гроші виконують об'єктивно. Масштаб цін не залежить від зміни вартості грошового металу, бо він є фіксованою ваговою кількістю металу.

Процес товарного обігу, опосередкованого грошима, можна зобразити формулою Т-Г-Т, де Т - товар, Г - гроші. Цей процес включає два протилежних акти - продаж товару за гроші (Т-Г)

і купівлю товару на гроші (Г-Т), в яких гроші відіграють роль посередника і виконують функцію засобу обігу.

Перехід від безпосереднього товарообміну (за формулою Т-Т) до товарного обігу за допомогою грошей (Т-Г-Т) дає змогу успішно подолати межі (індивідуальні, часові та просторові), пов'язані з безпосереднім обміном товару на товар. Індивідуальні межі долаються тому, що стає непотрібним одночасний збіг попиту і пропозиції, а також інтересів власників товарів, які ними обмінюються. Продавши товар за гроші, можна придбати на них будь-який інший товар. Збіг у часі й просторі актів продажу-купівлі також стає непотрібним. На одержані за проданий товар гроші можна купити інший товар у будь-який час і в будь-якому місці. Все це сприяє розширенню масштабів товарообміну і прискоренню руху товарів та грошей.

Функція грошей як засобу обігу полягає в тому, що її виконують, по-перше, не ідеальні, а реальні гроші; по-друге, повноцінні та неповноцінні гроші. Оскільки реальні гроші як засіб обігу весь час переходять з рук в руки, виступаючи посередником при обміні товарами, то можуть використовуватись і неповноцінні гроші. Після тривалого перебування в обігу монети втрачають частину своєї ваги. Незважаючи на це, вони продовжують бездоганно функціонувати як засіб обігу, немовби повноцінні. Враховуючи це, в багатьох країнах почали випускати неповноцінні гроші, замінюючи золото на срібло, мідь, "псувати" монети, тобто зменшувати їх металевий зміст. Потім з'явилися паперові гроші.

Появу прообразу паперових грошей можна віднести до I тис. до н. е. У цей час у Китаї з'явилися гроші, виготовлені із шкір білих оленів. Усі білі олені були у власності імператора. В XIII ст. відомий мандрівник Марко Поло побачив у Китаї гроші, виготовлені із перетвореної в драгли внутрішньої частини деревної кори (паперу). Вони мали форму чотирикутних пластинок з особливими знаками та печатками, різну купівельну спроможність і були обов'язковими до приймання. Виникнення паперових грошей пов'язане з іменем хана Хубілая - онука Чингісхана.

Широкого розповсюдження паперові гроші набули лише в кінці XVII - на початку XVIII ст. На Заході вони вперше були випущені в британських колоніях Північної Америки в 1690 р. (штат Массачусетс). Спочатку кількість паперових грошей була обмеженою, і тому вони мали високу представницьку вартість. Однак під час війни колоній з метрополією випуск їх різко збільшився, внаслідок цього відбулося різке знецінення паперових грошей (в 10 разів). У Західній Європі паперові гроші увійшли в обіг у Франції в 1716-1721 рр. Багато випускалось так званих асигнатів під час французької революції та в перші роки після неї (1789-1797 рр.).

Паперові гроші функціонували у вигляді "континентальних" грошей у США з 1775 по 1780 р., так званих грінбеків - у 1861-1879 рр., не розмінюваних на золото банкнот в Англії - в

1797- 1815 рр. В Австрії паперові гроші розповсюджуються з 1762 р., в Росії - з 1769, в Італії - з 1866, в Пруссії - з 1806 р.

Паперові гроші не мають власної вартості (за винятком вартості паперу і обробки), а тому, як і неповноцінні монети, вони є символами вартості. Держава, випускаючи паперові гроші, надає їм при-мусовий курс у законодавчому порядку і використовує їх як замін-ник повноцінних грошей.

Оскільки гроші - це такий особливий товар, на який можна купити будь-який інший, то вони стають загальним втіленням сус-пільного багатства, яке товаровиробники прагнуть нагромаджувати.

Функцію засобу нагромадження гроші виконують, якщо за об-міном товару на гроші не настане обмін грошей на товар і гроші залишать сферу обігу і утворять скарб, виступаючи в своїй золотій або срібній "плоті". Специфіка грошей як засобу нагромадження полягає в тому, що це гроші, по-перше, реальні і, по-друге, повно-цінні, тобто такі, які мають власну вартість.

Процес виробництва зумовлює необхідність нагромадження грошей і тимчасового вилучення їх із сфери обігу, адже кожний товаровиробник для придбання засобів і предметів праці має накопи-чити достатню суму грошей, а тому тією чи іншою мірою він висту-пає збирачем скарбів. При цьому можуть нагромаджуватися не тіль-ки золото чи срібло, а й металеві та паперові знаки грошей. Періо-ди суспільних потрясінь і знецінення грошових знаків щодо благо-родних металів наочно демонструють фіктивність скарбів у формі неповноцінних грошей.

Гроші є загальним виразником багатства, їх можна безпосередньо перетворити на будь-який товар. Тому якісно вони не мають меж, проте кожна реальна грошова сума кількісно обмежена і на неї можна придбати лише певну кількість благ. Тому існує супереч-ність між кількісною межею і якісною безмежністю грошей як за-гального виразника речового багатства.

Поряд з безпосереднім нагромадженням скарбів у монетній формі відбувається їх нагромадження у вигляді предметів розкоші з золо-та та срібла. Це приводить до того, що, з одного боку, все більш розширюється ринок для золота і срібла незалежно від виконува-ної ними функції, а з другого - створюється приховане джерело пропозиції грошей, яке є особливо дійовим у періоди суспільних потрясінь.

В умовах обігу металевих грошей останні як скарб стихійно ре-гулювали грошовий обіг. У зв'язку з постійними коливаннями то-варного виробництва і товарного обігу, його швидкості, цін цирку-

лююча маса грошей то зменшувалась, то збільшувалась. Це відпо-відало випаданню грошей у скарб або вилученню їх з нього. Отже, скарб був відвідним і привідним каналами для циркулюючої гро-шової маси, завдяки якому вона не знала ні надлишку, ні нестачі.

функція засобу платежу тісно пов'язана з функцією грошей як засобу обігу. В товарообороті, опосередкованому грошима (продаж заради купівлі), гроші виступали як швидкоплинний посередник і виконували функцію засобу обігу. Коли гроші здійснюють само-стійний рух, переходячи від одного власника до іншого, то вони виконують функцію засобу платежу. Цю функцію вони здійсню-ють як у сфері товарного обігу (продаж товарів у кредит), так і поза ним (наприклад, сплата заробітної плати, податків, орендної плати, квартирної плати, комунальних послуг тощо).

Кредитні гроші виникають з функції грошей як засобу платежу. Коли власник товару продає його в кредит, він не обмежується усним зобов'язанням покупця сплатити його, а вимагає боргову розписку, в якій, як правило, зазначаються товар, його ціна і строк погашення боргу. Така боргова розписка є попередником векселя, так само як останній є безпосереднім попередником кредитних грошей.

Вексель - це боргове зобов'язання, складене за певними пра-вилами. Вперше векселі з'явилися в Італії в середні віки. Спочатку їх використовували для пересилання грошей, потім вони почали проникати в сферу товарного обігу, виконуючи функцію засобу платежу і загального грошового зобов'язання.

Існує суворо визначена форма оформлення векселя: на спеціаль-ному папері, який

використовують для друкування грошей, де зазначають, кому і ким, в якому місці і в який час видано вексель, строк і суму платежу по ньому. Вексель підписує той, хто його видав. У векселі не вказується, за що видано грошове зобов'язання. Абстрактний характер векселя дає можливість для зловживань, таких як видача "дружніх", так званих бронзових векселів, які не відображають реальних економічних зв'язків. Вони можуть підірвати вексельний оборот, і тому в усіх країнах переслідуються в кримінальному порядку. Обліком векселів займаються банки, фактично банк скуповує векселі, розплачуючись за них власними векселями, які називаються банкнотами.

Банкнота - це зобов'язання банку, банківський білет, тобто кредитні гроші. Випуск банкнот банками здійснюється не лише під векселі, а й під золото та інші дорогоцінності.

Кредитні гроші, векселі, банкноти - важливі елементи функціонування ринку. В процесі становлення ринкових відносин, виникнення і зміцнення ролі фондових, валютних, товарних бірж, комерційних банків у нашій країні вони починають активно використовуватись у господарському механізмі.

Між кредитними і паперовими грошима існують суттєві відмінності. Так, паперові гроші виникають з функції обігу, в той час як кредитні - з функції платежу. Паперові гроші випускає держава, яка вимагає від усіх суб'єктів ринкових відносин приймати їх у всіх платежах. Такі гроші випускаються в обіг в міру потреби. Кредитні гроші випускаються банком, вони не обов'язкові для приймання, але забезпечені золотом, іноземною валютою та іншими активами банку. Вони випускаються відповідно до суми товарних векселів і, таким чином, не перевищують потреби в них. Проте в сучасних умовах відмінності між паперовими і кредитними грошима стираються.

Функція світових грошей. Спочатку на світовому ринку панувала подвійна міра вартості - золото і срібло, але згодом функцію світових грошей почало виконувати тільки золото. Нині витіснення золота з грошового обігу стосується і світових грошей. Паперові знаки (долари, фунти стерлінгів, марки, єни тощо) відіграють все більшу роль у міжнародних розрахунках. Проте золото залишається твердим і бажаним для всіх країн світовими грошима, надійним гарантом у міжнародних розрахунках.

Світові гроші функціонують як загальний платіжний засіб, загальний купівельний засіб і абсолютна суспільна матеріалізація багатства взагалі.

Як запільний купівельний засіб світові гроші функціонують при оплаті міжнародної товарної угоди наявними грошима (наприклад, придбання країною у надзвичайних умовах зерна, зброї тощо).

Як загальне втілення суспільного багатства гроші у світовому обігу виступають тоді, коли багатство переноситься з однієї країни в іншу (при переведенні підприємцями своїх грошей на зберігання за кордон, при наданні зовнішніх позик тощо). Для здійснення міжнародних платежів кожна країна потребує певного запасу золота. Тому золото у вигляді скарбу одночасно є резервним фондом, світових грошей. Зростає також реальна роль у цій функції національних резервних валют та інших різновидів грошей.

До початку ХХ ст. у товарному виробництві й обігу існувало чотири типи загального еквівалента: товарно-лічильний, товарно-ваговий, металокарбований і емісійний. До товарно-лічильного загального еквівалента належать товарні гроші: знаряддя праці, худоба, раби, прикраси тощо. Товарно-ваговий пов'язаний з продуктами рослинного походження, що мало псувалися, а пізніше - і з металами. Металокарбований тип передбачає наявність металевих грошей у вигляді монет, а емісійний - різні знаки вартості на спеціальному папері з певною атрибутикою.

У сучасних умовах набув поширення новий тип загального еквівалента - депозитно-електронний. Він втілений у банківських депозитах, кредитних картках і електронних грошах.

§ 3. Концепції грошей

Світовій економічній літературі відомо кілька альтернативних концепцій походження грошей. В одній з них - раціоналістичній - зазначається, що гроші є результатом згоди між людьми, які визнали необхідність спеціальних засобів для обслуговування мінового обороту. Вперше ця концепція була висунута Арістотелем у праці "Нікомахова етика".

Деяке законодавче відображення вона знайшла в античному і середньовічному суспільствах. Наприклад, у римському праві було зафіксовано, що імператор декретує вар-тість грошей.

Різновидом раціоналістичної концепції є державна теорія грошей німецького економіста Г. Кнаппа. В книзі "Державна теорія грошей" він назвав гроші "продуктом правопорядку", творінням державної влади, встановленим законом платіжним засобом. На його думку, створені державою гроші приймаються незалежно від їх металевого змісту, є "хартальними платіжними засобами", тобто умовними знаками, наділеними державною владою певною платіжною силою.

Раціоналістична концепція походження грошей застосовується і в літературі кінця ХХ ст. під час аналізу тих форм, яких набувають гроші. Відомий англійський економіст Л. Харріс у праці "Грошова теорія" викладає суть цієї концепції: "Сам по собі доларовий бі-лет - річ непотрібна; він набуває вартості лише тому, що суспільство через свої закони і звичаї наділяє його властивістю функціонувати як засіб обігу. Аналогічно морські черепашки, які викорис-товувалися в деяких співтовариствах як гроші, не мали б вартості, якби суспільна структура, яка їх породила, не потребувала в якійсь формі грошей і не надала їм відповідної ролі". Отже, раціоналістична концепція заперечує товарну природу грошей, їх стихійне походження.

Представники іншої концепції - еволюційного походження грошей - вказують на товарну природу грошей, стихійне виділення їх із загальної маси товарів і на їх особливе місце в економіці. Всебічно ця концепція була обґрунтована в роботах К. Маркса та його послідовників. Однак вона має прихильників не тільки серед марксистів. Концепція поширена і в сучасній економічній літературі Заходу, хоч і не пов'язується з подвійним характером праці, втіленої в товарі, і подвійною природою товару, його внутрішньою суперечністю.

Представники функціональних концепцій грошей серед конкретних причин, які викликають необхідність використання грошей, називають такі: відсутність синхронізації надходжень і платежів, яка ускладнює прямий товарообмін; наявність трансакційних витрат, тобто витрат праці і ресурсів, необхідних для здійснення товарообмінних угод (у цьому випадку гроші є засобом мінімізації витрат); невизначеність господарських перспектив, що змушує учасників обігу накопичувати залишки грошей для страхування від ризику; час як невід'ємний елемент процесів виробництва і обігу товарів, який надає грошам роль з'єднувального ланцюга між сього-денням і майбутнім. Економісти неокласичної школи, як правило, пов'язують існування грошей з першими двома причинами, а прихильники кейнсіанського напрямку - з двома останніми.

Ще в ХІХ ст. чимало економістів звертали увагу на відсутність у вчених навіть відносної згоди з питання про сутність грошей. Не-зважаючи на велику кількість досліджень з грошової теорії, таке положення спостерігається й нині.

У сучасній світовій економічній теорії існує кілька принципово різних підходів до визначення суті грошей. Прихильники першого підходу (М. Фрідман, А. Шварц та ін.) фактично розглядають гроші лише як зручний спосіб організації статистичних спостережень і визначають їх як "тимчасове вмістилище купівельної сили". При цьому увага концентрується на конструюванні різних грошових агрегатів, виявленні елементного складу пропозиції грошей тощо.

В основу другого підходу - найбільш поширеного серед західних економістів - покладено попередній теоретичний аналіз функцій грошей, на підставі якого визначаються суті і форми грошей. Так, автори популярного підручника "Економікс" американські професори К. Р. Макконнелл та С. Л. Брю вважають, що гроші - це те, що гроші роблять. Все, що виконує функції грошей, і є гроші. Л. Харріс також визначає суть грошей через їх функції, стверджуючи, що гроші - це будь-який товар, який функціонує як засіб обігу, розрахункова одиниця і засіб збереження вартості. Найчастіше в роботах сучасних західних учених виділяється три функції грошей: засіб обігу, одиниця розрахунку, збереження вартості. Перевага при цьому віддається функції засобу обігу. Тому

положення про гроші як товар, що виконує різні функції, трансформується у визначення: гроші - це все, що загальноприйняте як засіб обміну, а останній - це все, що приймається в обмін на товари й послуги. Поширеним є ототожнювання грошей як засобу обігу чи засобу платежу і об'єднання двох останніх в одну функцію. Отже, питання про функції грошей підмінюється питанням про суть грошей.

Найбільш обгрунтовано історичну суть і функції грошей розкривають концепції, які розглядають їх через розвиток форм вартості.

§ 4. Сучасні зміни в грошовому обігу

Розвиток товарного виробництва та грошового обігу привів у наші дні до суттєвих змін у використанні золота як грошей. Практично відбувається процес демонетизації золота. Відповідно до Ямайської угоди 1976 р. з 1 квітня 1978 р. золотий вміст національних валют, що називається золотим паритетом грошової одиниці країни (раніше золотої, тепер паперової), був скасований. Нині золото як грошовий матеріал ніде у світі в обігу не використовують. Золото купують тепер як звичайний товар. Практично воно виконує, перше, функцію засобу нагромадження скарбів; по-друге, бере участь у визначенні валютних курсів як матеріально-речове, а разом з тим і вартісне забезпечення кредитних грошей (паперових, електронних карток тощо).

Валютний курс - це грошова одиниця країни, виражена в грошових одиницях інших країн. Тепер він визначається купівельною спроможністю певної валюти відносно заданого набору товарів та послуг кількістю 250 найменувань при середньозваженій ціні (в доларах США та в інших національних валютах). Розрахунок валютного курсу здійснюють у кожній країні конкретні установи, наприклад у США - федеральна резервна система за участю відповідних банків; у Франції - національний інститут економіки, фінансів і статистики; в Україні - Національний банк. Так званий споживчий кошик - з 250 найменувань - це споживчі блага, які найбільш широко вживаються. На валютні курси впливають численні фактори: ступінь інфляції, стан платіжного балансу, рівень відсоткових ставок у країні, авторитет валюти на світових ринках тощо. Названий кошик і є основою функції грошей як міри вартості при паперових, електронних та інших грошах.

І сьогодні золото залишається найнадійнішим виразником багатства. Справа в тому, що ціна золота в основних валютах на всіх валютних біржах світу, які включені до міжнародної системи авто-матичної швидкісної передачі інформації, практично однакова, тобто існує світова ціна золота, яка відбиває його світову вартість. Це пов'язано з тим, що витрати на виробництво золота усереднюються, продуктивність праці при його виробництві вирівнюється.

Раніше золотий курс (ціну) національної грошової одиниці визначала держава, виходячи з золотого запасу країни, запасу інших дорогоцінних металів та інших активів Держбанку. Наприкінці 60-х років цей метод був порушений. Спочатку із ініціативи США як головного кредитора світу, а потім і Міжнародного валютного фонду, в якому США домінують, золото перестало бути міжнародним загальним товарним і грошовим еквівалентом. Його місце посіли кошики відповідних споживчих товарів, на які в кожній країні встановлюються свої ціни в національних грошових одиницях. Отже, курси національних валют визначаються співвідношенням цін у цих валютах за кошик з однаковим набором товарів. Природно, що різниця витрат на виробництво одного й того самого товару в різних країнах робить такий еквівалент досить недостовірною міжнародною мірою вартості. Функцію засобу обігу та платежу виконують паперові гроші, кредитні білети, електронні картки тощо. Юридичною основою валютної системи для світових грошей були проголошені спеціальні записані права (Special Drawing Rights), гарантовані Міжнародним валютним фондом. Курс SDR визначається на основі середньозваженого курсу певного набору національних валют, де на долар США припадає 42 відсотки. На практиці долар США залишається основним міжнародним платіжним засобом. Використовуються національні валюти і ряду інших розвинутих країн. Так, в Європейсько-му Союзі використовують як групову міжнародну безготівкову розрахункову грошову одиницю ЕCU (з англійської та французької - об'єднана європейська валюта), яка за рішенням, прийнятим керівництвом Союзу у 1996 р., має бути перейменована в Еуро. Реальні

можливості демонетизації золота створюють сучасний розвиток науково-технічного прогресу, впровадження АСУ, комп'юте-ризація обліку, розвиток економічної інтеграції, нових колективних форм власності, її соціалізація тощо. Це відкрило шлях до виявлення необхідної кількості грошей для нормального функціонування господарства без посередника - золота.

Демонетизація золота і формування нових валютних систем пройшли певний історичний шлях. Початковим його етапом було витіснення золота як грошей у першій половині ХХ ст. з внутрішнього товарообороту. Закінчується цей шлях заміною золота в товарообороті на світовому ринку. Як уже зазначалося, в основу цього процесу покладено як реальні можливості, так і об'єктивну необхідність.

Найбільшого розвитку світова грошова система, заснована на золоті, досягла на початку ХХ ст., коли забезпечувався необмежений обмін національних валют на золото. Ця система одержала назву золотого стандарту. Нині на основі демонетизації золота формується нова міжнародна валютна система, юридичний статус якої почався після підписання Ямайської угоди.

З розвитком масштабів товарного господарства золото поступово не в змозі було виконувати функцію засобу обігу, платежу, а потім і світових грошей внаслідок недостатньої для цього його кіль-

кості. До того ж застосування паперових, а потім кредитних та електронних грошей все більше відривало їх від своєї золотої основи. Це давало змогу урядам віддаляти золото від його представницьких форм внаслідок інфляції тощо.

За приблизними оцінками, протягом усієї історії розвитку золото-го промислу в стародавні та середні віки (до початку ХVІІ ст.) загальний видобуток золота становив 13,3 тис. т. З 1600 по 1990 р. у світі було добуто 106,2 тис. т золота. Отже, загальний золотий запас людства - приблизно 119,5 тис. т. Третину його (38-39 тис. т) становлять державні золоті запаси, приблизно чверть (28-30 тис. т) золота - тезаврована, тобто накопичена приватними особами у вигляді скарбу, більше третини - використано в ювелірних, зубопротезних і промислово-технічних, особливо радіоелектронних виробках (40- 42 тис. т). Певна частина (9-13 тис. т) знаходиться в гробницях, скарбах, тайниках, руїнах стародавніх міст, на дні морів, океанів тощо.

Частина III. ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ ТОВАРНОГО ВИРОБНИЦТВА І РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ
Розділ 12. Основні рушійні сили та економічні закони товарного виробництва
§ 1. Суперечності - джерело та рушійна сила розвитку товарного виробництва
§ 2. Економічні закони і категорії товарного виробництва

Розділ 12

ОСНОВНІ РУШІЙНІ СИЛИ ТА ЕКОНОМІЧНІ ЗАКОНИ ТОВАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

§ 1. Суперечності - джерело і рушійна сила розвитку товарного виробництва

Сучасне ринкове господарство є практичною реалізацією рушійних сил та економічних законів товарного виробництва. Що це за сили? В чому їх сутність? За якими законами управляють товарним виробництвом? За яких умов воно розвиватиметься? Відповіді на ці запитання сприятимуть ґрунтовному розгляду проблем сучасного ринкового господарства, якому нині немає альтернативи при всіх його економічних і особливо соціальних суперечностях.

Товарному виробництву властиві особливі сили розвитку, які виявилися в зародковій формі вже на початкових етапах виникнення елементів товарної системи, що протягом тисячоліть перетворювалася на загальну форму виробництва. До них належать сили руху та постійного розвитку і вдосконалення виробництва, сили саморозвитку, саморегулювання. Якщо економіка тієї чи іншої країни пов'язана з товарним виробництвом, то держава (центр) не може зупинити розвиток виробництва, продуктивних сил, а може стати лише гальмом чи, навпаки, сприяти цьому розвитку. Вклинившись до економічної системи, якій не властивий такий тип виробництва, товарне виробництво поступово розламує цю систему. Спроби зупинити його руйнівну силу супроводжуються соціальними катаклізмами і, врешті-решт, є безрезультатними.

Для визначення механізму функціонування рушійних сил, що втілені в товарному виробництві, необхідно враховувати закон діалектики про суперечності як джерело і рушійну силу розвитку, який є ядром діалектики. В товарному виробництві такою суперечністю є суперечність, втілена в товарі, що становить основу суспільного багатства в елементарній формі. Це суперечність між конкретною та абстрактною працею. Двоїста, суперечлива природа праці, яка створює товар, є основою всіх інших, похідних суперечностей товару і виявляється передусім у суперечності між споживною вартістю та вартістю, а також між індивідуальним і суспільним необхідним часом, витраченим на виробництво товару.

Суперечності, втілені в товарі, - це єдність протилежностей, тобто їх взаємодія. Постійне розв'язання і відтворення суперечностей товару є внутрішнім змістом розвитку виробництва.

Незалежно від суспільної форми виробництва є визначальною умовою існування людства. Його метою є задоволення потреб людини - споживання. В різних суспільних системах зв'язок між виробництвом і споживанням здійснюється по-різному. Розв'язання суперечностей товарної форми пов'язано з пошуками найефективніших способів зв'язку між виробництвом і споживанням. Цей зв'язок опосередкований формами обміну та розподілу, які також мають товарний характер.

Суперечності, втілені в товарі, розв'язуються тоді, коли товаро-виробник його реалізує. Отже, споживна вартість перетворюється в свою протилежність - грошову форму. Цим самим праця, витрачена товаровиробником, одержує суспільне визнання. Корисність блага "товару" визначає споживач. Товаровиробник ставить певні умови:

виробництвом певного виду товару зайнято багато товаро-

виробників, оскільки суспільні потреби щодо будь-якого товару досить великі. Тому взаємовідносини між товаровиробниками мають характер конкурентної боротьби, тобто боротьби виробника за споживача, за вигідні умови реалізації своєї продукції.

Перетворення споживної вартості в свою протилежність - вартість здійснюється в процесі реалізації товарів на ринку через посередництво ціни - грошового вираження вартості, втіленої в товарі "праця". Власне через грошову форму розв'язуються суперечності товару. Ціна, за якою реалізується товар на даний момент, виражає рівень суспільне

необхідних витрат на його виробництво, зіставленими з суспільною корисністю цього товару. Проте праця товаровиробника відособлена: кожний виробляє товар за власний рахунок, тобто витрати, що мають індивідуальний характер, різні за своєю величиною. Ринок через ціну визначає лише рівень суспільно необхідних витрат праці на виробництво товару, тобто витрат, які вважаються суспільно нормальними (типовими, пересічними) умовами виробництва, за яких створюється основна маса даного виду товару. Це є законом товарного виробництва, відомим як закон вартості.

Виробники товарів, у яких індивідуальні витрати збігаються із суспільно необхідними, при реалізації їх за ринковими цінами відшкодовують витрати на їх виробництво та одержують надлишок - прибуток. В особливо сприятливих умовах працюють ті товаровиробники, індивідуальні витрати яких нижчі за суспільно необхідні. Їх прибуток зростає на величину різниці між суспільно необхідними та індивідуальними витратами. В гіршому становищі знаходяться ті товаровиробники, які виробляють товари при індивідуальних витратах, вищих, ніж суспільно необхідні. При досягненні певної межі цього розриву виробництво товару стає економічно не вигідним, товаровиробники розоряються.

Боротьба за досягнення приватного економічного інтересу, зростання прибутку - мета товаровиробників. Останні потрапляють в неоднакове економічне становище за сумами доходів. Чим більший обсяг товарів, необхідних споживачу, виробляється, чим менші витрати виробництва, тим у вигіднішому становищі знаходиться товаровиробник, тим стійкіше його місце в системі суспільного поділу праці.

Перетворення споживної вартості товару на вартість, перетворену форму її - ціну зумовлює відповідні, обов'язкові вимоги до товаровиробника. Дотримання цих вимог є необхідним для нього, якщо він хоче залишитися товаровиробником. Увага до якості товарів, їх асортименту, вивчення попиту та пропозиції товарів на ринку з наступними висновками щодо обсягу виробництва, реклами, пошуку ринку, зменшення витрат на виробництво товарів - ці та інші вимоги постійно турбують виробника. Від нього вимагаються підприємництво, заповзятливість, енергійність у сфері виробництва та реалізації товарів.

Русійні сили розвитку, внутрішньо властиві товарному виробництву, визрівали протягом тисячоліть. Продуктом розвитку суперечностей товару є грошова форма вираження суспільно необхідних витрат праці. Перехід від однієї суспільно-економічної системи до наступної зумовлювався розвитком продуктивних сил, поглибленням на цій основі суспільного поділу праці. Зростала кількість продуктів для обміну. Процес виміру та визначення індивідуальної праці, втіленої в товарі, як суспільної з часом надто ускладнився. Суперечності товарного виробництва (між конкретною та абстрактною працею, споживною вартістю та вартістю, між індивідуальною та суспільною працею), їх розвиток визначили специфічний товар - золото, який почав виконувати функцію загального еквівалента - грошей.

Суперечності товару як русійної сили розвитку активно виявилися в період великого машинного виробництва, коли створювала-ся матеріально-технічна основа виробничого підприємницького господарювання капіталу. Товарне виробництво набувало загального характеру. Суперечності товару стали властивими товару "робоча сила". Перетворення споживної вартості робочої сили як здатності створювати більшу вартість, ніж вона варта, в ціну поставило її носія в специфічні умови. Під час аналізу підприємництва як системи розвинутого ринкового господарства головна увага зверталась на ту обставину, що перетворення робочої сили в товар пов'язане з експлуатацією найманого працівника, виробництвом та присвоєнням додаткової вартості. Все це так, але в тіні залишається інший бік проблеми.

Продаж робочої сили, перетворення споживної вартості її в ціну перетворювали її носія - працівника в соціальне активну особу. Прагнення одержання та підвищення рівня загальноосвітніх знань, кваліфікації, підвищення якості праці, переміна останньої стали нормою життя. З цим пов'язані зростання ціни робочої сили, диференціація в оплаті, створення належних умов відтворення її, формування нового способу життя в умовах соціального орієнтованого ринку з усіма складностями та суперечностями. Ринку праці, як і

ринку товарів, властива конкуренція. Боротьба за робочі місця, збереження їх є додатковими стимулами високопродуктивної, якісної праці. Інакше можна залишитися без роботи. Суперечності товару "робоча сила", розв'язання їх є важливими стимулами прискорення науково-технічного прогресу.

Перетворення робочої сили на товар зумовило виникнення багатьох соціальних форм боротьби за створення сприятливіших умов

продажу та використання її, конфліктних ситуацій між роботодавцями та продавцями робочої сили. Власники робочої сили відстоювали право на використання цих форм. При цьому не завжди досягались необхідні результати, але товаровиробник вимушений був зважувати, що його приватний економічний інтерес пов'язаний з певними соціальними межами, переступати які небажано, а іноді й небезпечно.

Рухливі сили товарного виробництва спонукають виробника до безперервних якісних змін, тому системи господарювання, основою яких є товарне виробництво, виявилися найсприятливішими до використання досягнень науково-технічного прогресу.

§ 2. Економічні закони і категорії товарного виробництва

Товаровиробники, які неспроможні освоїти нову техніку та технологію, працюють в гірших умовах, у них немає перспективи існування.

Закон вартості позбавляє товаровиробника права вибору: виробляти чи не виробляти якісні товари; знижувати чи не знижувати витрати на їх виробництво; впроваджувати чи ні нову техніку та технологію; поводити себе активно чи пасивно у виробництві та реалізації продукції. Якщо він хоче залишитися товаровиробником, то повинен виробляти, знижувати, впроваджувати, активізувати свою діяльність, ризикувати.

Виробництво та реалізація споживної вартості сприяли формуванню стійких господарських зв'язків між товаровиробниками, заснованих на жорсткій матеріальній відповідальності, обов'язковості та взаємній довірі.

У поєднанні із законами попиту та пропозиції, через відхилення цін від вартості закон вартості виконує функцію регулятора суспільного виробництва та розподілу суспільних ресурсів між різними сферами виробництва. З підвищенням попиту на окремі товари зростають ціни на них, а отже, і прибуток товаровиробників. На розширення виробництва цих товарів спрямовуються ресурси товаровиробників інших галузей, де виробляється надмірна кількість товарів, які не поглинаються попитом, і на них знижуються ціни. В епоху вільної конкуренції закон вартості є стихійним регулятором суспільного виробництва.

В сучасних умовах у різних господарських системах регулюванням суспільного виробництва, як правило, займається держава. Зростає значення планованості, проте при цьому функції закону вартості як регулятора не усуваються. Очевидно, формування структури виробництва, зміна її неможливі без певних втрат. Врахування попиту та пропозиції, рух цін є важливими орієнтирами розподілу капіталів, засобів виробництва та робочої сили між різними галузями виробництва. Інших надійніших економічних орієнтирів поки що не знайдено.

Важливо підкреслити ще одну обставину: врахування попиту та пропозиції, відхилення цін і зміни у виробництві товарів під їх впливом означають не що інше, як підпорядкування виробництва задоволенню платоспроможних потреб членів суспільства. В розвинутих економічних системах, заснованих на використанні законів товарного виробництва, подолано таке негативне явище, як хронічний дефіцит товарів. Товар шукає грошей, а не навпаки. Сучасні методи вивчення ринку, спираючись на концепцію маркетингу, дають змогу істотно наблизити обсяги виробництва товарів та платоспроможного попиту на них. Це сприяє формуванню та підтриманню пропорцій суспільного виробництва.

Розв'язання суперечностей, дія економічних законів товарного виробництва пов'язані з використанням системи вартісних категорій. Крім уже згаданої вище ціни до них слід віднести собівартість продукції (індивідуальні витрати виробництва), прибуток, кредит і відсоток, земельну ренту, заробітну плату та ін. Ці категорії є формами використання законів товарного виробництва. Крім того, вони є формами прояву суті (вартості), але

відбивають цю суть у перетво-реному, модифікованому вигляді. В своєму русі ці категорії відо-соблюються від суті, набувають нових рис. В економічній науці ці форми одержали назву перетворених.

Вартість як категорія не може бути безпосередньо використана як інструмент у господарській практиці. Поки що немає можливо-стей облічувати та вимірювати витрати суспільне необхідної праці на виробництво товару в одиницях робочого часу. Для цього пот-рібні інші матеріально-технічна та соціальна основи. В практиці узагальненим представником вартості є її грошова форма - ціна. Особливістю руху ціни є здатність її відхилитися від вартості това-ру. На практиці це оптова ціна підприємства (ціна виробництва), монопольна ціна, роздрібна та ін. Роздрібна ціна, якщо на її вели-чину істотно не впливає економічна політика, є найближчою до вартості. Додатковий продукт як частина вартості в грошовій формі є частиною ціни і цілим набором категорій, потреба в яких викли-кана господарською практикою. До них належить передусім при-буток як перетворена форма додаткової вартості. Прибуток, у свою чергу, виступає в різних формах. Перетворені форми надто гнучкі, пристосовані до різних економічних ситуацій. Ці властивості їх апро-бовані протягом багатовікової практики. Нині процес виробництва товару та його реалізацію не можна уявити поза використанням кредиту, з яким пов'язана виплата відсотків. Це саме стосується торгового капіталу і торгового прибутку.

Використання перетворених форм вартості пов'язане зі ство-ренням різноманітних установ, системи обліку. Прикладом можуть бути розгалужена банківсько-кредитна система, товарні біржі.

З урахуванням законів товарного виробництва та вартісних ка-тегорій побудовано метод господарської діяльності товаровиробни-ка - комерційний розрахунок. Через нього і реалізуються рушійні сили товарного виробництва, визначається результативність вико-ристання їх зіставленням витрат та результатів господарювання кожного товаровиробника. Комерційний розрахунок ґрунтується на конкуренції товаровиробників, відхиленні цін від вартості, пос-тійних змінах попиту та пропозиції товарів, визначає лінію пове-дінки товаровиробників: постійна раціоналізація виробництва, тех-нічне удосконалення його матеріальної бази, підвищення рівня нормування й обліку витрат праці, удосконалення організації ви-робництва та праці, економія матеріальних витрат і, врешті-решт, зниження індивідуальних витрат на виробництво товарів, зближення їх з рівнем суспільне необхідних витрат.

Комерційний розрахунок зумовлює функціонування відособле-них форм капіталу (торгового, банківського), сфери послуг. Він сприяє реалізації закону економії часу, який визначають першим економічним законом, що примушує товаровиробника економити ресурси. Інакше не можна залишатися товаровиробником, реалі-зувати свій економічний інтерес. Вимагаються підприємливість, по-стійний ризик, пошуки резервів виробництва та шляхів викорис-тання їх.

В умовах комерційного розрахунку кругооборот ресурсів това-ровиробника передбачає їх зростання. Початкове авансована гро-шова сума збільшується. Якщо цього не відбувається, авансування коштів товаровиробником, виробництво та реалізація товару поз-бавлені сенсу.

Господарювання на основі комерційного розрахунку неможливе без стабільної грошової одиниці. В умовах істотного коливання її орієнтири підприємницької діяльності втрачають стійкість. Руйнуєть-ся основа комерційних розрахунків товаровиробника. Виявом неста-більності грошової одиниці є надмірне, таке, що не піддається комер-ційним прогнозам, коливання на ринку цін не тільки на товари, які виробляє та реалізує товаровиробник, а й на засоби виробництва, робочу силу, які він купує для організації виробництва, комерційної діяльності. Розрахунки, зроблені сьогодні, можуть втратити будь-яке значення завтра.

Нестабільна грошова одиниця перестає виконувати функцію міри вартості, бути надійною формою економічних зв'язків між відособ-леними товаровиробниками, ними та споживачами як засіб обігу та засіб платежу. Вона не може забезпечити надійний суспільний вимір індивідуальних витрат праці товаровиробників. Тим самим підривається

дія сил товарного виробництва. Збагачуються насам-перед не ті, хто виробляє необхідні суспільству товари при менших витратах, а спекулянти, які використовують постійне коливання цін. Спекуляція є невід'ємною рисою товарного виробництва, але не визначальною. Вона закладена в самому процесі перетворення споживної вартості в ціну, відособленні торгового капіталу та тор-гового прибутку, пов'язана з рушійними силами товарного вироб-ництва, коливанням попиту та пропозиції на окремі товари. За пев-них умов вона може бути віднесена до рушійних сил товарного виробництва, стимулювати дію їх. Проте коли спекуляція починає брати верх, то це свідчить про серйозний розлад у товарному ви-робництві, його грошовій системі внаслідок знецінення грошей, надмірного випуску їх в обіг, інфляції. Суспільне багатство не зро-стає, навпаки, підриваються джерела його зростання внаслідок хи-жацького перерозподілу доходів.

Отже, у товарному виробництві важливе значення має дотри-мання закону грошового обігу. Суть його полягає в тому, що кіль-кість грошей, необхідна для обігу товарів, повинна дорівнювати сумі цін усіх проданих товарів, поділеній на середнє число оборотів однойменних одиниць грошей. При цьому від суми цін товарів тре-ба відняти суму цін товарів, проданих у кредит, і суму погашуваних платежів і додати суму платежів, за якими настав час оплати.

Надмірний випуск паперових грошей, кількість яких перевищує існуючу товарну масу, призводить до зниження купівельної спро-можності грошових одиниць, тобто інфляції. Така ситуація харак-терна для періодів соціальних потрясінь, стихійних катастроф, еко-номічних криз і воєн, коли значно скорочуються можливості ви-пуску товарів і в той самий час не зменшуються або навіть зроста-ють витрати держави, яка підтримує обсяги виробництва емісією паперових грошей.

Інфляція підриває нормальне функціонування грошової систе-ми, негативно впливає на процес товарного обігу, зумовлює під-вищення цін практично на всі товари. Це призводить до падіння рівня життя народу (особливо тієї його частини, яка має фіксова-ні доходи), знижує мотивацію високопродуктивної праці, посилює соціальне і політичне напруження в суспільстві, а також страйко-вий рух, економічні втрати від якого негативно впливають на народ-не господарство і створюють умови для дальшого зростання ін-фляції.

Відновлення нормального функціонування грошової системи можливе лише на основі подолання негативних економічних і су-спільних явищ. Однак при цьому обов'язковими є заходи, безпосе-редньо спрямовані на подолання інфляції.

Інфляція як надлишок маси паперових грошей в обігу порівня-но з ринковою товарною масою може бути зупинена насамперед вилученням цих надлишкових грошових знаків з обігу. Такий ме-тод оздоровлення грошового обігу має назву дефляції. Для цього потрібні чималі державні кошти. Шляхом дефляції відновила стій-кість своєї валюти після франко-пруської війни Франція, а після першої світової - Великобританія.

Існує ще метод нуліфікації: старі гроші прирівнюються до нуля, а замість них здійснюється випуск (емісія) нових. Так, наприклад, були замінені старі гроші у Франції в період революції кінця XVIII ст. Фактично те саме було зроблено в Німеччині в 1924 р., коли мільярд старих марок було прирівняно до однієї нової марки.

Якщо паперова грошова маса не настільки переповнює ринок, щоб її купівельна спроможність наблизилась до нуля, і в той же час уже досягла таких розмірів, а також, якщо держава не в змозі ви-лучити з обігу надлишки, використовують девальвацію. Вона озна-чає зниження курсу одиниці паперових грошей. Це найпоширені-ший метод оздоровлення грошового обігу.

Девальвація будь-якої валюти зачіпає інтереси насамперед широ-ких верств населення країни, оскільки різко підвищує ціни на пред-мети широкого вжитку. Разом з тим вона негативно відбивається на економіці тих країн, які імпортують товари з держав, що проводять девальвацію, оскільки за один і той самий обсяг товарів імпорту до-водиться платити дорожче в національних грошових одиницях.

Закони вартості, попиту та пропозиції, грошового обігу є осно-вою системи економічних законів товарного виробництва. В краї-нах з розвинутою системою товарного виробництва особливого значення набуває забезпечення відносної стійкості національної грошової

одиниці. Поряд з регулюючими функціями ринку актив-ну роль у цьому відіграють держава, фінансово-кредитна система. Свідченням цього є авторитетність на внутрішньому ринку таких грошових одиниць, як американський долар, німецька марка, ан-гліїський фунт стерлінгів.

В цілому загальні залежності між ціннісними обсягами витрат і результатів виробництва, між цінами, попитом і пропозицією являють собою поверхове вираження дії загальних законів товарно-го виробництва і обігу - законів вартості, попиту і пропозиції тощо.

Реалізація рушійних сил товарного виробництва можлива лише в певному господарському середовищі при зростанні економічних функцій держави. Ці сили несумісні з монополією в господарю-ванні, вони паралізуються в умовах відсутності конкретного сере-довища, вільного ціноутворення.

Економіка України не може успішно розвиватися, не спираю-чись на рушійні сили розвитку, втілені в товарному виробництві, систему його законів. Життєвість такого підходу була перевірена досвідом нової економічної політики 20-х років, яка потім була пі-дім'ята адміністративно-командною системою. Складність перехо-ду до ринкової системи господарювання пов'язана з тим, що адмі-ністративно-командна система створила відомчо-бюрократичну монополію, яка проникла в усі пори економіки та соціальної свідо-мості. Вона ґрунтувалася на безроздільному пануванні державної власності на засоби виробництва, що призвело до усунення з еко-номічного життя власника та підприємця. Отже, сформувалися від-чуження, пасивність, байдужість безпосереднього виробника, мар-нотратство; була підірвана система мотивацій, працелюбства, діло-витості. Кінцевим наслідком цього стала низька ефективність ви-робництва, що негативно вплинуло на життєвий рівень народу. Тіль-ки злам державної монополії шляхом роздержавлення та привати-зації, створення багатоукладної економіки, де рівноправне місце посядуть конкуруючі державна, муніципальна, акціонерна, коопе-ративна, приватна у вигляді індивідуально-сімейної і підприємниць-кої з найманою робочою силою та інші форми власності, сприяти-муть переходу до ринкової системи господарювання.

Частина III. ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ ТОВАРНОГО ВИРОБНИЦТВА І РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Розділ 13. Ринкове господарство 1 його основні суб'єкти

§ 1, Ринкове господарство як невід'ємний компонент товарного виробництва

§ 2. Суб'єкти ринкового господарства

Розділ 13

РИНКОВЕ ГОСПОДАРСТВО І ЙОГО ОСНОВНІ СУБ'ЄКТИ

§ 1. Ринкове господарство як невід'ємний компонент товарного виробництва

Ринок - досягнення всього людства на всіх етапах його розвитку до найвищих форм суспільного прогресу. Ринкове господарство є середовищем, "атмосферою", в рамках і з допомогою яких відтворюються і панують відносини і зв'язки товарного виробництва. Саме вони і є тим "робочим одягом", в якому діють економічні закони суспільного виробництва, тобто утверджується природний хід господарського життя суспільства.

З політико-економічної точки зору ринкове господарство є обов'язковим, невід'ємним компонентом товарного виробництва. Отже, природа, економічний зміст, функції і структура ринкової господарської системи зумовлюються товарним виробництвом, його принципами та законами.

Ринкове господарство в країнах, в економіці яких панувала адміністративно-командна система, практично не застосовувалось. Це призвело до некоректного заперечення товарного виробництва, а отже, і до відторгнення відпрацьованих віками регуляторів і структури господарського життя.

Аналіз відносин, що характеризуються категорією "ринкове господарство", слід здійснювати щонайменше в трьох аспектах: історико-цивілізаційному, об'єктно-суб'єктному та за фазами суспільного виробництва. Існує розмежування поняття "ринкове господарство" також за політико-адміністративними ознаками, що мають похідний характер.

У сучасній науковій літературі, в політичних і законодавчих документах поняття "ринкове господарство" нерідко ототожнюють з такими поняттями, як "ринок", "ринкова економіка", "ринкова організація виробництва". Ці поняття в цілому можна використувати як тотожні для економічних систем, господарська діяльність яких ґрунтується на конкуренції. В економічній системі ринкове господарство, з одного боку, є сферою обміну, сукупністю купівлі-продажу, які відбивають збалансування попиту і пропозиції, рівновагу вигоди для господарських суб'єктів; з другого - воно генерує безперервність процесу відтворення, його цілісність. Виходячи з останнього, ринок є складовою частиною, компонентом ринкового господарства. Ринкова економіка - це сфера прояву і відтворення відносин товарного виробництва. Ринок є механізмом, за допомогою якого товарно-грошові відносини перманентне виявляються у господарському житті, формуючи конкурентне середовище, ринок є ефективним організатором товарного виробництва.

Ринок як спосіб організації товарного виробництва можна подати за схемою, наведеною на рис. 9.

Ринкова економіка передбачає чіткі відповіді на такі запитання:

Що і в якому обсязі виробляти? Як виробляти товар (технологія, ресурси)? Які будуть витрати виробництва? Для кого призначена вироблювана продукція? Який життєвий цикл виробленого товару?

Суть кожного ринкового господарства - додатковий продукт як конкретне вираження підтвердження суспільне корисної праці.

[РИС.9](#)

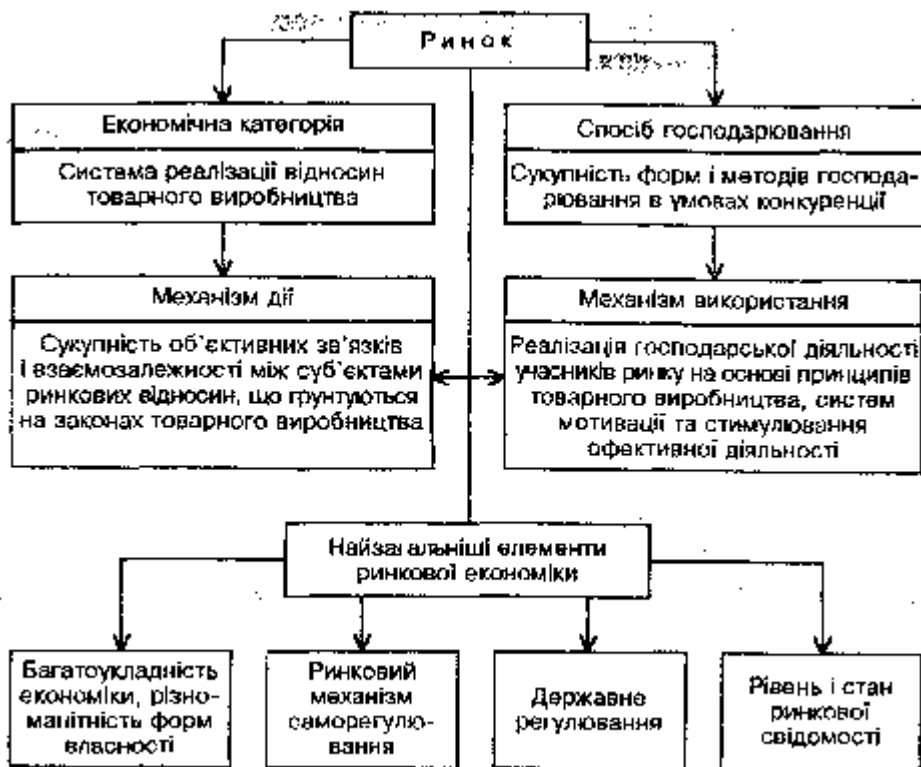


Рис. 9. Схема ринку як способу організації товарного виробництва

Ринкова економіка ґрунтується на могутньому фундаменті матеріальних інтересів. Вона не визнає стандартно-усереднених ставок і тарифів, зрівнялівки в оплаті праці. Конкурентно-ринкове середовище визначає найжиттєздатніші структури. Ринок спонукає до раціонального господарювання, вміння рахувати витрати й прибутки. В умовах ринкової економіки життєздатним зв'язком є еквівалентний обмін, оплачена послуга. Крім того, ринок стимулює диференціацію прибутків відповідно до кінцевих результатів господарської діяльності.

Концепції ринкового господарювання включають право господарюючого суб'єкта оперативно розробляти і здійснювати ефективні задуми за рахунок гнучкого управління економічними інтересами. Вони не відкидають прямого централізованого впливу, коли це необхідно. Небезпечна не централізація як така, а перевищення її міри, відрив вказівок і рекомендацій центральних структур управління економікою від економічних інтересів господарюючого суб'єкта.

Загальнолюдська практика господарювання виробила два фактори, що спонукають всіх учасників виробництва працювати сумлінно й високоєфективно. Це, з одного боку, реальна можливість значного економічного зиску, відчутного виграшу на основі підприємлих управлінських задумів та гнучких багатоваріантних маневрів, а з другого - цілком реальна можливість провалу, тобто неминучої економічної відповідальності за рішення, що приймаються.

Можливість економічного провалу визначається реальними умовами господарської діяльності, рівнем наукової зваженості запрограмованих маневрів. Будь-яка форма господарювання й підприємницької діяльності, що припускає підвищення витрат виробництва або відстає щодо оновлення продукції, призводить до втрати споживачів на користь конкурентів. Звідси неминуче падіння прибутків і, якщо не буде прийнято ефективних заходів, - банкрутство.

При пануванні адміністративно-командних методів керівництва для господарських суб'єктів (велике підприємство чи окремих працівників) головне завдання полягає не в тому, щоб досягти максимуму (це пов'язано з додатковими витратами зусиль, часу, ресурсів), а в тому, щоб бути не гіршим за інших і мати приховані резерви на випадок нових завдань. Об'єкт управління боїться лише покарання за невиконання команди, економічної ж мотивації підприємливості немає.

Ринкова економіка - це сфера прояву та відтворення відносин товарного виробництва. Оскільки ринкове господарство повністю зумовлюється наявністю та функціонуванням товарного виробництва, як, і навпаки, останнє наповнюється ринковими відносинами, то можна вважати, що ринкова економіка є не що інше, як товарне виробництво. Товарно-грошові відносини визначаються тими об'єктивними засадами, які відтворюються господарським життям суспільства. Це, в свою чергу, відбиває діалектику продуктивних сил і виробничих відносин, а в певній частині є матеріалізованим підсумком поглядів та уявлень господарських суб'єктів.

Не існує окремо товарно-грошових відносин, які за своєю суттю є ринковими, і власне виробничих відносин при пануванні ринкового середовища.

Товарне виробництво, а в наш час ринкова економіка є матеріалізацією товарно-грошових відносин, що виступають суспільною формою розвитку продуктивних сил, У цьому зв'язку важливо враховувати два принципових моменти.

1. Виробничі відносини зароджуються в продуктивних силах, а не в системі управління. Інакше виробничі відносини можна було б "творити" за бажанням політиків. На ділі ж право в кращому випадку відображає економічну дійсність. Економічне середовище не створюється голосуванням та референдумами. Те, що можливе в політиці, неможливе в економіці, в господарському житті, хоч перша й впливає на другу та навпаки.

Перспективи розвитку організаційно-економічних виробничих відносин, ринкових за своєю суттю, зумовлюються характером та рівнем розвитку продуктивних сил. Саме в розвитку останніх слід шукати становлення ринкових відносин.

2. Чисті, тобто позаодноукладні економіки в природі суспільно-го буття не зустрічаються. І будь-які спроби ліквідувати багато-укладність, розмаїття форм власності та господарювання означають відмову від ринкової економіки, законів товарного виробництва, тобто відпрацьованих віками регуляторів господарського життя.

Перехід до ринкової економіки - це тривалий і багатогранний процес. Він зумовлюється такими чинниками, як приватна власність і форми господарювання, що відповідають їм. Приватна власність в умовах соціально орієнтованого ринково-го господарства - це спосіб творення суспільних продуктивних сил на основі економічної свободи людини, реалізації її матеріального інтересу і господарської підприємливості. Вона ґрунтується на принципах: досягати успіхів завдяки своїм здібностям і розумному ризику, господарювати з прибутком. Відсутність приватної власності означає нічийність та безгосподарність. Саме через відсутність донедавна у вітчизняній економіці приватної власності та форм господарювання, що відповідають їй, суспільне виробництво не було включене в систему принципів і законів товарного господарства. Звідси економічно неефективне господарювання.

Вільне підприємництво - одна з передумов ринкової економіки. Аналізуючи проблему підприємництва з точки зору політеко-номічної теорії, слід мати на увазі, що цей соціально-історичний феномен - не абстрактне поняття. Воно завжди розвивається в певному історичному та соціальному середовищі. Однак обов'язковою умовою і ознакою підприємницької діяльності є свобода економічної самодіяльності людини, її самостійність у виборі варіантів рішень, за якими стоять комерційний успіх, прибуток або ж банкрутство зі всіма його наслідками.

Сутністю підприємництва є самостійне, ініціативне господарювання, а його метою - діловий успіх у вигляді прибутку, особистий доход. Основними його рисами є постійний ризик, матеріальна відповідальність, організаційно-господарське новаторство, раціоналізм, ефективне використання ресурсів. Підприємництво має такі форми: індивідуально-приватне, асоційоване, державне, індивідуально-сімейне.

Необхідним інститутом ринкового господарства є гроші, їх конвертованість. Це кисень для ринкового організму. При наявності дієздатного грошового інструментарію в споживача з'являється реальний важіль впливу на виробництво, а у виробника - реальний стимул інтенсивніше працювати, щоб багатіти, бо гроші - це багатство, а багатство - це гроші (А. Сміт).

Ще у XVIII ст. відкрита класична закономірність: маса грошей, помножена на швидкість їх

обігу, повинна дорівнювати обсягу випущених товарів, помноженому на рівень цін. Якщо ця рівновага порушена, то необхідно скоригувати одну з чотирьох складових. Величезне значення для становлення ринкового середовища мають ціни, зокрема інститут вільного ціноутворення. Поза останнім існування саморегулюючих систем ринкових відносин неможливе. Вільне ціноутворення - це пункт перехрещення попиту й пропозиції, неминуча самокорекція, реагування на інтереси споживача залежно від стану виробництва, економії витрат.

Перелік передумов формування ринкового середовища можна значно продовжити, включивши, зокрема, стимулюючу податкову політику, еквівалентні відносини в сфері праці та найму робочої сили, відкритість національних економік, орієнтацію їх на міжнародний поділ праці, можливість світового обміну, зв'язки зі світовим ринком.

Перехід до'ринкової економіки ні за яких обставин не може бути здійснений "кавалерійською атакою", цей процес не може бути легким і безболісним. При цьому треба взяти до уваги, що в сучасному світі з 170 країн ринкової економіки тільки понад 30 належать до багатих розвинутих країн.

Загально визнаними ознаками товарного виробництва, тобто ринкової економіки, є: багатокладність економіки, в тому числі й приватний сектор, нормальне функціонування приватної власності;

економічна відособленість, тобто повна економічна самостійність та економічна відповідальність товаровиробників;

панування еквівалентних, тобто економічно справедливих зв'язків і відносин між господарюючими суб'єктами;

реальна дієздатність товарно-грошового інструментарію, і на-самперед грошей, цін; розвинутість ринкової інфраструктури - різних бірж та їх інститутів, маркетингових служб, інформаційно-посередницьких та інших фірм.

Якщо в будь-якій системі господарювання цих ознак, перелік яких можна значно продовжити, немає, то вона не є товарним виробництвом зі всіма наслідками. Головним при цьому є те, що виробничі відносини не є товарно-грошовими, а отже, і економічними. З одного боку, пануючі в нетоварному виробництві відносини відтворюються як власне господарські, а з другого - як організаційно-технократичні. Звідси неминучі конфронтаційність виробничих відносин, їх ідеологізація, агресивне відторгнення основних рушійних сил суспільного прогресу.

Ринкова економіка і пов'язані з нею цивілізовані "правила гри" в сфері управління та господарювання не з'являться раніше, ніж у вітчизняній економіці почнеться широкий реальний процес роздержавлення та приватизації, формування соціально-економічного середовища ринкового господарювання.

Приватизація - це формування прошарку власників, господа-рів. Поява їх неможлива без утвердження в суспільстві приватної власності, приватного сектора економіки.

Гуманістичний пафос нетоварного виробництва не врахував однієї "дрібниці" - людина є істота не лише суспільна, а насамперед біологічна. Отже, поведінкою її керують матеріальні потреби, які виступають як економічні інтереси.

Ринкова економіка є тим середовищем, в якому потрібні умови конкурентного господарювання, тобто вільний доступ кожного члена суспільства до будь-яких видів економічної діяльності.

§ 2. Суб'єкти ринкового господарства

Суб'єктами ринкової економіки можуть бути: практично кожний індивідуум як фізична особа, що не обмежена законом у правосуб'єктності та дієздатності; групи громадян (партнерів); трудові колективи;

юридичні особи всіх форм власності. Щодо останніх, то світова практика нагромадила значну кількість різних форм господарювання, які водночас є господарськими суб'єктами. Зокрема, йдеться про такі організаційно-господарські форми, як індивідуально-трудова діяльність;

державні підприємства; кооперативи; орендні підприємства; фермерські господарства; колективні господарства; народні підприємства; акціонерні товариства; малі підприємства;

корпорації, об'єднання, господарські товариства; асоціації, консорціуми; спільні (змішані) підприємства.

Найпоширенішими є три основні форми підприємництва (бізне-су): одноосібне володіння, товариства, корпорації. Узагальнюючим для всіх цих форм є поняття фірми, тобто всі вони є юридичними особами, суб'єктами ринкової економіки.

В останні десятиліття суттєво змінилася роль певних суб'єктів гос-подарського життя.

Технологічні зрушення у виробництві значно зменшили можливості й переваги великосерійного виробництва, гі-гантських підприємств та об'єднань. Водночас рентабельність і жит-тездатність малих форм господарювання, так званих малих підприємств, суттєво зросла. В результаті в країнах з розвинутою ринковою економікою питома вага суб'єктів малого бізнесу та підприємницької діяльності стрімко зростає. У США, наприклад, функціонує понад 15млн малих фірм, тобто близько 80 відсотків усіх підприємницьких організацій. Частка малого бізнесу у ВВП досягла 43 відсотки, а в загальній чисельності найманої робочої сили - 58 відсотків.

Основні переваги малих фірм такі:

незалежність дій, самостійність і свобода при виборі та здійсненні господарського маневру;

індивідуалізована мотивація розумового ризику та високого кін-цевого результату;

чітко персоніфікована відповідальність за свої рішення, дії та результати роботи;

гнучка й оперативна адаптація до ситуацій, що перманентне змінюються;

більш низькі управлінські витрати;

націленість у завтрашній день, перспективу, що зумовлено ак-тивною інноваційною політикою фірми.

Це не означає, що малий бізнес не має недоліків. Вони є, і їх не менше, ніж переваг.

Однак у цих формах постать власника, під-приємця нероздільно пов'язана з функціями виробника.

Звідси його працелюбство, діловитість, турбота про завтрашній день.

Першорядною умовою функціонування ринкової економіки та забезпечення її подальшого розвитку є наявність самостійних, еко-номічно відповідальних не тільки своїми поточними доходами, а й їх майновою власністю товаровиробників. Вони повинні мати сво-боду для господарського маневру, включаючи право займатися на свій ризик і під свою відповідальність будь-якою діяльністю, не за-бороненою законодавством, самостійно визначати виробничу про-граму, вибирати постачальників, споживачів, установлювати ціни, виходячи з кон'юнктури ринку, розпоряджатися доходами, що за-лишилися після сплати податків і внесення інших обов'язкових платежів, наймати і звільняти працівників відповідно до чинного законодавства, визначати форми та розміри заробітної плати по-над прожитковий мінімум, встановлювати винагороди та матері-альні стимули до ефективної праці.

Вирішальним кроком до ринкового господарства є якнайшвид-ше зростання самостійних товаровиробників - власників індиві-дуальних, колективних, кооперативних, без яких ринкова економі-ка неможлива. Зародження й подальший розвиток прошарку гос-подарів як основних суб'єктів ринкової економіки в змозі завести механізм товарно-ринкової саморегуляції, розпочати інтенсивну самоорганізацію всієї економічної системи при активній регулюю-чій і цілеспрямовано підтримуючій участі держави.

Розділ 14 СУЧАСНИЙ РИНОК, ЙОГО СТРУКТУРА І ФУНКЦІЇ

§ 1. Ринок як полісистемне утворення

Ринок як самодостатній, автоматично діючий, саморегульований механізм - це абстракція, яка деякою мірою відбиває реалії XIX ст. Сучасний же ринок - це один з феноменів, який зумовлює складну систему господарювання, в якій тісно взаємодіють ринкові закономірності, численні регулюючі інститути (передусім державні) і масова свідомість.

Цивілізований характер ринку в промислово розвинутих країнах визначається широким арсеналом перевірених часом і господарською практикою законодавчих і моральних норм, багатоплавною і компетентною політикою держави щодо розвитку економіки та соціальної інфраструктури, інформованістю і самостійністю керівників господарських структур на всіх рівнях, правовою свободою економічної самодіяльності людини.

Ринок як складне, полісистемне утворення має надзвичайно багату структуру. Його складовими є ринки: товарів, капіталу, фінансово-кредитний, валютний, трудових ресурсів, інформації, так званий тіньовий, а також ринкова інфраструктура. Кожний з перелічених елементів здатний функціонувати в так званому автономному режимі і тому має свою структурну побудову. Всі вони взаємодіють як частини єдиної системи, оскільки органічно пов'язані між собою в становленні та розвитку. Порушення цього взаємозв'язку стає серйозною перешкодою існування повноцінного ринкового середовища.

Ринкове середовище розмежовується за політико-адміністративними ознаками: ринки окремих областей, територій, регіонів, країн, коаліцій, континентів, світовий ринок. Крім того, в рамках конкретного ринкового середовища можуть функціонувати агенти різних форм власності та господарювання. Відповідно до цього ринок характеризується за критерієм конкурентоспроможності функціонуючих суб'єктів господарювання як монопольний чи олігопольний.

У монопольному ринку має місце диктат виробника, постачальника, продавця. Однак перевиробництво будь-якого виду продукції може продовжувати, а іноді й загострювати конкуренцію за її збут, тобто монополію недостатньо трактувати як антипод ринково-конкурентного середовища. Крім монополії ворогом останнього є також тотальний дефіцит. Відправною точкою ринкової структури є ринок товарів. Макро-економічні складові його - це ринки споживчих товарів і послуг, інвестицій і капіталу тощо.

Ринок споживчих товарів і послуг - один з найважливіших компонентів товарного ринку. Невід'ємною рисою цивілізованого ринку, свідченням його стабільності й життєздатності є стан суспільного виробництва. Конкретним проявом останнього є рівновага попиту й пропозиції, насичення ринку споживчими товарами та послугами.

Питання нормалізації споживчого ринку сьогодні для багатьох регіонів світу, в тому числі й нашої держави, є надзвичайно актуальним. В економіці України проблема збалансованості попиту й пропозиції, споживчого ринку в цілому породжується диспропорціями відповідних підрозділів суспільного виробництва. Колишня командно-адміністративна система відвернула виробництво від потреб людини, підпорядкувала його інтересам воєнно-промислового комплексу. В структурі валового національного продукту приблизно 45 відсотків припадало на капітальні вкладення, приріст виробничих ресурсів та військові потреби; для фонду споживання й соціальних потреб призначалося лише 55 відсотків. В цінах світового ринку це співвідношення має вигляд 74 : 26. В той же час у країнах з розвинутою ринковою економікою це співвідношення становить 30 : 70.

Ринок інвестицій і капіталу. Включення галузей інвестиційної сфери в систему ринкових відносин оголило дефекти, які протягом десятиліть нагромаджувалися і проявлялися у формі довгобуду, розпорошення капіталовкладень, зростання вартості споруджуваних об'єктів, невідповідності встановлених на них машин, обладнання, приладів світовому

рівню.

Ринкове господарство в його широкому розумінні неможливе поза функціонуванням капіталу. Виключивши його із сфери ви-робничих відносин, країни командно-адміністративної системи при-гнобили виробництво, його рушійні сили.

Управління виробництвом у ринковому господарстві здійсню-ється через капітал. Інакше неможливо перебороти численні лис-баланси, неприйняття підприємствами науково-технічних новинок, їх небажання реінвестувати отриманий прибуток.

Політизація економіки не створює стійких мотивів до ефектив-ного господарювання, не передбачає високої соціальної та мораль-ної культури господарюючих суб'єктів, не сприяє співробітництву з іноземним капіталом. Створення ринку капіталу потребує стиму-лювати передусім не позиковий, а підприємницький іноземний капітал (прямі інвестиції, портфельні інвестиції). Прямі інвестиції перед імпортом позичкового капіталу мають переваги. Вони ство-рюють матеріальну заінтересованість у найбільшій віддачі капіта-лу, у впровадженні передової технології й організації виробництва, орієнтують на світовий ринок, його стандарти тощо.

Ринок праці - посередник між роботодавцями та найманими працівниками. Це форма узгодження попиту на робочу силу з її пропозицією, досягнення в нормальних умовах відносно стабільної рівноваги в цій сфері на основі державної політики, чинного зако-нодавства та саморегулювання.

Світова практика виробила дійові механізми, які дають змогу уникнути екстремальних ситуацій у сфері зайнятості та викорис-тання робочої сили.

Складовими ринку праці є:

працездатне населення, тобто ті, хто за віком і станом здоров'я здатні працювати у різних сферах суспільного виробництва;

зайняте населення, тобто та його частина, яка постійно виконує роботу на підприємствах, в організаціях, закладах за заробітну плату. До цієї групи населення не належать особи, які виконують роботу за допомогою власних засобів праці (рибалки, мисливці, селяни-одноосібники, дрібні ремісники та ін.).

Ринок праці включає також ту частину населення, яка тимчасо-во не працює, але не відкидає надію на це.

Історично склалися два "чистих" варіанти ринку робочої сили і зайнятості. Перший - ринок робочої сили з обмеженим попитом;

другий - з обмеженими ресурсами. Класичний взірець першого - ринок відсталих країн.

Ринок робочої сили з обмеженим попитом також завжди має великий резерв робочої сили.

Дійовим інстру-ментом ринку робочої сили є біржі праці.

У ході розвитку системи ринків в Україні формуються усі їхні різновиди за сегментами ринку, і вони набувають певної структу-рованості.

§ 2. Ринкова інфраструктура

Надзвичайно важливим і складним структурним утворенням рин-кової економіки є ринкова інфраструктура. Вона містить такі еле-менти: аукціони, торгово-промислові палати, торгові дома, ярмарки, маркетинг, біржі, брокерські, страхові, аудиторські фірми, холдин-гові компанії та ін.

Аукціони - форма продажу у визначений час і у визначеному місці товарів, попередньо виставлених для ознайомлення. На аук-ціонах реалізують певні види товарів, які, як правило, користують-ся підвищеним попитом. Наприклад, головними центрами аукціон-ної торгівлі хутром є Нью-Йорк, Монреаль, Лондон, Копенгаген, Стокгольм, Санкт-Петербург, Москва. Особливістю аукціонів є обмежена відповідальність продавця за якість пропонуваних то-варів.

Отже, аукціон - це продаж реальних товарів на основі конкур-су покупців. Міжнародні аукціони - переважно комерційні орга-нізації, які мають приміщення, необхідне обладнання та кваліфіко-

вані кадри. Аукціони організують також спеціалізовані брокерські фірми, які перепродують товари своїх клієнтів за комісійну вина-городу.

Торгово-промислові палати - це комерційні організації, голов-ним завданням яких є

сприяння розвитку економічних і торговель-них зв'язків з партнерами зарубіжних країн. Вони є юридичними особами, які діють на принципах повного комерційного розрахунку та самофінансування. Торгово-промислові палати надають цільові інформаційні послуги. Торгові дома - це торговельні фірми, що закупають товари у виробників або оптовиків своєї країни і перепродують за кордон або закупають товари за кордоном і перепродують місцевим оп-товим та роздрібним торговцям і споживачам у промисловості та інших галузях господарства.

Торгові дома здійснюють операції за свій рахунок, проте можуть виконувати також функції комісонера як для вітчизняних, так і зарубіжних підприємців, торговельних організацій та окремих осіб.

Ярмарки - надзвичайно важливий елемент ринкової інфра-структури. Вони бувають всесвітні, міжнародні, регіональні, національні та місцеві. Ярмарки - це торги, ринки товарів, які періодично організують в установленому місці. Свого часу вони відігравали важливу роль в економічному житті країн Західної Європи. З розвитком суспільного виробництва, розширенням торговельно-обмінних операцій, посиленням конкуренції з центрів привозу великих партій наявного товару ярмарки перетворилися на ярмарки-виставки зразків товарів, які можна замовляти.

Маркетинг (від англ. marketing - ринок, збут) - це динамічна система ринкової орієнтації. Як породження ринкової економіки він є відповідною філософією виробництва, в основу якої покладе-но принципи та закони товарного виробництва.

Складовими маркетингу є: виробництво продукції на основі знання потреб споживачів, ринкової ситуації та реальних можливостей відповідного виробництва; найбільш повне задоволення потреб покупця з використанням методів цінової та нецінової конкуренції; ефективна реалізація продукції та послуг на конкретних ринках на основі всебічного врахування попиту й пропозиції та виробничо-збутових можливостей постачальників; забезпечення довготривалої дієздатності виробничо-комерційних підприємств, фірм та організацій на основі оперативного використання науково-технічних доробок, а також ноу-хау в галузі виробництва товарів.

У більшості підприємств, фірм, асоціацій, акціонерних товариств діють служби маркетингу.

Вибір структури маркетингової діяльності залежить від характеру виробництва та обсягу зовнішньоекономічних зв'язків відповідних господарських і комерційно-торговельних формувань. Основні завдання маркетингової служби; комплексне вивчення ринку; забезпечення стійкої реалізації товарів; ринкова орієнтація виробництва, науково-дослідних і проект-но-конструкторських робіт.

Однією з функцій маркетингових служб є сегментування ринку, тобто диференціація покупців залежно від їх потреб та особливостей поведінки.

У розвинених країнах інфраструктурі ринкових відносин при-таманні багатоканальність реалізації продукції, широкий спектр сервісного обслуговування, розмаїття форм регулювання товарно-грошових відносин. До останніх належать біржі.

Біржа - це такий інститут, завдяки якому оперативніше і з оптимальними наслідками для партнерів укладаються угоди купівлі-продажу товарів, реалізується єдина стратегія комерційної поведінки агентів цієї структури. Біржа є організаційною формою ринку, на якому відбуваються вільна торгівля товарами та послугами, цінними паперами, валютою, наймання робочої сили і формування ринкових цін і курсів відповідних активів на основі фактичного співвідношення попиту й пропозиції.

На початку XX ст. сформувалися чотири основних типи бірж:

перший - як доступне для всіх зібрання; другий - як замкнене, всебічно регламентоване державою зібрання; третій - як всебічно регламентована державою корпорація; четвертий - як вільна корпорація чи приватний заклад останньої. Всі вони мають свої особливості.

Однак їх об'єднує те, що вони вдосконалюють і полегшують ринкові взаємовідносини, регламентують і впорядковують (через писані й неписані правила) найактивніших агентів ринкової економіки, зв'язують їх між собою, полегшують переливання капіталів, виступають індикаторами ринкової орієнтації. З практики відомі біржі праці, товарні, фондові біржі. Біржа праці - елемент ринкової інфраструктури, що регулярно здійснює

посередницькі операції на ринку праці. Система бірж праці сприяє здійсненню узгодженої державної політики в галузі зайнятості населення.

Біржа праці виконує такі функції: аналізує стан ринку праці; прогнозує попит і пропозицію робочої сили; веде облік громадян, що звертаються за працевлаштуванням; сприяє працевлаштуванню працездатних; здійснює професійну орієнтацію молоді; виплачує допомогу по безробіттю тощо. Біржа праці виступає певним гарантом конституційного права на працю як державна організація. Поряд з державними біржами праці існують і платні приватні агентства (контори), що є посередниками в галузі праці, а також: посередницькі бюро при профспілках, молодіжних, релігійних організаціях та ін. В Україні розвивається безплатна державна система центрів і служб зайнятості.

Товарна біржа - комерційне підприємство, регулярно функціонуючий ринок однорідних товарів з певними характеристиками. Це об'єднання підприємств торгівлі, збуту, обміну, мета якої - укладання відповідних угод, виявлення товарних цін, попиту й пропозиції товарів, вивчення, впорядкування і полегшення товаро-обороту та обмінних операцій, представництво і захист інтересів членів біржі, вирішення спорів щодо операцій тощо. Свого часу значне місце у світовій торгівлі, особливо зерном, цукром, займає, наприклад, Одеська біржа. Товарні біржі бувають публічні й приватні.

На публічних біржах угоди можуть укладати як їх члени, так і підприємці, що не є їх членами. Діяльність цих бірж регулюється законами та урядовими актами.

Приватні біржі організують у формі акціонерних компаній і закритих корпорацій.

Укладати угоди на таких біржах можуть лише акціонери. Члени біржі, як правило, не отримують дивідендів на вкладений капітал. Їх прибуток утворюється за рахунок винагород, отриманих від клієнтів, тобто біржі виступають у ролі брокерів.

Брокерські фірми за допомогою брокерів купують і продають товари, грошові номінали чи акції від імені інших осіб. Крім того, вони надають клієнтам також додаткові послуги, в тому числі й у вигляді кредитів, інформації про кон'юнктуру ринку, реклами тощо.

Брокерська фірма - це посередник між продавцями й покупцями цінних паперів на біржі. Вона всебічно вивчає кон'юнктуру ринку, можливості закупівлі та збуту акцій. Схема операцій, здійснюваних брокерами, така: заява інвестора про готовність придбати акції - оцінка брокером кон'юнктури ринку - завершення операції. Процес пошуку інвестора називається ринком.

Біржа як комерційне підприємство забезпечує брокерів приміщенням, зв'язком, здійснює облік операцій, визначає біржові ціни (котирування), сприяє розрахункам, розробляє типові контракти, веде арбітражне розслідування та розглядає спори.

Економічна роль товарних бірж полягає передусім в тому, що вони сприяють встановленню ринкової рівноваги, відтворювальним процесам, ефективності економіки.

Протягом тривалого часу існування товарних бірж вироблялися й апробувалися практикою принципи та правила функціонування суб'єктів ринкових відносин, викристалізувалися біржове законодавство, правове забезпечення їх діяльності.

Одними з перших сформувався поняття так званих біржових товарів та біржового контракту. Останній є юридичним зобов'язанням поставити або прийняти товар на певних умовах. До нього належать угоди із стандартними умовами: сума, кількість, дні та засоби поставки товарів, межі щоденних коливань цін.

Для здійснення операції на біржі повинні бути зафіксовані три змінних чинники: ціна, сума і строки поставок. Останнім часом поширилися так звані ф'ючерсні угоди (домовленості про реалізацію товарів, які будуть вироблені в майбутньому, наприклад, угода про умови закупівлі врожаю наступного року). Вони передбачають не кількість товарів, а число контрактів. При укладанні ф'ючерсної угоди узгоджують лише дві позиції: ціну і термін поставки. Такі угоди можуть здійснюватись лише з одного стандартного виду товарів (так званого базового сорту), встановленого цією товарною біржею. Строк поставок за ф'ючерсним контрактом визначається тривалістю позиції. Наприклад, стандартний контракт Лондонської та інших бірж на поставку каучуку можна укладати на кожний наступний місяць, тобто на місячну позицію; цукру, какао, міді, цинку, олова, свинцю - на

кожну наступну тримісячну позицію.

Постійне збільшення кількості ф'ючерсних контрактів підвищує роль товарних бірж в економіці. Це впливає на формування як товарних цін, так і відсоткових ставок і валютних курсів. Все частіше події на товарних біржах визначають кон'юнктуру всіх інших ринків. Ф'ючерсні операції відкривають також широкі можливості для спекуляцій, які мають місце, коли покупець і продавець певно-го виду товару укладають угоду не для реалізації купівлі та прода-жу, а для отримання різниці в ціні на цей товар на час його постав-ки порівняно із зазначеною в контракті.

Члени товарних бірж отримують можливість найбільш вигідно продавати, купувати або обмінювати товар; користуватися інфор-мацією про кон'юнктуру ринку, яка перманентне змінюється, про стан попиту й пропозиції в розрізі груп товарів; мати відомості про платоспроможність і надійність контрагента угоди. Співзасновни-ки біржі застраховані від небажаного коливання цін, користуються пільговим кредитуванням для здійснення вже укладених угод.

Під впливом часу та економічної конкуренції серед товарних бірж виробилася чітка спеціалізація: щодо кольорових металів - Лондонська, Нью-Йоркська; натурального каучуку - Нью-Йорксь-ка, Лондонська, Амстердамська, Сінгапурська, Куала-Лампурська; зерна - Вінніпезька, Чиказька, Лондонська, Ліверпульська, Рот-тердамська, Антверпенська, Міланська; цукру - Лондонська, Гам-бурзька.

Фондова біржа - це організований і регулярно функціонуючий ринок, на якому відбувається купівля-продаж цінних паперів. На ній продають та купують акції, облігації акціонерних компаній та облігації державних позик. Як найважливіший елемент розвинутої ринкової економіки, ринку капіталів фондова біржа створює мож-ливості для мобілізації фінансових ресурсів, їх спрямування на довго-строкові інвестиції, фінансування перспективних програм.

Фондові біржі мають організаційно-правову форму приватних акціонерних товариств (у США, Великобританії, Японії) або дер-жавних інститутів (у Німеччині, Франції). На сучасних фондових біржах (Нью-Йоркській, Лондонській, Токійській, Паризькій, Франк-фуртській, Базельській, Міланській, Сінгапурській, Тайванській) діють цивілізовані правила та принципи, які зумовлюють певні га-рантії страховим компаніям, окремим акціонерам.

Розпродаж акцій - це вільний маневр бірж, диверсифікація фі-нансових надходжень і можливість нагромаджувати значний обсяг інвестицій.

Акція - це цінний папір, який засвідчує внесок певної частки в капітал акціонерного товариства. Вона дає право на отримання частини прибутку в формі дивіденда.

Фондова біржа у формі акціонерного товариства являє собою об'єднання капіталів, створене шляхом випуску акцій, які є доку-ментом "на пред'явника", котируються і можуть вільно переходити від однієї особи до іншої.

Акціонерне товариство утворюється на основі статуту, розроб-леного її засновниками й узаконеного державними правовими ак-тами. Статутом передбачено максимальну суму (статутний капітал), на яку можуть випускатися акції, та їх номінальну вартість.

Акціонерні товариства - біржі виконують роль барометра еко-номічного життя. Біржові операції мають на меті не тільки індиві-дуальне збагачення власників акцій (йдеться про власників контроль-ного пакета), а й утвердження цього як структурного різновиду рин-ку. При жорсткій конкуренції між фондовими біржами власники акцій виявляються "приреченими" на спільність економічної долі.

Для створення фондової біржі необхідні щонайменше три суб'єк-ти: той, хто випускає цінні папери; хто їх купує; хто об'єднує про-давця і покупця акцій (брокерська фірма).

Щоб бути членом біржі, треба засвідчити свою дієздатність. Так, вартість місця на Нью-Йоркській біржі у різні роки була такою, тис. дол.: у 1827 р. - 0,1; 1901 р. - 80; 1929 р. - 625; 1942 р. - 17;

1987 р. - 1100; 1988 р. - 665.

Незважаючи на те, що нині в США діють 16 фондових бірж, Нью-Йоркська тримає першість не тільки в Сполучених Штатах (3/4 операцій з акціями), а й у світі. Саме на цій біржі котируються цінні папери 1600 найавторитетніших компаній.

Компанії, які бажають продавати свої цінні папери через біржу, повинні:

отримувати річний дохід не менше 2,5 млн дол. (у тому числі не менше 2 млн за кожний з двох останніх років) або сумарний дохід за три останні роки більше 6,5 млн дол. (при прибутковості за всі роки);

володіти реальними активами щонайменше на 18 млн дол.;

мати не менше 2000 акціонерів (як мінімум по 100 акцій у кож-ного).

У дореволюційній Росії, в тому числі й на території України, щоб вступити у біржове товариство (корпорацію членів біржі), необхід-но було пройти через процедуру виборів.

Члени товариства спла-чували вступний внесок (на Калашниковській біржі, наприклад, він становив 300 крб. для купців, 1100 крб. для промисловців) і щорічно вносили в касу біржі певну суму. Центром торгівлі закордонними векселями, валютою, цінними паперами була Санкт-Петербурзька біржа; а лідером у сфері обігу з державними позиками - Мос-ковська біржа.

За своїми статутами російські біржі були закладами відкритого типу. Відвідати біржу з метою укладення угоди не заборонялося нікому, проте категорично заборонялося навіть входити до біржі особам, колись засудженим за економічні та інші проступки, бор-жникам, банкрутам і тим, чиї справи були передані в кредиторське управління. Ті, хто бажав взяти участь у біржовій торгівлі, повинні були мати право вести торгівлю та дотримуватися Положення про державний промисловий податок.

У суверенній Україні формується система бірж. Вже діють такі біржі, як фондові, аграрні, міжбанківська валютна. Має місце тенден-ція розвитку від універсальних товарних бірж до спеціалізованих.

Купівля-продаж цінних паперів, облігацій, акцій на фондовій бір-жі здійснюється через відпрацьований тривалою практикою меха-нізм. Залежно від попиту й пропозиції на них встановлюється бір-жовий курс. Бюлетені зареєстрованих біржових курсів (котирувань) публікуються в пресі. Наприклад, газета "Уолл-стріт джорнел" міс-тить спеціальний розділ "С" під назвою "Гроші та інвестиції".

Біржовий курс цінних паперів визначається: прибутковістю фірми та доходами, що передбачаються; розмірами банківського відсотка (позикового відсотка), а також ціною на золото, окремі товари й нерухомість, які є альтернативою залучення тимчасово вільних кош-тів; варіантами ліквідності, тобто можливістю перетворити придбані цінні папери в гроші; політичним становищем у найважливіших регіонах світу; тіншовими операціями, таємними домовленостями, які іноді укладаються з метою отримання спекулятивного прибут-ку від різниці між біржовими курсами.

Незважаючи на те, що іноді має місце суттєвий відрив біржових курсів цінних паперів від представленої ними реальної вартості, в кінцевому рахунку вони відображають реальну ситуацію в еко-номіці країни чи регіону.

Найбільш узагальнюючим показником динаміки курсу цінних паперів є індекс Доу-Джонса.

У 1884 р. Ч. Доу за допомогою винай-деного ним індексу розрахував серію курсів акцій двох промисло-вих фірм та дев'яти залізничних компаній США. Пізніше разом із своїм партнером Е. Джонсом він почав регулярно публікувати цей індекс у газеті "Уолл-стріт джорнел". В 1928 р. індекс був модерні-зований.

Нині індекс Доу-Джонса враховується по 30 великих промисло-вих компаніях, 20 транспортних компаніях і 15 фірмах паливно-енергетичної та комунальної інфраструктури. Індекс Доу-Джонса є показником "здоров'я" економіки не тіль-ки США, а й значної частини світу у зв'язку з діяльністю числен-них транснаціональних корпорацій.

До середини 20-х років індекс Доу-Джонса перевищував (нечасто) 100. Потім він пішов угору. В середині 1929 р. він уже позначався цифрою 469,5. Однак велика депресія призвела до біржового краху:

в жовтні 1929 р. індекс знизився до 230,1. Ще на початку 50-х років він дорівнював 200.

Проте потім почалося його стабільне зростання. 80-ті роки знаменувалися біржовим бумом. У середині жовтня 1987 р. індекс досяг позначки 2722. Під час біржового потрясіння у жовтні 1987 р. курс акцій за один день знизився на 22,6 відсотка, індекс становив усього 1733. Знецінення акцій на біржах усього світу в сумі склало 2 трлн дол. Страхова компанія - комерційна, фінансово-кредитна організація, що ставить за мету отримання прибутку від здійснення страхових операцій. Страхові компанії здійснюють систему заходів, спрямованих на повне або часткове відшкодування застрахованим фірмам збитків, яких вона зазнала за непередбачених обставин:

внаслідок стихійного лиха, аварії, невиконання зобов'язань збанкрутілими контрагентами тощо. Вони прагнуть залучити якомога більше клієнтів (фізичних і юридичних осіб), між якими й розподіляють суми відшкодування збитків. Такі компанії нівелюють та зменшують подібні труднощі й ускладнення, що можуть трапитися в кожного з клієнтів. Страхові компанії нейтралізують економічний ризик фізичних та юридичних осіб, покривають непередбачені збитки.

Аудиторська фірма - це незалежна висококваліфікована організація, яка на замовлення контролює й аналізує фінансову діяльність підприємств і організацій різних форм власності, їхні річні бухгалтерські звіти та баланси.

Аудиторські фірми підтверджують або спростовують дотримання підприємствами й організаціями діючих норм господарського права у сфері фінансово-кредитних відносин. Свої послуги вони здійснюють за вказівкою державних органів або на замовлення підприємств та організацій. Аудиторським фірмам надаються для контролю й аналізу всі потрібні документи бухгалтерської звітності. За результатами перевірки, якщо вони виявилися позитивними, господарським суб'єктам видається свідоцтво про достовірність їхнього продекларованого фінансового стану.

Такий контроль здійснюється з метою зменшення економічного ризику при укладанні відповідних фінансових угод з даними суб'єктами або при підозрі на можливе банкрутство чи приховування тіньових операцій, тобто таких, що функціонують поза правовими нормами, за межами державних законів, на так званому "чорному ринку".

Холдингова компанія - акціонерна компанія, капітал якої використовується переважно для придбання контрольних пакетів акцій інших компаній з метою встановлення контролю за їхньою діяльністю й отримання доходів. За своєю структурою і характером діяльності холдингова компанія виконує, як правило, лише фінансові операції. Вона тримає контрольні пакети акцій інших фірм і діє через свої філії. Найпоширеніші так звані чисті холдингові компанії, проте є й змішані, які поєднують контрольні-фінансові функції з безпосереднім управлінням підприємствами.

Холдингова діяльність - це різновид підприємництва, що потребує значних інвестицій і здійснюється, як правило, на основі об'єднання капіталів кількох фізичних чи юридичних осіб.

Функціонування і дієздатність усіх елементів ринкової інфраструктури є важливою і необхідною умовою реальної ринкової трансформації економіки України. Розвиток цієї інфраструктури вимагає відповідного законодавства, юридичних гарантій, дієвого механізму й матеріально-фінансового забезпечення.

§ 3. Функції ринку

В економічно розвинутих системах основними функціями ринку є: відтворення матеріальних передумов для дії об'єктивних економічних законів загального характеру; забезпечення еквівалентності економічних відносин, пріоритету економічних інтересів господарюючих суб'єктів; блокування господарської і регіональної автаркії, інтернаціоналізація суспільного виробництва, розвиток інтеграційних процесів у міждержавних відносинах; утворення економічних передумов для демократизації господарського життя; утвердження ефективного господарювання; вимір людської праці, визнання першочергового значення професійності та компетентності; стимулювання структурних змін в економіці, диверсифікація виробництва; встановлення об'єктивно необхідної рівноваги, пропорційності в економіці; розвиток конкурентних засад.

Якщо йдеться про роль ринку в загальному плані, то мається на увазі його функція

забезпечення відповідності виробничих відно-син характеру й рівню розвитку продуктивних сил. Іманентно влас-тиві ринку методи впливу на економіку, форми організації господа-рювання зумовлюють орієнтацію суспільного виробництва на відтво-рення передумов і можливостей для дії об'єктивних економічних законів суспільного розвитку.

Ринок генерує еквівалентні, тобто економічно рівноправні, від-носини в усіх галузях виробництва, на всіх рівнях господарського життя, культивує знання, професійність, компетентність, творче ставлення до роботи. Принцип "від кожного - за здібностями, кожному - за працею" здійснюється лише в середовищі, де пану-ють закони товарного виробництва.

Нормальна економіка, закономірності поділу праці, ринково-конкурентне середовище в цілому не сприймають політику тери-торіальної та господарської автаркії. Ринкова економіка та зако-ни її функціонування в кінцевому підсумку об'єднують території і народи, інтенсифікують суспільний і міжнародний поділ праці, вертикальні та горизонтальні зв'язки між рівноправними партне-рами. Іншими словами, закони та принципи, за якими діє ринко-ва економіка, виконують інтеграційну роль, сприяють формуван-ню єдиного економічного простору.

Ринок є економічною складовою демократизації господарського життя; робить непотрібною вагому частину адміністративної вла-ди, відторгає командно-розподільчі її засади; культивує гуманіза-цію господарського життя.

Ринок, який ґрунтується на правових засадах, є економічною "технологією", за допомогою якої створюються умови для ефек-тивного господарювання, динамізму виробництва. Такі конкретні прояви ефективності, як продуктивність праці, якість роботи, еко-номічність виробництва, науково-технічний прогрес, значною мі-рою зумовлюються ринково-конкурентним середовищем.

Ринок є "вимірjuвальним пристроєм" людської праці. Вся гама якостей, які несе в собі енергія людської праці, врешті-решт, знахо-дить своє вираження у формі числа (вартість товару, ціна товару) в ринковому середовищі. Елементами товарності є не лише матеріальні речі, предмети і послуги, а й результати інтелектуальної праці - ідеї, управлінські рішення, винаходи, результати мистецької діяль-ності тощо. Невідтворювана унікальність "подарунків природи" (землі, повітря, води.та ін.) також є констатуючим елементом то-варності й тому також має свою цінову оцінку.

Крім того, ринок стабілізує грошовий обіг, підтримує авторитет національних грошових одиниць; створює дійовий механізм моти-вації праці; підтримує "здоров'я" сфери споживання; стимулює різні форми бізнесу; стверджує повагу до писаних і неписаних правил людського співіснування.

Цивілізований ринок генерує таке середовище, в якому особа реалізує інтереси інших через себе. Центральна фігура ринку - споживач - виступає і як індивідуум, і як член трудового колекти-ву, і як член певної соціальної групи, і разом з тим як член єдиного суспільства.

Водночас у сучасному ринковому середовищі існують і так звані тіньові відносини і зв'язки. Вони знаходять своє вираження у тих організаційних формах і структурах, які діють в обхід законодавства, що регулює ринкові відносини. Їх стале існування і розповсюдже-ність в усіх країнах ринкової економіки ґрунтуються на об'єктив-них суперечностях самого товарного виробництва і обміну. Особ-ливого розмаху тіньові відносини і зв'язки набувають в умовах і сферах екстремального стану (кризові ситуації в економіці, полі-тиці й самій державності, кредитні та інші дефіцити, значна різни-ця в цінах, у тому числі на робочу силу, в різних частинах світового господарства тощо). Все це дає змогу отримати величезні прибут-ки, а тіньовим структурам - сховати їх від оподаткування та ін.

Тіньові відносини і зв'язки є немовби тінню офіційного ринку, ринкового законодавства тощо, які, отримуючи певну самостійність руху, паразитують на суперечностях товарного виробництва і обі-гу. Проте самостійність існування тіньової економіки надто обме-жена. Якщо підрив нею об'єктивних законів товарного виробницт-ва і обігу сягає певної межі, то починає пробуксовувати ринкове господарство, тінню якого вона є, і це впливає на неї

саму, різко скорочуючи її можливості. Звідси об'єктивною межею тіньової економіки є нормальне функціонування ринку.

Конкретні організації та прояви тіньової економіки, існуючи як загальні форми, не є стабільними і довговічними щодо певних її учасників. Розвиток соціально орієнтованого ринкового господарства, в якому поєднуються ринкова система і державне регулювання при зростанні ролі колективів власників та їх організаційних структур, інфраструктури ринку, суспільних організацій тощо, долає суперечності ринкової економіки, а разом з тим і саморух його тіні. Суперечність сучасного ринку розв'язується не через його відкидання, а шляхом використання для всебічного розвитку продуктивних сил і багатства суспільства.

Частина III. ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ ТОВАРНОГО ВИРОБНИЦТВА І РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Розділ 15. Конкуренція і монополія в ринковій системі

§ 1. Ринкові форми і способи ринкової поведінки економічних суб'єктів

§ 2. Модифікація конкурентно-ринкового механізму

§ 3. Позаринкові форми зв'язку господарських одиниць

§ 4. Держава як організатор конкурентних відносин

Розділ 15

КОНКУРЕНЦІЯ І МОНОПОЛІЯ В РИНКОВІЙ СИСТЕМІ

§ 1. Ринкові форми і способи ринкової поведінки економічних суб'єктів

Про ринок говорять тоді, коли розглядають взаємодію попиту і пропозиції будь-якого товару. З усіх численних можливостей класифікувати ринки розглянемо тільки одну: за структурою сторін попиту та пропозиції, тобто за кількістю та силою учасників ринку. Виходячи з припущення, що кількість суб'єктів ринку знаходиться в зворотній пропорції до їх сили, тобто до їх впливу на ринкові події, одержимо рівність "багатьох" з малим ринковим впливом, "кількох" з середньою ринковою силою і "одного" з великою владою на ринку. Як результат маємо три основних варіанти ринкових форм: поліполію, олігополію і монополію (з грец.: *polein* - купувати або продавати, *monos* - один, *oligos* - кілька, *polis* - багато). Ринкову типологію на основі викладених вище припущень наведено в табл. 2.

Приклади до відповідних ринкових форм містить табл. 3. До деяких форм такі приклади підібрати досить важко, а до деяких відносно легко, наприклад, пошта, телефон яскраво демонструють монополію пропозиції. Найважче підібрати приклади для поліполії. Ця ринкова форма, при якій багато продавців протистоять великій

Таблиця 2. Типологія ринкових форм

Т.2

Покупці	Продавці		
	Багато (малі)	Кілька (середні)	Один (великий)
Багато (малі)	Поліполія	Олігополія пропозиції	Монополія пропозиції
Кілька (середні)	Олігополія попиту	Двостороння олігополія	Обмежена монополія пропозиції
Один (великий)	Монополія попиту	Обмежена монополія попиту	Двостороння монополія

Т.3

Т а б л и ц я 3. Приклади ринкових форм

Покупці	Продавці		
	Багато (малі)	Кілька (середні)	Один (великий)
Багато (малі)	Валютний ринок	Бензин, автомобілі	Пошта, телефон
Кілька (середні)	Молокозаводи	Спеціальні машини	Винахідник (власник патенту)
Один (великий)	Монополія держави на торгівлю горілкою	Міністерство оборони	Тарифні переговори між профспілкою і союзом підприємців

кількості покупців, характеризується економічною теорією як до-сконала конкуренція

(вільна, чиста). Щоб ринок відповідав цьому терміну, поряд з поліполістичною його структурою мають дотримуватися ще такі умови: на цьому ринку має бути однорідний товар; продавець і покупець не повинні мати будь-які персональні переваги; ринок повинен бути повністю прозорим, тобто всі його суб'єкти повинні володіти повною інформацією про величину пропозиції, ціни, якість тощо; всі учасники ринку повинні реагувати з однаковою великою швидкістю на зміни його параметрів; як продавці, так і покупці повинні мати можливість вільного доступу до ринку та виходу з нього. Оскільки прикладів поліполії в сучасній економіці існує дуже мало (валютна біржа, інші біржі), то досконала конкуренція виступає більше як ідеальний стан ринкового господарства. У практиці домінує недосконала конкуренція (обмежена). Вона виникає в умовах, коли далеко не всі продавці галузі можуть запропонувати певний товар за діючою ціною. Залежно від кількості продавців і покупців одного і того самого товару на ринку розрізняють типи їхньої ринкової поведінки і ймовірні результати ринкової діяльності (табл. 3).

Найпростішим і водночас ідеальним типом ринкової поведінки економічних суб'єктів є монополія.

В основу виникнення монополій покладено об'єктивний процес розвитку продуктивних сил наприкінці XIX - на початку XX ст. Становлення розвинутої підприємницької економічної системи вимагало адекватної виробничої бази у вигляді великого машинного виробництва. З розвитком техніки, в свою чергу, прискорювався процес витіснення дрібних підприємств: нова техніка могла бути використана лише на великих підприємствах.

Технічні переваги давали змогу краще організувати виробничий процес, що разом з економією на загальних витратах, високою продуктивністю праці, розширенням можливостей у використанні

кредиту сприяло розвитку великих підприємств і поступово збільшувало їхню роль у промисловому виробництві.

З часом настав період, коли розвиток концентрації й централізації капіталу і виробництва на основі вільної конкуренції спричинив якісні перетворення у господарській системі.

Основна частина суспільного виробництва виявилася зосередженою на небагатьох великих підприємствах, конкуренція між якими мала особливо руйнівний характер і загрожувала значними негативними наслідками. Щоб запобігти руйнівним силам конкуренції, мати змогу встановлювати високі ціни на товари й отримувати максимальний прибуток, великі підприємства стали групуватися, утворюючи монополістичні об'єднання. На зміну вільній конкуренції прийшла монополія. Вона заперечувала ринкову стихію і внесла елемент свідомого регулювання ринкових відносин. Аналіз виникнення і розвитку процесів монополізації був проведений у широковідомій праці В. І. Леніна "Імперіалізм, як найвища стадія капіталізму".

Для монополії характерні відсутність вільної, досконалої конкуренції на ринку, де вона панує, і загрози приватним цілям її з боку контрагентів, які внаслідок своєї чисельності не можуть протидіяти згуртовано й узгоджено.

Автори відомого американського підручника з економічної теорії "Економіка" К.

Макконнелл та С. Брю підкреслюють, що монополія - це ситуація, за якої число продавців стає настільки малим, що кожний продавець уже в змозі впливати на загальний обсяг пропозицій, а отже, і на ціну продукту, що продається. Звідси можна визначити, що практично за своєю економічною сутністю монополістична ситуація на ринку виникає тоді, коли у певній галузі домінують кілька корпорацій, оскільки вони мають змогу офіційного, а також неофіційного зговору для панування на ринку й отримання монопольного прибутку. На відміну від досконалої конкуренції монополія обмежує ринково-конкурентну стихію і спрямовує свою дію на впорядкування господарської системи, захищаючи і стабілізуючи її з метою забезпечення економічних переваг висококонцентрованим господарським одиницям. Вже перші розвинуті організаційні форми монополій - картелі, синдикати, трести - суттєво підірвали внутрішньогалузеву конкуренцію.

Картелі й синдикати обмежили вільну конкуренцію у сфері обігу. Укладення угод про

особливі умови реалізації товарів і розподіл ринків збуту зруйнувало повну незалежність і свободу ринкових зв'язків і забезпечило умови для економічної реалізації їхнього панування.

З появою трестів монопольне регулювання охопило також про-цес виробництва. Часткова планомірність не тільки стала формою руху капіталу в рамках окремого підприємства, як це було власти-во періоду вільної конкуренції, а й поширилася на виробничі та комерційні зв'язки між підприємствами, що входили до складу трес-ту. Монополістична планомірність стала набувати нових масшта-бів, звужуючи водночас діяльність ринково-конкурентних сил.

Монополізувавши виробництво в окремих галузях промисловості, трести сприяли подальшій концентрації виробництва і капіталу. Це створило матеріальну основу для їхнього впливу на виробників інших галузей і допомогло проникнути в нові галузі. З'явилися реальні умови для обмеження міжгалузевої конкуренції й становлення ба-гатогалузових монополій.

Еволюція одногалузових монополій у багатогалузеві відбувала-ся, по-перше, комбінуванням, тобто об'єднанням підприємств тех-нологічно пов'язаних між собою галузей промисловості, наприклад, вугільної, металургійної, автомобілебудівельної; по-друге, через ди-версифікацію виробництва - проникнення монополій у галузі, що прямо не пов'язані з основною сферою їхньої діяльності. Наслід-ком диверсифікації стали концерни - великі багатогалузеві утво-рення, які поступово захоплюють головні позиції як на ринках, так і у сфері виробництва.

Формальними видами ринкової монополії господарських суб'єк-тів є білатеральна, або двобічна, монополія, обмежена і власне, або чиста, монополія.

Білатеральна монополія утворюється за наявності на ринку лише пари контрагентів: один продавець - один покупець. Їм не загро-жує конкуренція з боку інших економічних суб'єктів: на своєму ринку вони повні господарі, проте їхня економічна влада обмеже-на, оскільки ринкові відносини між ними характеризуються взає-мозалежністю.

В обмеженій монополії на галузевому ринку присутні один про-давець (монополіст) і кілька покупців. Тут економічна влада моно-полії сильніша, ніж при білатеральній монополії: хоч покупців і небагато, але вони конкурують один з одним за право вступити у ринкові відносини з монополістом.

Найбільша економічна влада у .власне монополії: монополісту-продавцю протистоять багато покупців, відносини між якими буду-ються на конкурентній основі. Функція сукупного попиту виступає в цьому випадку як функція індивідуальної ринкової ціни монопо-ліста. Для максимізації свого прибутку монополіст повинен досягти рівноваги між ціною і кількістю продукції, при якій утворилася б найбільша різниця між виручкою і валовими витратами. Тому його метою є відшукання рівноваги граничних витрат і граничної ви-ручки. Монополіст створює дефіцит товарної пропозиції, який і обумовлює ціну, що значно перевищує граничні витрати. Створю-ється монопольний прибуток. За оцінками американського еконо-міста Ф. Шерера, збитки, що виникають внаслідок монополістич-ного розподілу ресурсів, становлять 0,5-2 відсотки валового націо-нального продукту США. Тут мікро- і макроекономічні інтереси розходяться. Монополія як мікроекономічний суб'єкт досягає своїх приватних цілей.

Монополія як ідеальний тип ринкової поведінки економічних суб'єктів на практиці зустрічається дуже рідко. Проте й сьогодні на національних і світових галузевих ринках функціонує цілий ряд фірм, які займають там майже монопольне положення. Класичним прикладом міжнародної монополії є алмазний синдикат "Де Бірс", який контролює від 80 до 85 відсотків пропозиції.

До монополістичних галузей належать також громадський тран-спорт, зв'язок, виробництво і постачання електроенергії тощо. Такі підприємства належать до природних монополій і на місцевих рів-нях вони підлягають державному регулюванню.

У колишньому СРСР економічна політика держави свідомо здій-снювалася в напрямі створення умов для монопольного положення виробника. Примітивне розуміння історичної тенденції до зростання усупільнення виробництва ототожнювало його з

великим і надвє-ликим виробництвом. У результаті в промисловості колишнього СРСР склався найвищий у світі рівень концентрації виробництва. Кожне підприємство давало продукції в середньому в 4 рази біль-ше, ніж американське, а середня чисельність зайнятих на одному підприємстві майже в 10 разів перевищувала аналогічний показ-ник для країн Заходу.

Монополізацію економіки колишнього СРСР спричинили не тіль-ки зростання концентрації виробництва, а й практика реалізації промислової продукції, за якою для виробників установлювались зони реалізації, де вони виступали монополістами. До того ж конкуренція трактувалася як вада розвиненого підприємницького то-варного виробництва. Промислові структури в економіці країн командно-адміністра-тивної системи традиційно характеризувались великим рівнем кон-центрації. Багато видів продукції випускала невелика кількість виробників, проте централізоване визначення цін і обсягів вироб-ництва перешкоджало виникненню на цьому ґрунті проблем моно-полізму, характерних для ринкової економіки. Однак багато під-приємств активно використовували своє монопольне становище, у тому числі й для отримання додаткових обсягів капіталовкладень та інших ресурсів.

Крім концентрації виробництва монополізм при командно-адмі-ністративній системі мав такі особливості. По-перше, стан загаль-ного дефіциту формував надлишковий попит на продукцію більшості підприємств. Формувався "ринок продавця", і кожне підпри-ємство ставало монополістом щодо своїх покупців незалежно від кількості підприємств галузі, які випускали однорідну продукцію. По-друге, весь державний сектор в макроекономічному аспекті виступав як монополія, оскільки всі підприємства належали одно-му власнику - державі, яка не була зацікавлена у конкуренції між ними.

Україна дістала у спадок високомонополізовану, жорстко зацен-тралізовану систему господарювання. Побудова ефективної націо-нальної економіки передбачає створення правових основ обмеження монополізму, недопущення недобросовісної конкуренції у підприєм-ницькій діяльності та здійснення державного контролю за додер-жанням норм антимонопольного законодавства.

§ 2. Модифікація конкурентно-ринкового механізму

В економіці ринкове розвинутих країн посилюються як процеси монополізації, так і інтенсивність конкуренції. Такий розвиток за-кономірний, оскільки монополія та конкуренція - це дві сторони одного і того самого процесу руху капіталу.

У більшості промислове розвинутих країн відсутня галузева єдина формально монополістична структура, яка б давала змогу контро-лювати виробництво і ринок у повному їх обсязі. Здебільшого галу-зевий контроль здійснює кілька великих корпорацій. Така структу-ра ринку називається олігополістичною.

Як і монополія, олігополія може бути білатеральною і власне олі-гополією. У білатеральній олігополії попит на продукцію кількох про-давців формують кілька споживачів, а у власне олігополії кільком продавцям протистоять численні покупці. У таких структурах ринку процеси монополізації та конкуренції тісно пов'язані один з одним.

Олігополістична структура обумовлює нові форми внутрішньо-галузевого взаємозв'язку компаній, однорідних за галузевою спе-ціалізацією. Обмежене число великих підприємств у галузі чи на окремих ринках створює об'єктивні основи для взаємодії у різних напрямках виробничої чи комерційної політики. Найпоширенішою формою взаємодії суб'єктів олігополії є проведення спільної ринко-вої політики з метою послаблення внутрішньогалузевої конкуренції. Основним засобом її реалізації є монополістичне регулювання цін товарів. Монопольна ціна складається не тільки в умовах пануван-ня на ринку однієї монополії. Практикуючи "лідерство в цінах", олігополісти встановлюють і підтримують монопольне високі ціни на продукцію аналогічного асортименту.

Іншою формою взаємодії є координація виробничої діяльності через регулювання обсягу і або асортименту продукції, визначення довгострокової спеціалізації. За умови панування в галузі олігопо-лістичної структури кожен з її учасників має змогу монополізувати вузько спеціалізований ринок, установити на ньому монопольні ціни та обмежити конкуренцію.

Незважаючи на можливості учасників олігополістичної структури ринку в галузі координації спільної діяльності, їхні приватні інтєреси не завжди відповідають груповим олігополістичним. Щільність ринкових зв'язків фірм-олігополістів прямо залежить від величини монопольного прибутку: монопольна координація відносин за висококонцентрованого капіталу доцільна доти, поки вона гарантує монопольний прибуток, у протилежному разі панує конкуренція. Конкуренція в олігополістичних структурах характеризується високим ступенем гостроти. Зменшення кількості виробників-продавців у галузі внаслідок банкрутства однієї з фірм - учасниць олігополіції надає іншим, що вижили, змогу розширення ринку збуту. Інтєнсивність конкуренції перебуває у зворотній залежності від числа учасників ринкової олігополіції: чим менше залишається продавців, тим більший вигреш у формі перерозподілу ринку збуту вони отримують внаслідок економічної загибелі своїх конкурентів. Звідси постійне прагнення олігополістів до диференціації продукту, забезпечення належної якості його, оновлення асортименту. З олігополією пов'язана поява нової форми внутрішньогалузевої конкуренції - нецінової. В умовах приблизно однакових фінансово-технологічних ресурсів переважна більшість конкуруючих великих корпорацій відмовляється від застосування цінових методів впливу на суперника, оскільки це, по-перше, обходиться дуже дорого; по-друге, практично не змінює ринкові позиції. Економічно вигідніше використовувати нецінове суперництво. З середини 50-х років - періоду розгортання НТП - найважливішими методами ведення внутрішньогалузевої конкуренції стають оновлення товарів та своєчасний вихід з ними на ринок; поліпшення асортименту та якості продукції; удосконалення форм залучення та обслуговування покупців.

В останні десятиліття під впливом процесів інтернаціоналізації господарського життя спостерігається зростання ролі цінової конкуренції. Діяльність транснаціональних корпорацій підриває монопольне регулюючі сили в рамках національних олігополій, проте розмивання національних олігополій як наслідок загострення міжнародної внутрішньогалузевої конкуренції ще не означає зменшення цієї форми організації капіталу, а лише свідчить про масштабний перехід від національної до міжнародної олігополіції.

Поряд з монополістичною конкуренцією в олігополістичних структурах загострюється конкуренція дрібного та середнього підприємства з великими фірмами. Цьому сприяє як система підрядних і субпідрядних відносин між ними, так і проведення підприємствами, які не входять в олігополію, самостійної ринкової політики, часто спрямованої на те, щоб стати членами олігополістичного угруповання. Поява нових конкурентів відбувається на ринковій політиці олігополій. У багатьох випадках вона веде до згуртування і тіснішої координації їхньої діяльності, особливо щодо визначення ціни продукції або встановлення певних бар'єрів на шляху до вступу в олігополістичний ринок нових членів.

Виникнення олігополістичної структури ринку не усуває міжгалузевої конкуренції, яка в умовах розширення сфери часткової планованості на міжгалузевому ринку й загострення боротьби за частку в кінцевому попиті набула специфічної форми суперництва між цілими групами галузей, об'єднаних у концерни. Диверсифікація виробництва стала важливим засобом боротьби за ринок.

Для концерну цінова конкуренція економічно виправдана. За допомогою прибутку від випуску одних видів продукції він може використовувати демпінгові заходи на ринках інших галузей, придушуючи тим самим конкуруючі вузькоспеціалізовані виробництва. Диверсифікація концерну йде таким чином, що спеціалізація стосується тільки виробничих підрозділів господарських одиниць. Самі ж господарські одиниці маневрують на різних галузевих ринках.

Важливою сферою освоєння великим капіталом нових видів виробництва стали галузі високої технології. Завойовуючи в них певні позиції, диверсифіковані концерни розв'язують одночасно кілька завдань: по-перше, забезпечують економічний вплив концерну в нових галузях; по-друге, домагаються зростання маси та норми прибутку на сукупний капітал концерну; по-третє, створюють умови для модернізації традиційного виробництва на основі прогресивних технологій та нової техніки, що виробляються вже в

межах самої господарської одиниці. Все це визначає конкурентоспроможність кожної його ланки.

Так, ще у 80-ті роки почалося масове вторгнення автомобілебудівельних фірм у сферу високої технології. Американська фірма "Дженерал моторс" за п'ять років скупилла більше десяти досить великих компаній і завдяки цьому проникла в галузі аерокосмічної промисловості, робототехніки, штучного інтелекту та ін. Німецька фірма "Даймлер-Бенц" протягом одного року вийшла на перше місце серед промислових гігантів країни і перетворилася у величезний технологічний концерн, встановивши контроль над провідною моторобудівною фірмою "MTU", яка випускає двигуни для літаків, танків та військових кораблів, і захопивши передову технологічну компанію "Дорньє" - лідера у виробництві авіакосмічної техніки та електроніки та включивши до свого складу "АЕГ" - одну з провідних електротехнічних фірм.

Диверсифікація дає змогу великим корпораціям поєднувати прямий тиск і гнучкість у конкурентній боротьбі, сприяє запобіганню появи нових великих конкурентних компаній у маломонополізова-

них галузях. Проникнення в нові галузі, а також у раніше малоспеціалізовані обмежує в цілому чисельність виробників і зужує сферу конкурентно-ринкових відносин.

Отже, ринковий механізм як механізм урівноваження попиту та пропозиції у певні історичні періоди набуває різних форм. Його розвиток визначається взаємодією двох сил - конкуренції та монополії. Модифікуючись, олігополістична структура зберігає базову роль у підприємницькій економіці. Вона є достатньо мобільним і гнучким системним цілим, піддається впливу як доцентрових, так і відцентрових тенденцій.

Першою, найважливішою, функцією конкуренції, яку вона виконує на всіх етапах розвитку ринкової економіки, є прямий вплив на процес ціноутворення. Особливість цієї функції в сучасних умовах виявляється у тому, що коло суб'єктів конкуренції відчутно змінилося, внаслідок чого провідною формою її стала олігополістична конкуренція, яка опосередковує ринкові зв'язки між потужними щодо фінансів і виробництва господарськими одиницями. За цих умов відповідності народногосподарського і мікроекономічного оптимумів можна досягти тільки через конкурентно-ринковий механізм. Економічно самостійні великі господарські одиниці застосовують такі методи підвищення мікроекономічної ефективності, які не відображають реальні результати їхньої господарської діяльності. Панівне положення у виробництві і на ринку штовхає корпорації на досягнення оптимізації господарської діяльності не стільки за рахунок економії на витратах виробництва, раціонального використання факторів виробництва тощо, скільки за рахунок диктату цін, тобто за рахунок споживачів.

Монополізація негативно впливає на ціноутворення. Якщо порівняти зростання цін у найбільш монополізованих і маломонополізованих галузях економіки, то показник першої групи галузей був значно вищий за аналогічний показник другої групи. Наприклад, за 30 років другої половини ХХ ст. (з 1950 до 1980 р.) індекс оптових цін у 15 провідних галузях США зріс у 3,7 раза. За цей самий період ціни на продукцію машинобудування і чорної металургії, де рівень монополізації найвищий, зросли відповідно в 4,2 і 4,51 раза. У найменш монополізованих галузях, таких, наприклад, як текстильна і швейна, рівень цін підвищився в 1,95, а в громадському господарстві - в 2,39 раза. Порушення конкурентно-ринкового механізму зумовлює невинуватене завищення цін, погіршення позицій споживача, тому в умовах самостійності господарських одиниць конкуренція відіграє важливу роль. У ході змагання за гроші покупець вона змушує продавців збивати ціни, приводячи тим самим у відповідність мікро- та макроекономічні оптимуми. Звідси зміцнення ринкових позицій конкурентів та завоювання ними нових ринків збуту чи розширення старих потребує поліпшення якості продукції, пошуку нових її видів тощо. Друга економічна функція конкуренції - стимулювання науково-технічного прогресу. Великі підприємства вкрай суперечливо впливають на розвиток науки і техніки. Досягши монополізованого положення на ринку, велика господарська одиниця повільно реагує на вимоги науково-технічного прогресу до того часу, поки не відчує загрози втрати монополізованого права на ринку збуту. Так, у США найнижча частка витрат на наукові

дослідження в сумі продажу відрізняє концерни, які стали ринковими монополістами. Це було характерне для фірм "Екссон", "АТТ", "Дженерал моторс" та ін.

Застійні явища в розвитку науково-технічного прогресу тривають доти, поки на ринку не з'явиться сильний конкурент, що стане загрозою монопольному положенню певних великих корпорацій. Здебільшого такими конкурентами є іноземні фірми. Поглиблення процесів інтернаціоналізації господарського життя країн створює об'єктивні умови для посилення науково-технічного суперництва, стимулює розвиток науково-дослідних робіт і зростання продуктивних сил суспільства. Значне посилення позицій японського капіталу в автомобілебудуванні США, наприклад, спричинилося до зростання витрат на проведення наукових досліджень у "Дженерал моторе". Поряд із загальним подвоєнням витрат на наукові дослідження протягом останнього десятиліття концерн інвестував сотні мільйонів доларів на зменшення маси автомобілів та енергоємності їхніх двигунів. Аналогічна ситуація склалась і в "АТТ". Як тільки протекціоністські бар'єри перестали захищати його монопольне положення, концерн різко збільшив асигнування на наукові розробки.

Сучасна конкуренція має кілька рівнів. Для неї характерна тенденція до олігополістичної ситуації на рівні великих корпорацій, монопольної - у відносинах їх з дрібними та середніми фірмами і значною мірою досконалої на рівні останніх. Кожний з цих рівнів має свою специфіку, зберігаючи при цьому загальні риси конкуренції. За умов складного ринкового господарювання у конкурентних відносинах бере участь і держава.

Хоча сучасна конкуренція на рівні великих корпорацій і виступає як олігополістична, а її суб'єкти легко переходять від боротьби до зговору і навпаки, навіть у випадку прямих безпосередніх міжфірмових і контрактних зв'язків ринок залишається важливим, а часто й основним механізмом визначення суспільне необхідних витрат на виробництво товару як з якісного, так і з кількісного боку. У сучасних умовах конкуренція товарних форм капіталу заміню-

ється конкуренцією в передвиробничій і виробничій сферах. Регулятором суспільного процесу відтворення все більше стає конкуренція продуктивного і навіть грошового капіталу.

Модифікація економічних функцій конкуренції в господарській системі пов'язана з її самовдосконаленням. Розвиток монопольно-регулюючих сил надає нових рис функціональному призначенню конкурентно-ринкового регулювання, проте ціна, як і раніше, залишається ринковою категорією і зберігає свою роль регулятора розподілу виробничих ресурсів, потужностей і потенціалів.

§ 3. Позаринкові форми зв'язку господарських одиниць

Монополія як тип виробничих відносин передбачає свідоме регулювання зв'язків у процесі виробництва й обігу. Однак, якою б великою не була господарська одиниця, за своєю діяльністю та інтєресами вона залишається відокремленим товаровиробником. Суспільний зв'язок між виробниками повинен здійснюватися через ринок. Суперечність, що виникає між прагненням великих корпорацій до подолання ринкової форми обміну та їхньою товарно-підприємницькою природою, частково розв'язується налагодженням позаринкових форм обміну. Такі форми охоплюють мікрорівень господарського життя країн з ринковою економікою. Це внутрішньо-фірмове господарство концернів та інших економічних одиниць і різноманітні форми неконкурентних зв'язків між підприємствами. Внутрішньогосподарські комплекси сучасних монополістичних об'єднань досягають величезних масштабів. Вони мають у своєму складі десятки й сотні різноманітних підприємств, установ, лабораторій, інших організацій. Американським автомобільним концерном, наприклад, тільки на території США належить більше 100 автоскладальних заводів, 225 заводів з виробництва частин, деталей і механізмів, 210 комплектуючих складів і 42 випробувальних польових полігони. Здебільшого виробничі підрозділи великих компаній тісно пов'язані між собою, оскільки вони є комплексами для послідовної обробки продукту, доведення його до готовності або єдиною технологічною основою для виробництва різноманітних продуктів. Такий внутрішньофірмовий поділ праці опосередковується внутрішнім обігом, що має позаринкову форму: обіг продукції здій-

снюється відповідно до планів матеріально-технічного забезпечення підприємств фірми. Інтенсивність внутрішньофірмових поставок визначає ступінь господарського взаємозв'язку виробничих підрозділів. Обмін про-міжною продукцією між підприємствами концерну пов'язаний з процесами спеціалізації й кооперування і веде до інтеграції виробничих та ринкових процесів, що означає тут підрив товарного виробництва. В німецькому концерні "Маннесман", наприклад, внут-рішньофірмові поставки досягають 1/4 всього обороту, а концерн "Сіменс" поставляє своїм підприємствам 42 відсотки конструктив-них елементів. У цілому в компаніях з річним обсягом продажу понад 1 млрд дол. внутрішньофірмовий оборот становить в середньо-му 32 відсотки загального обсягу реалізованої продукції.

Внутрішньофірмовий господарський оборот здійснюється на ос-нові трансфертних цін, які регулюють економічні відносини між під-розділами господарської одиниці і визначають їхній внесок у загаль-ний результат господарської діяльності. Трансфертне ціноутворення найбільш поширене в концернах, де переваги провідної галузі явні. Трансфертні ціни можуть установлюватися на основі ринкових цін; повних витрат виробництва; цін, які визначаються за домовленістю між підрозділами компанії; витрат виробництва і надбавок на прибу-ток; змінних витрат виробництва. У певних випадках рівень трансферт-них цін може прямо визначати вище керівництво концерну.

Способом реалізації внутрішньофірмових позаринкових зв'яз-ків є вдосконалення прогнозування. Високий рівень концентрації виробництва і капіталу характерний для індустріальне розвинутих країн, потребує планомірного регулювання виробництва. Протягом ХХ ст. у країнах ринкової економіки були значно вдос-коналені способи планування, широко стали використовуватися ме-тоди дослідження операцій, економічні моделі, системний аналіз. Планування зі сфери виробництва і збуту поширилося на науково-дослідні роботи, матеріально-технічне забезпечення, підготовку кад-рів тощо. Новим аспектом внутрішньофірмового планування стало планомірне регулювання операцій у міжнародному масштабі. Великі підприємства почали ширше використовувати принцип безперервності планування, особливо щодо всієї господарської діяльності фірми. Проте довгострокові плани виробництва окремих товарів складаються рід-ко, що пояснюється швидким оновленням асортименту продукції.

Різноманітні форми обмеження конкуренції і відповідні методи регулювання ринкових відносин охоплюють господарські зв'язки між формально незалежними підприємствами. До найпоширеніших форм позаринкового міжфірмового обміну, особливо на міжгалузевому рівні, належить постачання продукції за контрактами, укладеними зі споживачем. Замовниками-споживачами є великі корпорації, ок-ремі компанії, держава. Суть виробництва на замовлення полягає в тому, що випуск виробів починається тільки тоді, коли відомий їхній споживач. Проте підписання контракту не завжди означає вироб-ництво на гарантований ринок. Зміни в господарській кон'юнктурі можуть змусити замовника відмовитися від співробітництва з фір-мою-виробником. Іноді економічно вигідніше сплатити контрагенту штраф, ніж придбати замовлений продукт. Отже, контрактна систе-

ма не може знищити ринкову форму зв'язку, регулюючу роль рин-ку в суспільному виробництві, проте, підриваючи невідомий вільний ринок і розширюючи позаринкові форми обміну замовлення, вона породжує нове явище - конкуренцію замовлень. Якщо за ринкової системи вільної конкуренції підприємець орієн-тувався на ринковий попит після виготовлення товарів, то сьогодні його метою стає одержання замовлення, визначення його змісту, вартості й терміну виконання. Виникає ринок замовлень, регулято-ром якого може бути тільки конкуренція, яка впливає на якість про-екту, рівень ціни, визначає ступінь завантаження виробничих по-тужностей. Ризик не продати, що був властивий попереднім формам зв'язку між корпораціями, змінився ризиком залишитися з незаван-таженими виробничими потужностями і програти конкуренту. Конку-ренція замовлень та змагання за одержання замовлення, як і конку-ренція товарів, стимулює виробників удосконалювати виробництво, шукати нові ринки збуту та нових споживачів,

знижувати витрати виробництва, ефективно використовувати марку фірми на рекламу. Традиційною формою обмеження конкуренції є обмежувальна ділова практика (ОДП) - комплекс дискримінаційних заходів щодо установаження й додержання контролю над ринками збуту, тиску на конкурентів і нав'язування їм нерівноправних умов обміну. Сприятливі умови для поставок чи закупівель товарів і послуг створюються за допомогою специфічних засобів тиску на конкурентів, а саме: позбавлення конкурентів доступу до сировини чи ринку;

розподіл ринків; лідерство у цінах; бойкотування конкурентів; блокування на торгах; різних форм ОДП у сфері передавання техно-логії, фінансово-кредитних відносин, сфері послуг. Розрізняють індивідуальні й колективні методи ОДП.

Класичним прикладом використання індивідуальних методів ОДП є маневрування внутрішньофірмовими цінами. В Аргентині, наприклад, один з філіалів американської "Кола-Коли" при фінансовій підтримці материнської компанії з метою захоплення ринку і витіснення конкурентів реалізовував продукцію за цінами, що були нижчими від витрат виробництва, та здійснював безкоштовні поставки в обмін на виключне право збуту своєї продукції. Цей приклад - один з найтипівіших у практиці боротьби з конкурентами через трансфертні ціни.

До сфери застосування колективних методів ОДП належать між-народні й національні експортні та імпорتنі картелі, синдикати, консорціуми, банківські холдинги, патентні та видавничі об'єднання тощо.

Нетрадиційними колективними методами ОДП є патентно-ліцензійні угоди, угоди про міжфірмове співробітництво і виробниче кооперування, заснування спільних підприємств. Патентно-ліцензійні угоди укладають, як правило, між фірмами-виробниками. Покупцеві ліцензії продавець нав'язує певні умови купівлі техно-логії з метою не задушити конкурента, а узгодити його господарську діяльність зі своїми виробничими, науково-технічними й комерційними потребами. Оскільки при цьому встановлюються довгострокові відносини між продавцем і покупцем, то можна говорити про розширення сфери позаринкових зв'язків. Основними умовами надання ліцензій є заборона експорту технології її покупцем;

примусові закупівлі у продавця ліцензії, сировини, матеріалів та обладнання; заборона на внесення змін в одержану технологію;

фіксація цін на реалізацію продукції, що виробляється за ліцензією; нав'язування торговельного посередництва продавця ліцензії у разі продажу цієї продукції на внутрішньому ринку.

Особливою формою ліцензійного договору є поширена в останні десятиліття практика франчайзингу. Як різновид ліцензійної угоди він також орієнтує сторони на установаження довгострокових поза-ринкових зв'язків і сприяє подоланню товарного характеру відносин "виробництво-роздрібна торгівля", "виробництво - оптова торгівля", "оптова торгівля - роздрібна торгівля", франчайзинг передбачає використання торговельної марки, фірмової назви, технічної допомоги, підготовку кадрів, удосконалення управління виробництвом в обмін на надання права на продаж товарів і послуг.

Угоди про міжфірмове співробітництво передбачають виконання фірмами спільних науково-технічних і виробничих програм, договірну спеціалізацію і підрядне кооперування, а також створення спільних міжфірмових підприємств. Міжфірмове співробітництво на вищому рівні відтворює внутрішньофірмові зв'язки поза організаційними рамками господарських одиниць. Найрозвиненішою сьогодні є виробнича кооперація на основі договірної спеціалізації. Вона охоплює всі форми підприємницької діяльності в промислово розвинутих країнах. Ефективність використання її пов'язана з можливістю зниження ступеня диверсифікації власного виробництва шляхом передачі його окремих видів субпідприємствам і підвищення внаслідок цього ступеня спеціалізації своїх підприємств.

Міжфірмове співробітництво ускладнює переплетення монополістичних і конкурентно-ринкових основ в економіці. Погоджуючи виробничі й науково-технічні програми партнерів, кооперація, без сумніву, ставить окремі види підприємницької діяльності в специфічні

конкурентно-ринкові відносини. Водночас вона сприяє під-вищенню конкурентоспроможності господарських одиниць, що об'єднали свої потенціали, а це в масштабах галузі й національної економіки відбивається на посиленні конкурентної боротьби.

Отже, природа капіталу як самозростаючої вартості реалізується як у ринкових відносинах, так і в позаринкових.

§ 4. Держава як організатор конкурентних відносин

Сучасна конкуренція державне регульована. Державне регулю-вання конкурентних відносин полягає в дотриманні оптимального поєднання монопольно-регулюючих та конкурентних сил на тих чи інших ринках. Засобами державного впливу є законодавство про правила створення, функціонування й припинення діяльності під-приємств і регулярний вибірко-вий контроль з боку виконавчої вла-ди, в тому числі через аудиторську систему.

Законодавчу заборону чи обмеження картельних галузевих угод, інколи трестівської організації галузі, вперше було впроваджено у 1891 р. в США. Антитрестівське законодавство за типом амери-канського було прийняте у Великобританії в 1848 р., у Франції в 1963, в Італії в 1964 р. У країнах Східної Європи антимонопольне законодавство почали розробляти наприкінці 80-х років. Амери-канське антитрестівське законодавство ефективно регулює проце-си горизонтального об'єднання і не допускає надмірної внутрішньо-галузевої монополізації. Наприклад, застосування антитрестівських санкцій спричинилося до розпуску в 1911 р. трестів "Стандарт ойл", "Америкен тобекко", розукрупнення в 1982 р. "АТТ", обмеження монопольного панування "Алкоа", "Дюпон". Антикартельне зако-нодавство стимулює міжгалузеве переливання капіталу і сприяє розвитку багатогалузевих корпорацій.

У країнах Західної Європи антикартельне законодавство лібе-ральніше, ніж у США. Зі сфери його дії виключені націоналізовані підприємства, сільське господарство, рибальство, лісове господар-ство, видобуток вугілля, зв'язок, страхування тощо. Є винятки щодо деяких типів міжфірмових угод, таких як угоди між малими й се-редніми компаніями, експортні угоди, угоди, пов'язані з раціо-налізацією.

У Німеччині підтримка конкуренції державою є першочерговим завданням внутрішньої економічної політики. Закон проти обме-ження конкуренції забороняє утворення картелів та інші види при-ватних угод, він діє в більшості галузей обробної промисловості та в будівництві. Сьогодні держава контролює цінову конкуренцію у вугільній промисловості, соціальній інфраструктурі, приватних ор-ганізаціях некомерційного характеру, через регулювання обсягу виробництва підтримує конкуренцію в електро-, газо- та водоза-безпеченні, на водному транспорті й у зв'язку, стимулює боротьбу за доступ до ринку збуту у вуглевидобувній промисловості, чорній металургії, в оренді житла.

Антимонопольне законодавство в Україні визначає правові ос-нови обмеження монополізму, недопущення недобросовісної кон-куренції у підприємницькій діяльності та здійснення державного контролю за його дотриманням. Монопольним вважається таке становище підприємця, коли його частка на ринку певного товару перевищує 35 відсотків і він має змогу самостійно або разом з Інши-ми підприємцями обмежувати тут конкуренцію. Законом України "Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної кон-куренції у підприємницькій діяльності", прийнятим у березні 1992 р., змінами до нього та прийнятим у червні 1996 р. на його розвиток Законом України "Про захист від недобросовісної конкуренції" караються всі дії підприємця, які спрямовані на створення пере-шкод доступу на ринок іншим та на встановлення дискримінацій-них цін на свої товари. Щоб не допустити зловживання монополь-ним становищем на ринку, створюються компетентні державні органи, які повинні контролювати угоди, що укладаються між під-приємцями, а також між підприємцями та органами влади й управ-ління. До їхніх функцій входить також контроль за веденням під-приємцями конкуренції з метою запобігання недобросовісним формам і методам її.

У всіх країнах контроль за виконанням антимонопольних зако-нів здійснюють спеціальні державні антитрестівські органи. В Ук-раїні такі функції покладено на створений у березні

1992 р. Анти-монопольний комітет та його територіальні відділення. До його компетенції входять: визначення монопольного становища підприємців на ринку; здійснення контролю за дотриманням антимонопольних вимог при створенні, реорганізації чи ліквідації монопольних утворень; прийняття рішень і розпоряджень про припинення порушень антимонопольного законодавства та про відновлення початкового стану. Незважаючи на наявність подібних органів, формальний характер їхньої діяльності, неконкретність окремих формулювань законів спричинюються до ігнорування чи неповного дотримання антимонопольного законодавства. Навіть у ринкове розвинутих країнах, які проголосили посилення контролю за галузевими об'єднаннями, кількість недотримань антимонопольного законодавства постійно зростає. Особливо це є типовим для потужних фінансових угруповань.

Нині у країнах з ринковою економікою і в тих, що переходять до ринкової економіки, посилюється підтримка з боку держави ринково-конкурентних сил. Незважаючи на специфічні особливості, переорієнтація на пріоритет ринкового механізму в країнах обох ступенів розвитку має загальні риси, основу яких становить зміна економічних функцій держави. На перший план було висунуто завдання створення сприятливого інвестиційного клімату і стимулювання приватних капіталоутворень шляхом здійснення бюджетно-податкової та кредитно-грошової політики; заохочення сил конкуренції і створення приватному підприємництву певних умов для розгортання ринкової діяльності. Серед заходів, спрямованих на виконання цього завдання, були дерегулювання в ряді галузей економіки, реформа управління державними компаніями, ревізія (або створення) антимонопольного законодавства.

Відповідно до реформ дерегулювання було скасовано пряме регулювання цін і тарифів в окремих галузях економіки, усунуто жорсткі регламентації умов проникнення в галузь конкуруючих капіталів. У США, наприклад, ця система заходів охопила авіа-, залізничний і вантажний транспорт, галузі телекомунікації, де домінував вузькогалузевий і промонопольний характер державного регулювання.

- Ревізія антимонопольного законодавства у країнах з ринковою економікою полягає у розширенні можливостей приватнопідприємницької діяльності. Стимулюється зміцнення багатогалузевих комплексів, усуваються перешкоди підвищенню рівня економічної інтеграції в масштабах національних економічних систем. Закон України "Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності" спрямований на розвиток конкуренції на демонополізацію економіки. Він відкриває можливості щодо становлення ринкових відносин у країні, комерціалізації державних структур, формування сприятливих економічних умов для новостворених підприємств. У цілому модернізація господарської системи сприяла посиленню ролі цінних факторів, зміцненню, а в деяких країнах становленню ринкових відносин, підвищенню гнучкості економічних систем.

Практика свідчить про економічну неефективність командних систем господарювання. Економіка країни з розвинутим суспільним поділом праці не може нормально функціонувати, якщо нею керують позаекономічними методами: за допомогою прямих вказівок, обов'язкових до виконання команд зверху. Викликана до життя екстремальними умовами, з подоланням їх, командна система повинна бути "замінена формою господарювання, ефективність якої перевірена тривалим людським досвідом. Такою формою є ринкова система.

Рушійні сили розвитку, втілені в товарному виробництві, особливо в період їх стихійної дії, нерідко зумовлювали потрясіння в господарстві країн розвинутої ринкової економіки, руйнівні економічні кризи. Вихід було знайдено в посиленні регулюючих функцій держави. Основою господарської системи, як і раніше, залишається ринок, проте регулятори його взаємодіють з внутрішнім фірмовим плануванням (бізнес-план) і державними важелями централізованого регулювання.

Частина IV. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МІКРОЕКОНОМІКИ

Розділ 16. Мікроекономічний рівень господарювання і форми його організації

§ 1. Поняття мікроекономічного рівня і суб'єктів господарювання

§ 2. Форми організації господарювання на мікрорівні

Розділ 16

МІКРОЕКОНОМІЧНИЙ РІВЕНЬ ГОСПОДАРЮВАННЯ І ФОРМИ ЙОГО ОРГАНІЗАЦІЇ

§ 1. Поняття мікроекономічного рівня і суб'єктів господарювання

Економічна теорія вивчає функціонування економічної системи, насамперед на мікроекономічному, макроекономічному та глобально-економічному рівнях господарювання.

Мікроекономічний рівень господарювання охоплює, по-перше, економічно відособлені одиниці, такі як об'єднання, фірми, підприємства, домогосподарства; по-друге, окремі ринки, конкретні ціни і конкретні товари та послуги.

В економіці поняття господарювання досить широке. Це не лише виробництво продуктів (товарів), а й будь-яка діяльність в економічному, соціальному, правовому, екологічному, територіальному тощо просторі, що обумовлена взаємовідносинами між споживачами та продавцем.

Виходячи з цього Мікроекономічний рівень господарювання - це система відносин діяльності мікроекономічних господарських суб'єктів щодо оптимізації співвідношення попиту та пропозиції.

Ринкова економіка має лише два суб'єкти мікроекономічного рівня господарської діяльності:

домашні господарства (сім'я);
у підприємства.

Першим суб'єктом є домашні господарства (сім'я). З точки зору економіки домашня діяльність належить до господарювання, де господар не виробляє продукцію (товари), а задовольняє потреби свої і своєї сім'ї через ринок чи поза ним. За умов домашнього господарювання задоволення своїх потреб обмежено можливостями господарника (матеріальними та фізичними). Це приводить до необхідності виходу суб'єктів господарської діяльності за межі домашнього господарювання, що здійснюється двома шляхами:

1) залученням до домашнього господарювання найманих робітників (постійно, тимчасово чи періодично) за відповідну платню;

2) поєднанням функцій домашнього господарника та найманого робітника за відповідну платню.

Такі два шляхи перетворюють домашнє господарювання у діяльність, що економічно відповідає виробничій, тобто у діяльність не домашнього господарювання. Домашній господарник при наявності платні за свою діяльність перетворюється у виробника продукції чи послуг, не обмежується домашнім господарюванням і виходить на ринок (робочої сили, товарів тощо). Отже, з цього випливає, що домашні господарства знаходяться на мікроекономічному рівні господарювання, проте в ринковій економіці вони розмежовані з іншими суб'єктами господарювання (більш детально питання економіки, ефективної діяльності домогосподарства розглянуто у розд. 21).

Господарювання взагалі необхідне, оскільки задоволення людських потреб обмежене.

Якби маса продуктів (товарів) була необмеженою, то люди лише б споживали їх, не проводячи через господарювання, ринок, заробітну плату, ціни.

Домашнє господарювання за таких умов опосередковується ринковими відносинами, входить складовою частиною до ринкової економіки на її мікрорівні. Засоби праці, які використовуються у домашньому господарстві, економічною наукою не вважаються капіталом. Праця господаря є водночас господарською метою, за собою і фактором задоволення власних потреб. Самостійна праця господаря в межах домашнього господарювання не формує виробничих відносин. Проте праця домашнього господаря за винагороду чи самостійна праця підприємця (підприємські здібності) економічною теорією

вважається виробничим фактором на рівні з капіталом і землею.

На основі цих теоретичних понять економічної теорії домашнє господарство-це:

суб'єкт господарювання;

діяльність господаря (членів сім'ї) для задоволення власних по-треб (через ринок чи натуральну форму господарювання);

засоби виробництва, що застосовуються у домашньому господарюванні, - не капітал;

праця - не фактор виробництва;

виробничі відносини не виникають.

Домашні господарства є суб'єктом ринкових відносин, оскільки, по-перше, їх діяльність на мікроекономічному рівні в умовах то-варного виробництва супроводжується відносинами купівлі-прода-жу; по-друге, вони беруть безпосередню участь у процесі нагро-мадження капіталу. Відбувається це кількома шляхами:

участю домашніх господарств у капіталі підприємств шляхом купівлі акцій. За таких умов домашні господарства стають акціоне-рами (своєрідними пайовиками, співвласниками підприємства);

купівлею облігацій підприємств, що фактично є формою надан-ня їм позики за певним відсотком;

відкриттям у банках депозитних вкладів домашніх господарств і за рахунок цих заощаджень наданням кредитів підприємствам.

Отже, економічний розвиток значною мірою відбувається за рахунок нагромадження грошового капіталу домашніх господарств (сімей).

За економічною теорією домашнє господарство (сім'я) в межах мікроекономічного рівня господарювання є самостійним сектором, критерієм якого виступає споживання.

Споживання домашніх господарств (сім'ї) відбувається завдяки доходам. У ринковій економіці доход домашніх господарств склада-ється з кількох надходжень:

самостійної праці у домашньому господарстві; залежної праці як найманого робітника - зароблений доход;

майнових доходів - прибутки з відсотків, найму, оренди, ренти, дивідендів, невиплачених зисків, гонорарів тощо.

Сукупний доход домашніх господарюючих суб'єктів формують ще й так звані трансферні платежі, тобто соціальні дотації і суб-сидії на допомогу потребуючим, інвалідам, дітям, старим і хворим, на соціальне забезпечення тощо.

Оскільки у домашніх господарств сукупний доход складається з різних елементів, які важко контролювати, вони зобов'язані що-річно подавати податкові декларації до відповідних фінансових органів (скажімо, до Державної податкової адміністрації в Україні) і на цій основі сплачувати податки. Звичайно для домашніх госпо-дарств це значна сума, якою вони розпоряджаються у певному періоді. Цю суму економісти називають доходом, який перебуває у ефективному розпорядженні домашніх господарств. Він має вплив на всю економіку, оскільки визначає попит на споживчі товари і, отже, на зайнятість і кон'юнктуру.

Маючи споживацький характер, домашні господарства форму-ють потреби, які можна згрупувати у відповідні види:

необхідні (їжа, одяг, помешкання тощо);

не необхідні (коштовності, модний одяг, подорожі);

індивідуальні, що визначаються домашніми господарствами;

суспільні (школи, соціальне забезпечення).

Потреби домашніх господарств відповідно до доходів виявляються на ринку через попит і пропозицію і при обмеженні кількості това-рів задовольняються шляхом купівлі-продажу (про це докладніше можна дізнатись у розд. 18).

У сучасному індустріальному суспільстві споживання домашніх господарств і продукція підприємств розмежовані, але знаходяться в єдиному мікроекономічному полі функціонування економічної системи.

Підприємство є другим суб'єктом мікроекономічного рівня гос-подарювання. Воно також є самостійним сектором мікроекономіки і критерієм його виступає товар (продукція чи

послуга).

У ринковій економіці підприємство - це товаровиробник і основна виробнича ланка економіки. Воно є суб'єктом господарювання; товаровиробником; організаційною формою господарювання; суб'єктом індивідуального відтворення; суб'єктом і водночас об'єктом маркетингу і менеджменту (управління) тощо.

Суб'єкт господарської діяльності стає підприємством лише за певних умов:

- 1) зареєстрований і має всі атрибути юридичної особи - статут, розрахунковий рахунок, баланс, печатку, назву, товарний знак тощо;
- 2) виконує господарські функції, виготовляє продукцію (товари) чи надає платні послуги;
- 3) зберігає умови постійного повторення процесу виробництва - індивідуального відтворення;
- 4) проходить (повторює) життєвий цикл.

Підприємство має майно, завдяки чому може виконувати господарські функції, зобов'язання перед партнерами, державами, приймати рішення, зберігати індивідуальне відтворення, не порушувати (повторювати) життєвий цикл.

За часів командно-адміністративної системи, при відсутності ринкової економіки, підприємства були організаційною часткою єдиного державного господарства. У такого підприємства майно належало державі; воно здійснювало лише оперативне управління майном в інтересах власника - держави; виконувало господарські функції згідно з директивними планами держави, яка жорстко контролювала виконання усіх планових показників і відповідно до цього заохочувала чи "наказувала" підприємство. За виконання зобов'язань підприємство відповідало не майном, що йому не належало, а лише грошовими сумами, призначеними для премій та надання інших благ найманим працівникам; життєвий цикл та індивідуальне відтворення забезпечувались державним майном.. Такі заводи та фабрики не були суб'єктами економічних, ринкових відносин.

[РИС.10](#)

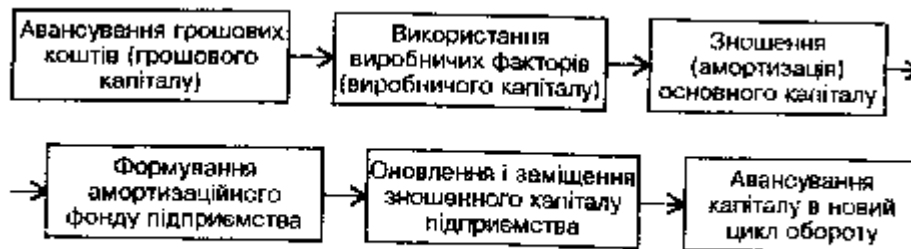


Рис. 10. Схема індивідуального відтворення підприємства

Отже, господарююча одиниця (суб'єкт) стає підприємством з економічної точки зору лише за умов самостійної майнової, фінансової, іншої господарської діяльності в межах чинного законодавства та правових норм.

Індивідуальне відтворення - це відтворення організаційних юридичних одиниць - підприємств - на мікроекономічному рівні, що зберігається постійним відновленням виробництва чи наданням платних послуг.

Формою індивідуального відтворення підприємств в ринкових умовах господарювання є кругооборот та оборот індивідуального капіталу підприємства.

Схема індивідуального відтворення підприємства дає уявлення про етапи та стадії, які проходить майно підприємства під час свого руху в процесі господарської діяльності (рис. 10).

Критерієм збереження індивідуального відтворення підприємства є його можливість постійно продовжувати господарювання за рахунок власного майна та грошових коштів (докладніше про механізм збереження індивідуального відтворення і його форму - кругооборот та оборот капіталу - можна дізнатися з розд. 19 та 20).

Близьке до індивідуального відтворення, але не тотожне поняття з точки зору економічної науки - це життєвий цикл підприємства.

Життєвий цикл підприємства - це шлях, що проходить господарюючий суб'єкт з моменту

його реєстрації як юридичної особи (придбання всієї атрибутики юридичної особи) до моменту його ліквідації з причин банкрутства чи з будь-яких інших.

На шляху життєвого циклу господарюючий суб'єкт (підприємство) проходить певні стадії (рис. 11).

Якщо оздоровлення (санация) економіки підприємства дає позитивні наслідки, підприємство "виживає" і продовжує свій життєвий цикл.

Індивідуальне відтворення та життєвий цикл підприємств формуються залежно від організаційної форми, виду та форми власності господарюючих суб'єктів.

РИС.11

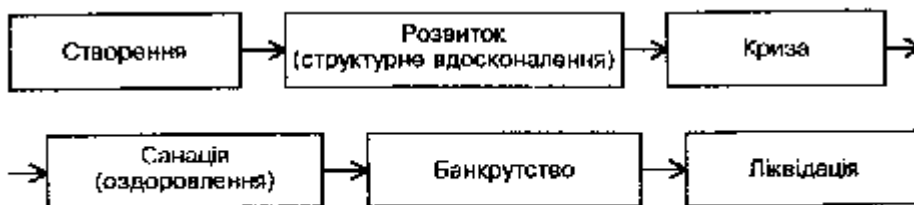


Рис. 11. Схема життєвого циклу господарюючого суб'єкта (підприємства)

. У сучасних умовах ринкової орієнтації економіки в Україні діють державні та недержавні підприємства.

Державні - це підприємства, майно яких повністю є власністю держави. Це так звані казенні підприємства. Крім того, держава має частки свого майна у корпоративних акціонерних підприємствах (товариствах).

Відповідно до ринкової трансформації економіки в Україні повинна бути створена змішана економіка. Стратегічна ринкова орієнтація економіки України вирішення питань власності майна підприємств передбачає становлення двох форм: державних казенних, а також недержавних (усіх інших) підприємств.

Механізмом перетворення майна державних підприємств у майно недержавних, як відомо, є приватизація. Важливим при цьому є роздержавлення, відокремлення капіталу підприємств від капіталу держави.

Щодо загальнотеоретичних питань власності, то вони викладені в розд. 6, до якого можна звернутись в разі необхідності.

§ 2. Форми організації господарювання на мікрорівні

Економічна наука вивчає різноманітні аспекти поняття організації:

організація як економічне поняття підприємства у загальному значенні цього слова;
організаційні відносини;
організаційна структура;
організаційні форми тощо.

У контексті цього розділу йдеться про форми організації господарювання на мікроекономічному рівні. Тут філософське співвідношення понять форми та змісту набуває такого вигляду:

зміст - господарська діяльність на мікроекономічному рівні;

форма - організація господарської діяльності на мікроекономічному рівні.

Зміст господарської діяльності обумовлюється об'єктом господарювання, власністю, галуззю чи сферою, технологією, технікою, територіальним розміщенням тощо.

Форма організації господарської діяльності обумовлена її змістом і формує (чи начебто буде) найзручніше "помешкання" для життєвого циклу та індивідуального відтворення підприємства - поділ праці, її оплата та стимулювання, матеріальне, технічне, фінансове, інформаційне забезпечення, маркетинг, планування, менеджмент тощо, тобто зміст дає уявлення про те, що може виробляти підприємство, а форма - як організовується діяльність підприємства.

У ринковій системі існують різні форми організації господарювання на рівні мікроекономіки і відповідно функціонують різні організаційні види господарюючих

суб'єктів:

фізичні особи - окрема людина чи сім'я;

юридичні особи - підприємства.

Господарським суб'єктом є також держава, проте це питання виходить за межі об'єкта вивчення понять економічної науки у цьому розділі підручника (детально про це можна дізнатись у розд. 36).

Відповідно до чинного законодавства в Україні існують такі організаційні форми підприємств, види їх:

індивідуальне підприємство, що ґрунтується на особистій власності фізичної особи та виключно на її праці;

сімейне підприємство, засноване на власності та праці членів однієї сім'ї, котрі живуть разом;

приватне підприємство, засноване власниками майна з правом використовувати працю найманих робітників;

колективне підприємство, засноване на власності трудового колективу підприємства, кооперативу, іншого статутного товариства, громадської та релігійної організації; державне комунальне підприємство, засноване на власності адміністративно-територіальних одиниць;

державне підприємство, засноване на загальнодержавній, казенній власності;

спільне підприємство, засноване на основі об'єднання майна різних власників (змішана форма власності). Відповідно до законодавства України такими власниками можуть бути юридичні особи, громадяни України та інших держав.

Різноманітність організаційних форм підприємств обумовлює можливість розгалуження різних форм господарювання, тобто форм організації діяльності суб'єктів ринкової економіки.

Різноманітність форм господарювання забезпечує можливість, спираючись на загальні закономірності розвитку економіки, формувати найбільш сприятливу, оптимальну систему управління підприємством, досконалу організаційну структуру підприємства та виробництва тощо.

Частина IV. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МІКРОЕКОНОМІКИ

Розділ 17. Співвідношення попиту та пропозиції і ціноутворення

- § 1. Економічна природа попиту та пропозиції
- § 2. Діалектична залежність попиту і пропозиції, співвідношення їх
- § 3. Фактори, що визначають попит і пропозицію
- § 4. Еластичність попиту і пропозиції, їхнє графічне вираження
- § 5. Кон'юнктура ринку, випадки якісної визначеності її
- § 6. Коливання цін, ціна рівноваги
- § 7. Фактори і методи ринкового ціноутворення

Розділ 17

СПІВВІДНОШЕННЯ ПОПИТУ ТА ПРОПОЗИЦІЇ І ЦІНОУТВОРЕННЯ

§ 1. Економічна природа попиту та пропозиції

Попит і пропозиція є невід'ємними категоріями ринкової організації господарювання, що виражають об'єктивні економічні відносини товарного виробництва. З розвитком суспільної організації товарного виробництва і змінами в системі господарювання змінюються конкретні способи мікро- і макроекономічного регулювання попиту і пропозиції. Незмінним залишається загальноекономічний зміст цих категорій ринкової економіки.

Попит визначає сукупну суспільну чи ринкову потребу в товарах (послугах), яка зумовлена платоспроможністю і виражена в грошовій формі. Попит завжди конкретно визначений, має властивість динамічно змінюватись під впливом ряду факторів.

Розглянемо принципові моменти, що уточнюють поняття економічного змісту попиту. По-перше, останній тісно пов'язаний з реальними суспільними потребами, але не збігається з їхньою кількісною визначеністю. По-друге, попит залежить від платоспроможності покупців, тобто від забезпеченості потенційної потреби в товарах і послугах грошовим покриттям. Отже, універсальною формою вираження попиту є гроші (обсяг сумарної вартості товарів чи послуг, що можуть бути куплені). По-третє, суб'єкт попиту репрезентує сферу споживання (виробничого чи особистого) і представлений на ринку покупцем. Об'єктами попиту можуть бути будь-які об'єкти ринкових відносин, що мають вартісну оцінку і певну корисність для споживання.

Пропозиція представлена результатами господарської діяльності (виробництва), що набувають товарного вигляду і можуть бути доставлені на ринок у певному обсязі і в певний час. Як функція і результат товарного виробництва пропозиція представлена відповідними суб'єктами - продавцями. Еволюція товарного виробництва і розвиток суспільного поділу праці зумовили переміщення функції реалізації товарів та послуг на ринку від безпосереднього виробника до торгівлі. Вплив цієї функції на стан пропозиції може бути вагомим, але вирішальною передумовою ринкової пропозиції залишається обсяг виробництва. Розбіжність у кількісній визначеності виробництва певних продуктів чи послуг та пропозиції їх може зумовлюватись відставанням у розвитку виробничої інфраструктури, що відповідає за своєчасну появу результатів виробництва на ринку (транспорт, зв'язок, заготівля). Іншою причиною можуть бути технологічні та організаційно-економічні порушення, що призводять до невідповідності споживчих якостей вироблюваної продукції чи послуг існуючому попиту.

§ 2. Діалектична залежність попиту і пропозиції, співвідношення їх

Економічні засади органічної поєднаності попиту і пропозиції впливають з нерозривності процесу відтворення економічного життя (єдності фази виробництва, розподілу, обміну та споживання продукту) і пов'язані з універсальною товарно-грошовою формою такого відтворення. Співвідношення попиту і пропозиції відбиває конкретні пропозиції виробництва і споживання з урахуванням вартісно-цінової визначеності товарів (послуг). Діалектика взаємозалежності попиту і пропозиції з точки зору їхньої первинності-вторинності не вичерпується відомим положенням про пріоритет виробництва. Попит має значно складніше і вагоміше значення як стимул розвитку виробництва і пропозиції. Рушійна сила попиту стала особливо помітною зі становленням сучасного постіндустріального інформаційного суспільства. Швидкий розвиток фундаментальної

науки і принципово нові техноло-гічні рішення викликають до життя нові потреби як у самому ви-робництві, так і в сфері споживання. Разом з помітним зростанням реальних доходів населення ці фактори створюють передумови для поглиблення суспільного поділу праці, підвищення її продуктивності і розширення пропозиції нових товарів та "послуг на ринку.

Співвідношення попиту і пропозиції залежно від рівня аналізу характеризує макро- чи мікроекономічні процеси. На макроеко-мічному рівні розглядається співвідношення сукупних попиту та пропозиції, які є характеристиками суспільного процесу відтворен-ня в цілому. Мікроекономічною характеристикою є співвідношен-ня ринкового попиту та ринкової пропозиції.

Співвідношення сукупних попиту і пропозиції показує можли-вості суспільного виробництва щодо задоволення народногоспо-дарських і особистих потреб. Воно характеризується певними га-лузевими пропорціями виробництва валового суспільного продук-ту (сукупного чи кінцевого) порівняно з пропорціями споживання продуктів відповідних галузей (або з потребою в них). Зіставлення відповідних показників виробництва і споживання, а саме їх вар-тісно-грошових обсягів, що реально сформувалися в народному господарстві, визначає співвідношення сукупних попиту та пропо-зиції, їх відповідність чи незбалансованість. Високим рівнем відповідності сукупної пропозиції сукупному попиту характеризується змішана економіка країн Західної Євро-пи, Японії тощо. Характерним для їхніх економік є співвідношення

Ф.8

$$ПО_c = ПР_c,$$

де ПО_с - сукупний попит; ПР_с - сукупна пропозиція.

Сукупна пропозиція не обов'язково формується лише за раху-нок внутрішнього виробництва. Додатковим джерелом задоволен-ня сукупного попиту є імпорт продукції. У збалансованій змішаній економіці частина сукупного попиту може покриватися за рахунок імпорту товарів на кошти від експортних операцій з іншими това-рами. Отже, попередня рівність буде такою:

Ф.9

$$ПО_c = ПР_c \pm (E/I),$$

де E - експорт; I - імпорт.

Нерівність пропозиції може бути двох видів. За умов хронічної стагнації при дефіцитності виробництва характерним є перевищення попиту над пропозицією, тобто $ПО_c > ПР_c \pm (E/I)$. І навпаки, кризі перевиробництва відповідає нерівність $ПО_c < ПР_c \pm (E/I)$.

Найвагомішими факторами, що визначають співвідношення, є такі загальноекономічні пропорції: між сукупним суспільним і чис-тим продуктом, між необхідним та додатковим продуктом, між про-дуктивністю праці та її оплатою в сфері матеріального виробницт-ва, між суспільним нагромадженням і споживанням тощо.

Ринкові попит і пропозиція формуються під впливом об'єктив-них і суб'єктивних факторів безпосередньо на ринку товарів, по-слуг, цінних паперів, робочої сили тощо. Вони визначають відпо-відність платоспроможної потреби в окремих видах товарів" їхній наявності в обігу на ринку.

Ринкове співвідношення попиту і пропозиції є об'єктивною точ-кою для регулюючої роботи ринку, дії закону вартості, свідомої управлінської діяльності господарюючих суб'єктів. Прояви регулю-ючого впливу ринкового співвідношення попиту та пропозиції близькі за деякими ознаками до функцій закону вартості, хоча й мають суттєві відмінності. Як індикатор задоволення суспільних потреб незадоволений попит чи надлишкова пропозиція свідчать про певне ставлення споживача продукції чи послуг до їх спожив-чої вартості, тому є факторами постійного вдосконалення вироб-ництва товарів чи послуг.

Стимулюючий вплив співвідношення ринкового попиту та пропозиції виявляється в бездефіцитній економіці і в напрямі контролю над розміром витрат виробництва і цінами на ринку. Виробники під тиском обмежень платоспроможності споживачів і з метою підтримання конкурентоспроможності вимушені дбати про зниження витрат виробництва і, зрештою, цін.

Відносна незбалансованість попиту та пропозиції на ринку веде до перерозподілу самих факторів виробництва (засобів виробництва, робочої сили, природних ресурсів) між галузями виробництва. Провідною тенденцією такого перерозподілу є рух потенційних умов виробництва у ринковій сфері, де не забезпечено платоспроможний попит споживача. Виробник реалізує свій економічний інтерес - створює вартість, що після реалізації продукції на ринку дасть змогу отримати прибуток, забезпечити розширене відтворення виробничого процесу і повніше задовольнити потреби самих виробників. Наведені взаємозв'язки розкривають механізм дії закону попиту і пропозиції, причинно-наслідкову залежність вартісно-цінової визначеності товарів від співвідношення попиту і пропозиції.

§ 3. фактори, що визначають попит пропозицію

Коливання ринкового попиту і пропозиції зумовлюються багатьма факторами.

Класифікація їх дає змогу не тільки проаналізувати причини змін ринкової кон'юнктури, що відбулися, а й передбачити можливі зміни залежно від пануючих тенденцій. Систематизація факторів створює теоретичні передумови для свідомого управління динамікою попиту і пропозиції та широко використовується в сучасній практиці маркетингу на мікроекономічному рівні. Визначальні фактори формування попиту і пропозиції на ринку наведено в табл. 4, де принципово виділяються дві великі групи факторів: об'єктивні та суб'єктивні. Відмінність між цими факторами, класифікованими за певними ознаками, полягає у сфері дії, інтенсивності впливу, ступені керованості з боку господарюючих суб'єктів. Розподіл факторів попиту і пропозиції має дещо умовний характер. Це пояснюється відносною самостійністю попиту і пропозиції як ринкових характеристик, органічною взаємозалежністю їх. Сукупність факторів, що є провідною для ринкового попиту, визначає також кількісні та якісні характеристики ринкової пропозиції товарів та послуг, хоча механізм впливу однойменних факторів на попит і пропозицію може дещо відрізнятися.

[Т.4](#)

Т а б л и ц я 4. Фактори формування політу і пролезиції

Об'єктивні		Суб'єктивні	
Економічні	Соціальні	Демографічні	Психолого-традиційні
Базовий рівень розвитку виробництва, дійсних потреб і задоволення їх	Рівень розвитку масової культури, духовних цінностей	Ємність ринку, зумовлена кількістю населення	Уподобання і смаки споживача
Середній рівень грошових доходів населення	Соціальна структура суспільства	Розміри та склад середньої сім'ї	Поведінка продавця та спосунки, що склалися між ним
Структура і рівень оптових та роздрібних ринкових цін	Освітній цenz населення	Статевий склад населення	сформувалися між ним і споживачем
Рівень цін сподібних товарів і товарів-замінників	Позиренний спосіб життя	Співвідношення міського та сільського населення	Місцеві традиції та прийоми виховання
Принципи розподілу доходів			Сила і особливості релігійного впливу на повсякденне споживання
			Відповідність моді
			Припадність зовнішніх якостей товару, реклами, форм продажу
			Клімат
			Кількість опадів, серпані та екстремальні температури
			Рельєф та місцезнаходження
			Флора і фауна

ПОЛИТ

Об'єктивні		Суб'єктивні			
Економічні	Соціальні	Демографічні	Психолого-традиційні	Естетичні	
Природно-кліматичні					
Рівень технологічної досконалості виробництва (механізація, автоматизація, комп'ютеризація процесів) Здешевлення і заміна компонентів (факторів) виробництва Організаційно-інфраструктурне забезпечення сфери обігу Державне стимулювання ринкової конкуренції, переміщення капіталів	Професійно-кваліфікаційний склад робочої сили Суспільна престижність підприємництва Розміри і активність класу підприємців, їхня економічна самостійність Рівень культури і спеціальної освіти учасників виробництва	Масштаби і характер залучення у виробництво і вивільнення робочої сили Розподіл працездатного населення по території	Зміни уподобань і смаків споживачів Місцеві традиції та прищипи виховання Особливості реалійного впливу на повсякденне споживання	Зміни у моді Розвиток промислового дизайну	Клімат Рельєф і місцезнаходження Флора і фауна
ПРОПОЗИЦІЯ					

У наведеній класифікації однойменні фактори, що впливають на ринковий попит і пропозицію, подані переважно суб'єктивними (пси-холого-традиційними, естетичними) і природно-кліматичними факторами, які є загальними неекономічними факторами. На попит і пропозицію суттєво впливають уподобання та смаки людей, мода, місцеві традиції та релігія, а також особливості погоди, природні ресурси, рельєф тощо. Вирішальними і для попиту, і для пропозиції є економічні та соціальні фактори. Це пояснюється сталими особливостями формування виробничих і соціальних відносин у сфері виробництва й

обігу.

Якщо для ринкового попиту визначальними економічними факторами є базовий рівень розвитку потреб і задоволення їх, рівень доходів, принципи їх розподілу та структура цін, то пропозиція найчутливіше реагує на зниження витрат виробництва. Це перед-усім рівень автоматизації, механізації та комп'ютеризації процесів, здешевлення і заміна компонентів виробництва, розвиненість інфраструктури, характер державного регулювання підприємництва.

Соціальні фактори, впливу яких зазнають на собі попит і пропозиція, є, врешті-решт, похідними від класово-професійної структури суспільства, стану культури та освіти. Їхній вплив має довго-строковий характер і відзначається інерційністю. Частка коштів на культуру, науку і освіту, яку виділяють держава і підприємства, на роки вперед може визначити процвітання чи відставання національних сфер (галузей) виробництва і споживання. Формування відповідних ринкових пропорцій у цьому випадку буде відзеркаленням дії цих факторів суспільне значущих за своєю природою.

Тісно пов'язані з соціальними демографічні фактори. Це чисельність і склад населення, народжуваність і відтворення працездатного населення, формування і розміри сім'ї. Вони є первинними для пропорцій суспільного виробництва і ринкових співвідношень.

Механізм впливу найдієвіших факторів попиту і пропозиції покладений в основу маркетингу. Визначення життєвого циклу окремих товарів та планування їх збуту ґрунтується на так званій сегментації ринків. Відповідно до частки факторів формується модель з системою ринків-сегментів: географічним (площа місцевості, клімат, щільність населення і компактність проживання), психологічним (співвідношення суспільних груп, спосіб життя, характерні типи особистості), демографічним (статевовікова структура, розміри сім'ї) тощо. Сегментація ринку сприяє ефективній організації його, зменшенню суспільних та індивідуальних витрат виробництва тощо.

§ 4. Еластичність попиту і пропозиції, їхнє графічне вираження

Відносна самостійність попиту та пропозиції дає можливість побудувати окремі графіки їхнього руху. Графік попиту ілюструє відому емпіричну залежність: якщо ціна товару на ринку має тенденцію до зниження, то попит на цей товар зростатиме, і навпаки. Вона виконується за умови абстрагування від дії інших факторів та вільного, не обмеженого адміністративними рамками, ціноформування.

Розглянемо приклад зміни відповідних значень ринкової ціни і попиту, скажімо, на продукт N (рис. 12, табл. 5).

Побудувавши графік, де на вертикальній осі відкладено значення ринкової ціни, а на горизонтальній - кількісне вираження попиту (обсяг), отримаємо криву попиту з відповідними точками А, Б, В, Г, Д. Вони показують максимальний попит на продукт N при відповідному фіксованому рівні ціни на нього. Так, в точці Б при ціні 600 г. о./т максимальна платоспроможна потреба на ринку становитиме 9 тис. т продукту N.

Крива попиту АД розташовується зліва направо як знижувальна крива, тобто має нахил з північного заходу на південний схід. Кожна точка, що лежить на кривій попиту, фіксує кількісну визначеність попиту залежно від зміни ціни. Нахил кривої та конфігурація її ілюструють еластичність попиту. Наближення кривої до вертикальної прямої означає досить мляву реакцію споживача на відхилення цін.

Полога крива, навпаки, вказує на досить активну зміну попиту при навіть незначному підвищенні або зниженні ціни.

Цінову еластичність Попиту можна визначити як ступінь чутливості споживача на зміну ринкової ціни товару чи послуги. Кількісним виміром еластичності може бути співвідношення відсоткового вираження кількісної зміни попиту до відсоткового вираження змі-

[РИС.12](#)

[РИС.13](#)

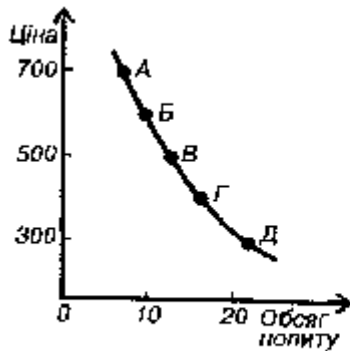


Рис. 12. Графік обсягу попиту

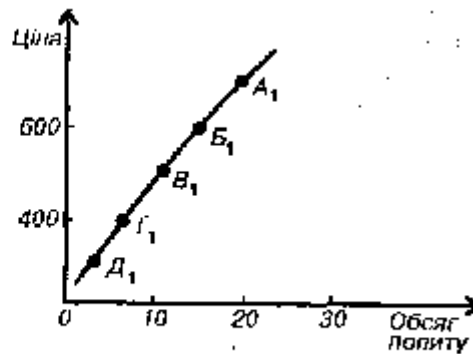


Рис. 13. Графік обсягу пропозиції

[т.5](#)

[т.6](#)

Т а б л и ц я 5. Відповідність попиту ціні на ринку (продукт N)

Пропо- зція	Ціна, г. о./т	Обсяг попиту, тис. т
А	700	7
Б	600	9
В	500	12
Г	400	16
Д	300	22

Т а б л и ц я 6. Значення пропозиції відповідно до ціни на ринку (продукт N)

Пропо- зція	Ціна, г. о./т	Обсяг про- позиції, тис. т
А1	700	24
Б1	600	17
В1	500	12
Г1	400	7
Д1	300	3

ни ціни. Крім випадків еластичного попиту (полога крива) і неела-стичного попиту (крива, що стрімко йде вгору), в теорії виділяється випадок одиничного еластичного попиту, що фіксує пропорційну залежність зміни обсягу попиту відповідно до зміни ціни.

Графік пропозиції відбиває пряму залежність зацікавленості виробників і продавців у розширенні поставок товарів (послуг) на ринок відповідно до зростання цін на товари чи послуги. Зниження цін призводить до згортання пропозиції та переорієнтації умов виробництва на задоволення потреб підвищеного попиту. Анало-гічний результат дії нецінових факторів.

Побудуємо графік пропозиції з відповідними значеннями ціни і обсягів продукції, що доставляється на ринок (рис. 13, табл. 6).

У системі координат графіка пропозиції значення ціни відклада-ють на вертикальній осі, а відповідні значення обсягу (кількості) пропозиції - на горизонтальній. Побудова графіка дасть криву Д1А1 із значеннями Г1, В1, Б1 на ній.

Кожна точка на цій кривій фіксує відповідне кількісне значення пропонованої на ринку продукції при певному значенні ціни. На-приклад, у точці Г при встановленні ціни 400 г. о/т продукту N її відповідна пропозиція становитиме 7 тис. т. Кількість пропонова-ного товару є вираженням виробничих можливостей і зацікавле-ності підприємців на цьому ринку товарів за умови встановлення певної фіксованої ціни.

Крива графіка пропозиції має напрямок з південного заходу на північний схід і характеризується підвищенням. Це є графічним вираженням зазначеної закономірності: з підвищенням дшц збіль-шується кількісне вираження обсягу пропозиції. Еластичність про-позиції тим більша, чим більше крива наближається до уявної гори-зонтальної осі. В цьому випадку навіть незначним змінам ціни буде відповідати помітний "стрибок" обсягу пропозиції. Значення кри-вої, що має крутовертикальну спрямованість, характеризують низь-ку еластичність пропозиції - незначні зміни її обсягів при відповідних змінах ціни.

Проте обидва випадки вірогідні, коли існує ви-значена залежність зміни попиту під впливом цін, тобто викону-ються умови постійної еластичності попиту. На практиці частіше зустрічається випадок перемінної еластичності, коли крива попиту має різний нахил на різних своїх частинах і характеризується за-лежно від абсолютного значення цін більшою чи меншою чутливіс-тю пропозиції.

Аналогічно ситуації з еластичністю попиту еластичність пропо-зиції вимірюється відношенням відсоткового вираження зміни об-сягу пропозиції до відсоткового вираження зміни ціни товару (по-слуги).

§ 5. Кон'юнктура ринку, випадки якісної визначеності її

Кон'юнктура ринку характеризується визначеними у часі та просторі певними співвідношеннями попиту і пропозиції, що фор-муються як сукупність товарно-грошових пропозицій під впливом конкретної комбінації діючих факторів. Визначальними показни-ками ринкової кон'юнктури є ціни, за якими продавці реалізують, а покупці купують товари чи послуги. Їхні конкретні величини за-знають коливань відповідно до пануючих тенденцій в русі попиту і пропозиції.

За необмеженої дії ринкових законів кон'юнктура ринку може змінюватися досить динамічно і характеризуватися різними стана-ми. Проаналізуємо основні з них, для чого використаємо поперед-ній приклад і спробуємо накласти обидва графіки один на другий (рис. 14). Отримаємо загальну картину взаємодії обох складових ринкової кон'юнктури - попиту і пропозиції.

Визначимо зміни в ринковій кон'юнктурі відповідно до пев-них співвідношень попиту і пропозиції. Детермінуючим загальним фактором зрушень є значення ціни. Рухаючись вертикально за графіком, встановимо різні випадки залежності між усіма (трьома) складовими ринкової кон'юнктури - ціною, обсягом попиту і об-сягом пропозиції. Типовими будуть три основних якісних стани ринкової кон'юнктури: дефіцит, надлишок товару і ринкова рівно-вага. -

У діапазоні значень ціни від 300 до 500 г. о./т, тобто в межах значень кривих попиту та пропозиції, визначених точками Д1- Г1 -В1В-Г-Д1 маємо дефіцит продукції на ринку. Дефіцит харак-теризує певний стан кон'юнктури ринку, коли платоспроможний попит перевищує пропозицію при фіксованому значенні ціни. У нашому випадку будь-якому вираженню ціни в зазначеному діапа-зоні відповідатиме значення обсягу попиту, більше за значення

РИС.14

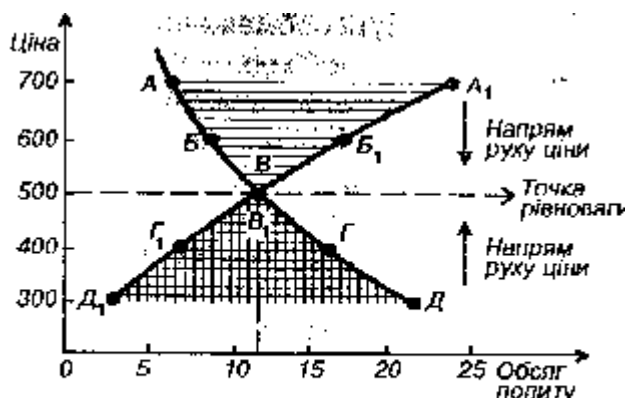


Рис. 14. Графік рівноваги попиту і пропозиції:
АД — крива попиту; А₁Д₁ — крива пропозиції

обсягу пропозиції. Різниця між відповідними значеннями є кількіс-ним вираженням величини дефіциту або незадоволеного попиту. На графіку це горизонтальна відстань між відповідними точками на кривій пропозиції та кривій попиту. Наприклад, при ціні продукту 400 г. о./т величина дефіциту становитиме Г - Г₁ = 16 - 7 = 9 тис. т. Саме на таку кількість товару буде не задоволене пла-тоспроможний попит при величині ціни на товар і пропозиції, що склалися.

Дефіцитна кон'юнктура ринку може бути короткочасною (ви-падковою), а може мати

сталий характер. Короткочасний дефіцит на ринку може виникати як у системі переважно ринкового, так і позаринкового регулювання економіки. Він відбиває тимчасові диспропорції у відтворенні певного продукту і частіше пов'язаний із структурними зрушеннями в економіці, порушеннями циклічності виробництва, ціновими факторами.

Тривалого характеру дефіцитові надають певна система економічних відносин та принципові засади відповідної моделі господарювання.

За певних економічних умов дефіцит як стійка диспропорція попиту і пропозиції набуває загального, тривалого характеру. Знаходячи вираження на мікроекономічному рівні, на рівні конкретного споживача і виробника товару, цей рід дефіциту є макро-економічною, тобто загальною для народного господарства, характеристикою. Позаринкова і позацінова природа такого роду дефіциту криється в принципових засадах господарського механізму певної економічної системи. Відомий угорський економіст Янош Корнїї вважає можливим навіть класифікувати за цією ознакою основні сучасні типи господарювання як ресурсообмежену (іншими словами, постійнодефіцитну) економіку та економіку обмеженого попиту.

Класичним прикладом ресурсообмеженої економіки тривалий час була економіка СРСР та країн Східної Європи. Внаслідок функціонування адміністративно-командної моделі управління економікою цих країн виробилася специфічна господарська система. Характерними її ознаками є: відокремлення власника від виробника, а функції безпосереднього господарювання від функції управління і планування; відсутність ринкового контролю співвідношення виробництва і реальної потреби в товарах, планування "від досягнутого"; безмежність державної бюджетної підтримки нерентабельного виробництва; символічність економічних стимулів праці та впливу цін на поведінку виробника, стійка інвестиційна напруженість тощо.

Протилежним станом ринкової кон'юнктури є надлишок товару на ринку. Товарний надлишок характеризує стан ринкової кон'юнктури, коли за певної ціни пропозиція товару на ринку перебиває платоспроможну потребу в ньому, тобто перевищує попит. Звернемося до графіка, наведеного на рис. 14. Висхідна частина кривої попиту і пропозиції, що відповідають надлишковому стану ринкової кон'юнктури, містяться на кривих попиту і пропозиції у межах точок А-Б-ЯВ, -5, -А,. Значення попиту і пропозиції у визначених межах відповідають значенням ціни товару від 500 до 700 г. о./т. Будь-якому значенню ціни в цьому випадку відповідатиме значення пропозиції, що перевищує значення попиту. Горизонтальна дистанція між точками кривих попиту і пропозиції кількісно характеризує розміри надлишкової пропозиції товару. Цей надлишковий товар не буде куплений споживачем за ціною, що встановлена на нього в межах кількісно визначеного попиту. В нашому прикладі при ціні 600 г. о./т обсяг надлишкового товару становитиме: $B1 - B = 17 - 9 = 8$ тис. т. Саме цей обсяг пропонуваного товару не зможе знайти свого покупця при ціні 600 г. о./т.

Як і у випадку з дефіцитною ринковою кон'юктурою, надлишок товару на ринку може бути тимчасовим чи стабільним. Ілюстрацією екстремального вияву періодичної надлишкової кон'юнктури ринку можуть бути кризи перевиробництва товарів.

Соціально-економічні передумови стійкого перевищення пропозиції над товарним попитом виникають при безпосередньому зв'язку товаровиробника з ринком, з покупцем як представником завжди конкретного платоспроможного попиту. Поєднання економічної самостійності товаровиробника з економічною відповідальністю за результати господарювання робить Пошук покупця продукції законом економічного виживання і розвитку. Виникає конкуренція виробників за право реалізувати свою продукцію покупцеві, що веде до насичення ринку товарами.

Сучасна модель змішаної економіки, що спирається на зазначені принципи, постійно відтворює деякий надлишок матеріальних, трудових, інвестиційних ресурсів. Велику роль у цьому процесі відіграє стимулюючий вплив цін при паралельному цілеспрямованому державному регулюванні попиту засобами фінансово-монетарного і фіскального (податкового) впливу.

І нарешті, виділимо ще один істотний стан ринкової кон'юнктури, що характеризується

точкою збігу значень попиту і пропозиції, - стан ринкової рівноваги, тобто повну відповідність обсягу пропозиції та обсягу попиту за умови встановлення певного рівня ціни, що задовольняє продавців і покупців товару. Така кон'юнктура ринку є, як правило, короткочасною, якщо мати на увазі постійне балансування значень попиту і пропозиції навколо точки рівноваги. Ринкову рівновагу як бажаний стан кон'юнктури неможливо зафіксувати на тривалий термін. Це суперечило б дії раніше зазначених рухливих факторів. Суперечність між потребою у збалансованості попиту і пропозиції та об'єктивно обмеженими можливостями їх підтримання є основною в системі причин неефективності централизованого директивного планування виробництва.

Кількість товару на ринку дорівнює платоспроможному попиту на нього при встановленні ціни на товар, що характеризується як ціна рівноваги.

§ 6. Коливання цін, ціна рівноваги

На практиці ціна рівноваги встановлюється як загальне для попиту і пропозиції середнє значення ціни певного товару за умови збалансованості абсолютних потенційних значень пропозиції та попиту на товар. Останнє важливо підкреслити, адже будь-яка ціна товару на ринку фактично фіксує співрозмірність актів купівлі-продажу. Проте такий збіг в одному випадку (дефіцит товару) лімітуватиметься низькою щодо попиту пропозицією товару, а в другому (надлишок товару) - обмеженим платоспроможним попитом. Відповідними реальними величинами ринкової кон'юнктури будуть значення обсягу купівлі-продажу, що знаходяться лівіше від значення точки рівноваги (відносно вертикальної осі, проведеної через неї). В нашому прикладі це можуть бути точки А-Б-ВВ1 -Д1.

Значення ціни в усіх точках незбалансованого співвідношення попиту і пропозиції на ринку є рухливими величинами. Ціна товару зумовлюється характером і величиною нерівності між попитом і пропозицією. Так, для всіх значень співвідношення попиту і пропозиції, що лежать нижче точки рівноваги (в нашому прикладі ділянка дефіциту Д1 -Г1 -В1В-Г-Д), напрям руху ціни визначається перевищенням платоспроможного попиту над пропозицією. У цьому випадку обмежена пропозиція товару на ринку і незадоволена дійсна потреба в ньому створюють конкуренцію. Найдієвішим аргументом у конкуренції покупців є більш висока ціна, пропонована за товар. За цих обставин ціна має підвищуватися, стимулюючи розширення пропозиції товару на ринку. Чим більше було абсолютне значення дефіциту товару на ринку, тим швидше зростатиме ціна. Протилежна тенденція руху є характерною для ринкової кон'юнктури, що визначається надлишковою пропозицією товарів (у нашому прикладі це ділянка А-Б-ВВ1 -Б1 -А1). Пануючим фактором зміни ціни товару є перенасичення ринку товарами певного виду, які не знаходять збуту. Це спонукає продавця до поліпшення свого товару. Цінова конкуренція продавців товару веде до зниження ціни і розширення за рахунок цього платоспроможного попиту. Швидкість зниження цін відповідає обсягу надлишкової продукції на ринку і змінюється разом з ним.

В обох випадках ринкової кон'юнктури вектор коливання цін направлений до точки рівноваги, де встановлюється тимчасова збалансованість попиту і пропозиції, а ціна набуває значення рівно-важкої ціни. При цьому дефіцитному ринкові відповідає вектор, направлений догори, а ринкові надлишкової пропозиції - вектор, направлений донизу. Точка збігу двох векторів не є "кінцевою зупинкою" їхнього руху. Як і маятник годинника, вони минають точку рівноваги, щоб зупинити свій рух на позначці протилежного екстремального значення ціни. Таке постійне коливання ціни товару навколо ціни рівноваги зумовлене інерційністю в тенденціях зміни ринкового співвідношення попиту і пропозиції. Воно є необхідною передумовою дії ринкового механізму підтримання економічних пропорцій, встановлення динамічної збалансованості виробництва і споживання. Точка рівноваги характеризує рівень цін, що за своєю величиною найбільше відповідає суспільним необхідним нормальним умовам відтворення певного товару, з одного боку, і робочої сили (більш широко - особистості) споживача цього товару - з іншого. У зв'язку з цим на ціні рівноваги як показнику збалансованості попиту і пропозиції ґрунтується економічна рівновага в широкому розумінні слова.

§ 7. фактори і методи ринкового ціноутворення

З процесу виробництва товар виходить як носій вартості та споживної вартості. Вартість товару - це кількісна визначеність втіленої в ньому уречевленої та живої праці. Важливою її складовою є витрати виробництва, що визначаються після закінчення виробничого процесу. Виходячи з товаром на ринок, виробник достеменно знає, скільки він коштував йому як виробникові.

Для споживача на ринку товар представлений його споживною вартістю. Корисні якості товару є рушійною силою зацікавленості покупця у придбанні товару. Орієнтуючись на попередньо пропоновану продавцем ціну товару, покупець визначає, чи вартий він тих споживчих якостей, що в ньому втілені, і чи зможуть вони задовольнити запити покупця. На етапі виходу товару з сфери виробництва діє закон вартості, що встановлює попередню вартісну пропозицію майбутнього ринкового обміну залежно від його ринкової вартості. Домінуючим законом ціноутворення в обігу стає закон попиту і пропозиції, який коригує вартість відповідно до споживної вартості товару. Ціна пропозиції та ціна попиту, що формуються під дією зазначених законів, зустрічаються на ринку, щоб знайти деяку середню величину ціни - ринкову ціну товару. Коливання ринкової ціни залежно від попиту і пропозиції об'єктивно обмежені в діапазоні, де для виробника нижня межа визначається вартістю середніх витрат виробництва, а верхня - граничною кількістю грошей у споживача, тобто рівнем його платоспроможності.

Значення ціни як грошового вираження вартості товару не є вичерпним: ринкова ціна фокусує складні економічні зв'язки між середніми суспільними умовами виробництва товару і можливостями його споживання. Як індикатор нормального зворотного зв'язку між виробництвом і споживанням, у процесі відтворення продукту ціна має встановлювати відповідність кількості та якості споживних вартостей із платоспроможним попитом, активно впливати на рівень і масштаби виробництва товару в межах середніх умов ефективності.

Отже, визначальними факторами ринкової економіки є: 1) вартість товару; 2) співвідношення попиту і пропозиції, зумовлене передусім споживною вартістю товару. Таку подвійну залежність коливань ринкової ціни подано на рис. 15.

Рух кривої ціни товару C відбувається навколо значень суспільної вартості товару - прямої B . Значення відхилень кривої C від прямої B (+? чи -?), тобто відхилень ціни від вартості товару, зумовлюється відхиленням кількісного обсягу споживних вартостей на ринку (крива C) відносно прямої B , що визначає платоспроможний попит на цей товар. Величина відхилень від ціни товару встановлюється в обернено пропорційній залежності від відповідних значень пропозиції товару відносно попиту.

Значенням кількісного надлишку споживних вартостей на ринку (+? на кривій C) відповідають значення ціни товару, нижчі від його вартості (-? на кривій C), і навпаки.

Точка збігу ціни товару

з його суспільною вартістю O відповідає ринковій рівновазі попиту і пропозиції. Саме за цих умов сума цін товарів дорівнює сумі їхніх вартостей у суспільстві в цілому.

Крім наведених визначальних факторів формування ринкової ціни, важливим є також фактор розвитку інфляції. Вона спричиняє зростання цін на всі товари.

Сучасна теорія і практика ціноутворення - це продукт тривалої еволюції соціально-економічних відносин суспільства. Безперечним досягненням у ході цієї еволюції свого часу була марксистська трудова теорія вартості, що систематизувала і розвинула відповідні погляди А. Сміта та ін. Прагматизм ринкових відносин в їхній підприємницькій формі ХІХ ст. вимагав розширення аналізу факторів ціноформування як у сфері виробництва, так і поза ним. Виникла теорія "граничної продуктивності факторів виробництва", в якій розглядалася участь у формуванні вартості товару всіх факторів виробничого процесу - капіталу, праці та землі (природних факторів). За твердженням Дж. Б. Кларка, участь кожного фактора виробництва у формуванні вартості визначається "граничним продуктом". Останній показує, яку саме частину вироблюваного продукту (його вартості) можна створити за допомогою фіксованої додаткової кількості окремого фактора при

незмінному значенні інших. Відповідно до "граничного продукту" має відбутися розпо-діл доходів за факторами.

Суттєве значення для пояснення коригуючого впливу на ціну факторів, що лежать поза виробництвом, має теорія "граничної корисності", що виникла в останній третині ХХ ст. Не заперечуючи залежності ринкової ціни товару від платоспроможного попиту і споживних характеристик товару, ця теорія дещо гіперболізувала вплив психологічних факторів, суб'єктивної оцінки корисності товару на ціноутворення. Корисною була її провідна ідея - залежність кінцевої ринкової ціни товару від споживача і тих економічних умов, за яких відбувається купівля-продаж. Цінність благ, що обертаються на ринку, перебуває в безпосередній залежності від обсягу наявних ресурсів у виробника і доходів у споживача. Лімітованість ресурсів і доходів відіграє роль додаткового фактора руху ціни товару. При обмеженні ресурсів "гранична корисність" дефіцитного товару підвищується за умов конкуренції покупців, зростає його відносна цінність для споживача, а отже, і ціна. "Низька межа" доходів зменшує "граничну корисність", встановлює рамки споживання шляхом приведення ціни і споживної вартості товарів у відповідність зі платоспроможним попитом. На відміну від трудової теорії вартості теорія "граничної корисності" робить наголос на споживній вартості товару як факторі ціноутворення.

Згодом принципові положення теорії, розроблені представниками "австрійської школи" К. Менгером, Ф. Візером, Е. Бем-Баверком, а також Л. Вальрасом (Швейцарія) та У. Джевансом (Великобританія), конкретизувалися у підходах "кардиналістів" та "ординалістів". Перші (найвідоміший серед них А. Маршалл) виходили з деякої абсолютної "граничної корисності" товару, що встановлює фіксовану верхню межу вартості. "Ординалісти", навпаки, підходили до "граничної корисності" будь-якого товару як до відносної величини, що визначається зіставленням відданої покупцями переваги певним споживним якостям товарів (Дж. Хікс, П. Самуельсон та ін.).

А. Маршалл в 70-ті роки ХІХ ст. розпочав пошук теоретичних обґрунтувань ринкового ціноутворення на базі поєднання всіх зазначених підходів. Він вважав себе наступником Д. Рікардо і в своїх дослідженнях поєднав теорії витрат виробництва, попиту і пропозиції, продуктивності та помірності з поширеними теоріями "граничної продуктивності". На практиці в сучасній змішаній економіці розвинених країн використовуються різні методи формування цін. Функція ціноутворення реалізується самим господарюючим суб'єктом - виробником (фірмою, акціонерною компанією, монополістичним об'єднанням, державним підприємством тощо) або посередницьким структурам (торговим, маркетинговим), що доставляють товар на ринок. Найпоширенішим і найпростішим є метод, за яким ринкова ціна визначається двома кількісними параметрами: собівартістю виробництва товару плюс середньою величиною прибутку. Цей метод дістав умовну назву "собівартість і прибуток"1.

Технічно складнішим є метод "контрольної точки", що ґрунтується на виробничій функції Кобба-Дугласа (Cobb-Douglas Production Function). Вона заснована на припущеннях, що гранична віддача ресурсів зменшується, а коефіцієнти еластичності виробництва за затратами залишаються незмінними. При цьому еластичність заміщення ресурсів в будь-якій точці дорівнює 1. Алгебраїчний вираз функції, що описує загальноекономічний рівень, такий:

Ф.10

$$N = AL^{\alpha}K^{\beta},$$

де N - національний доход; A - коефіцієнт розмірності; L, K - відповідні об'єми застосованої праці та капіталу; α , β - незмінні коефіцієнти еластичності виробництва, відповідно по праці та капіталу.

Функція, що розглядається, дає можливість визначати рівень доходу відповідно до характеру змінних. Якщо $\alpha + \beta = 1$, існує лінійна залежність; в усіх інших випадках ефект масштабу позитивний, коли $\alpha + \beta > 1$, і негативний, коли $\alpha + \beta < 1$. Аналогічно можна визначити вартісні значення виробництва на локальних рівнях.

Хоча за другим методом враховується широке коло факторів ціноформування, він, як і перший, має істотний недолік: використання лінійних залежностей між значеннями факторів динаміки ринкової ціни. Усунути його можна за допомогою методу, заснованого на визначенні показника цінової еластичності, коли отримують кількісне вираження можливого діапазону коливання ринкових цін залежно від динаміки обсягу попиту на товар:

Ф.11

$$E_c = \frac{D_1 - D_2/D_1 + D_2}{C_1 - C_2/C_1 + C_2}$$

де E_c - цінова еластичність; D_1, D_2 - значення зміни попиту; C_1, C_2 - значення зміни ціни. Іноді застосовують метод "споживної вартості", коли за допомогою експертних оцінок споживних властивостей товару визначають цінову політику на ринку певного товару. Ціноутворення в ринкових умовах реалізується через цінову стратегію продавця товару. Загальними напрямками цінової стратегії є:

1) визначення місця ціни в системі засобів конкурентної боротьби на ринку; 2) вибір методу розрахунку ціни; 3) характер цінової адаптації нових товарів на ринку; 4) зв'язок ціни з життєвим циклом товару; 5) моделювання відношення покупця до ціни товару; 6) аналіз обмежень ринкового і позаринкового характеру на ціну.

Загальні принципи і методи ціноутворення можуть використовуватись залежно від конкретної сфери ринкових відносин, характеру і місця застосування цін, а також способу їх використання (табл. 7).

Г.7

Т а б л и
практиці

Видова специфіка цін, що використовуються в ринковій

№ пор.	Ціна	Призначення або зміст
1	Базова	Для визначення гатунку чи якості основного товару (моделі)
2	Номінальна	Орієнтована в прейскурантних довідниках та біржових котируваннях
3	Довідкова	За фактично укладеними угодами на певний період (місяць, тиждень)
4	Фактурна	Ціна купівлі-продажу при визначених умовах постачання
5	Виробництва	Сума витрат виробництва та середнього прибутку на авансований капітал
6	Пропозиції	Зазначається в оферті — офіційній пропозиції продавця без будь-яких знижок
7	Попиту	Складається на ринку покупця
8	Оптова	Для продажу товару великими партіями, як правило, з деякою знижкою
9	Роздрібна	Для продажу товару окремим покупцям поштучно, складається як сума витрат виробництва, обігу, прибутку виробничих і збутових організацій та податку з обороту
10	Ринкова	Для здійснення актів купівлі-продажу в певний час на конкретному ринку певного товару
11	Монопольна	Встановлюється монополіями вище чи нижче від ціни виробництва
12	Світова	Експорт-імпорт товарів на світовому ринку

Частина IV. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МІКРОЕКОНОМІКИ

Розділ 18. Витрати виробництва і прибуток

§ 1. Витрати виробництва

§ 2. Прибуток як економічна категорія

§ 3. Ефективність використання факторів виробництва

Розділ 18 ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА І ПРИБУТОК

§ 1. Витрати виробництва

Процес виробництва завжди пов'язаний з використанням робо-чої сили та засобів виробництва, які втілюються в продукті. Останній характеризується корисністю (споживною вартістю) і трудо-місткістю, тобто певною кількістю затраченої праці. Чим продуктивніша праця, тим нижча трудомісткість одиниці створеного продукту. Проте частина вартості продукту, що втілює в собі вартість засобів виробництва (уречевлена праця), існує ще до процесу виробництва. Вона лише переноситься на нього у вигляді вартості матеріальних витрат, а жива праця робітника створює чистий продукт - понад вартість матеріальних витрат.

Повторення виробництва можливе тоді, коли засоби виробництва і робоча сила відтворюються. Для цього з вартості, отриманої після реалізації продукту, відповідна частина виділяється на заміщення вартості засобів виробництва та робочої сили, спожитих у процесі виробництва. Частина вартості товару, що має бути знову авансована на продовження виробництва, визначається як витрати виробництва.

Потреба у відтворенні робочої сили вимагає формування у фазі виробництва як необхідного, так і додаткового продукту. При цьому витрати підприємця (підприємства) на створення продукту відрізняються від витрат суспільства (рис. 16).

Витрати виробництва - це те, у що обходиться створення продукту підприємству.

Водночас суспільні витрати на створення продукту включають також додаткову працю, втілену в додатковому продукті. Витрати виробництва благ - це загальноекономічна категорія. Процес виробництва являє собою продуктивне споживання факторів виробництва заміщення яких є необхідною умовою процесу відтворення.

Якби існувала технічна, господарська та соціально-економічна однотипність виробництва, то вже на фазі безпосереднього виробництва витрати на створення продукту виступали б як суспільне необхідні. В такому випадку заміщення цих витрат взяло б на себе суспільство, оскільки зникли б економічні засади розмежування витрат виробника і суспільства.

РИС.16

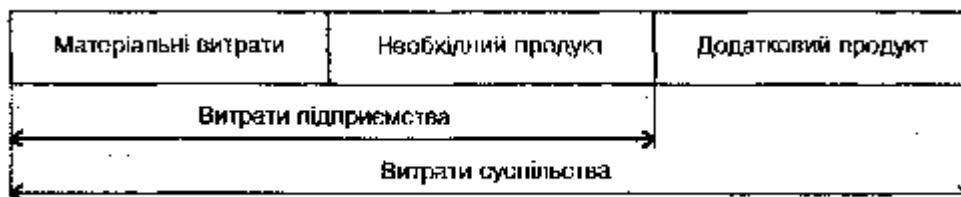


Рис. 16. Структура продукту

Технічна однотипність виробництва - це така оснащеність усіх підприємств, при якій за інших однакових умов може бути забезпечений високий рівень продуктивності праці. Господарська однотипність має забезпечуватись одержанням однакових доходів при однакових витратах, а соціально-економічна однотипність - однаковими умовами та оплатою праці, а також можливостями для розвитку людини.

У реальному житті існують об'єктивні причини, які зумовлюють формування витрат виробництва підприємства як самостійної категорії. Цей процес ґрунтується на економічній відокремленості. Підприємства (виробники) відокремлені як власники засобів виробництва і створюваного продукту. При цьому різноманітність форм власності відбиває різний рівень усупільнення виробництва. Підприємства-товаровиробники мають

різну технічну оснащеність (у тому числі в межах однієї форми власності, наприклад, у державному секторі). У зв'язку з цим вони мають різний рівень продуктивності праці та різні витрати матеріальних і трудових ресурсів при виробництві одного виду продукту. Суттєві відмінності виконуваної людьми праці зумовлюють існування вартісної оцінки суспільної праці. Ось чому обмін продуктами праці між виробниками має відбуватись у товарній формі на еквівалентній основі.

У процесі обміну виробнику треба відшкодувати витрати засобів виробництва та робочої сили. Витрати окремого виробника не тотожні витратам суспільства. Тільки сукупні витрати суспільної праці на виробництво продукту набувають форми суспільне необхідних витрат, тобто виступають у формі вартості (рис. 17).

Речовий зміст витрат виробництва на різних етапах розвитку економіки має різну суспільну форму. В умовах традиційного простого товарного виробництва витрати виробництва вимірюються вартістю спожитих засобів виробництва. Витрати праці (живої та уречевленої) простого товаровиробника в суспільне необхідних розмірах збігаються з вартістю товару. Фонд індивідуального споживання виробника виступає

РИС.17

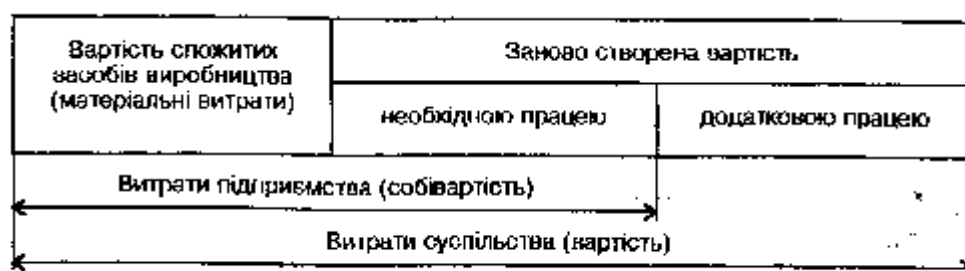


Рис. 17. Вартісна структура продукту

як частина валового доходу. Його обсяг визначається величиною валового доходу та пропозицією, яку враховують при його розподілі на споживання та нагромадження. У розвиненому товарному господарстві фонд індивідуального споживання виробника набуває форми змінного капіталу, витраченого для наймання робочої сили V . Цей фонд виступає не тільки як категорія розподілу (частина національного доходу), а і як категорія виробництва (частина авансованого капіталу). Перетворення фонду споживання на змінний капітал є передумовою поєднання елементів c (вартість засобів виробництва) та V в одній категорії "витрати виробництва". Соціально-економічна сутність витрат виробництва полягає в тому, що вони відображають виробничі відносини з приводу витрат власне капіталу, а не праці на виробництво продукції.

В умовах розвитку соціально орієнтованого ринкового господарства поступово зникає протистояння праці й капіталу (через демократизацію останнього, акціонерну та партнерську власність). Відносини робітника і підприємця все більше набувають характеру співробітництва. Отже, відбуваються зміни в соціально-економічній сутності витрат виробництва.

Представники західної економічної науки ґрунтовно розробили проблему витрат виробництва виходячи з потреб зростання його ефективності. При цьому вони виходили з: а) обмеженості ресурсів і б) неможливості їхнього альтернативного використання. Австрієць Ф. Візер (1851-1926) та американець Дж. Кларк (1847-1938) ввели категорії "вмінні витрати" (тобто приписувані ко-мусь, віднесені на чийсь рахунок). Це дійсні витрати виробництва на певний товар, які дорівнюють найвищій корисності тих благ, які суспільство могло б отримати, якби витрачені виробничі ресурси використовувались по-іншому.

Вибір певних ресурсів для виробництва певного товару означає неможливість виробництва якогось альтернативного товару. З цього виходить, що існує корисність, від якої відмовляються, або непряма корисність, яку можна отримати від виробництва альтернативного товару, використання альтернативних ресурсів.

Вмінні витрати з позицій окремої фірми (підприємства) поділяють на зовнішні та

внутрішні.

Зовнішні (або явні) витрати пов'язані з придбанням фірмою ре-сурсів (тобто це витрати на сировину, матеріали, робочу силу тощо). При цьому вмінені витрати дорівнюють вигоді, яку можна отримати, якщо при тих самих витратах використати альтернативний ресурс.

Внутрішні (або неявні) витрати пов'язані з використанням факторів виробництва, які перебувають у власності самої фірми (грошовий капітал, технічне та інше обладнання, підприємницькі здібності тощо), а також з деякими її перевагами (місцезнаходження, престижність торгової марки тощо). При цьому вмінені витрати дорівнюють вигоді, що може бути отримана при альтернативному використанні власних ресурсів.

. Використовуючи власні ресурси, підприємець зіставляє ці витрати з альтернативними можливостями: грошовий капітал - з відсотками на нього в банку, використання обладнання - з доходом від здавання його в оренду, особисте управління фірмою - з найманням до іншої фірми тощо.

Динаміка рівня витрат та кількості створеного продукту пов'язана з категорією "граничні витрати". Значне місце в її розробці посідають дослідження таких учених, як А. Маршалл, Дж. Кларк, П. Самуельсон, К. Макконнелл.

Витрати підприємця на виробництво певного обсягу продукції залежать від строку, за який можлива зміна ресурсів, що використовуються.

Протягом короткого строку певні ресурси (обладнання, верстати, будівлі тощо) залишаються незмінними. Кількість інших ресурсів (праця, сировина, допоміжні матеріали тощо) може змінюватися. У зв'язку з цим розрізняють поняття "постійні" та "змінні витрати". Останні змінюються зі зміною обсягу виробництва. В межах наявних виробничих потужностей величина постійних витрат не залежить від кількості створюваної продукції. Постійні витрати мають місце навіть тоді, коли продукт не створюється (амортизація, опалення, освітлення, реклама, страхування, рентні платежі). Для розширення виробництва продукції слід передусім відповідно збільшити кількість змінних ресурсів та інтенсивніше використовувати наявні виробничі потужності.

За тривалий період можна змінити кількість усіх зайнятих ресурсів, у тому числі виробничі потужності. Відповідно всі ресурси у цей період розглядаються як змінні.

Розмежування витрат виробництва за нетривалий період на постійні та змінні є вихідним пунктом для визначення закону спадної віддачі, або ефективності граничного продукту. Згідно з цим законом, починаючи з певного моменту, послідовне приєднання одиниць змінного ресурсу (наприклад, праці) до незмінного (фіксованого) ресурсу (наприклад, капіталу) дає обсяг додаткового продукту, що зменшується в розрахунку на кожну наступну одиницю змінного ресурсу. Так, при певній кількості обладнання обсяг виробництва зростатиме все повільніше, якщо все більше робітників залучатимуться до його обслуговування.

Будь-який додатковий приріст одного з ресурсів при фіксованих значеннях інших призводить до зменшення приросту продукту. В результаті на одиницю змінного ресурсу припадає все менше фіксованого ресурсу.

Під впливом науково-технічного прогресу, що змінює якість ресурсів, можливе встановлення іншої пропорції між зростанням обсягу виробництва та певного ресурсу при незмінних значеннях кількості інших ресурсів. Однак і в цьому випадку закон діє, хоч і на новому кількісному рівні. Він не діє при паралельному зростанні обсягів усіх ресурсів. У ряді випадків тут виникає ефект економії на масштабах виробництва.

Сума постійних і змінних витрат фірми при виробництві певної кількості продукту становить загальні (сукупні) витрати. Їх можна обчислити як витрати на виробництво однієї одиниці продукції плюс додаткові витрати на виробництво другої, плюс додаткові витрати на виробництво третьої і т. д., включаючи n-у одиницю продукції. Збільшення кількості вироблюваної продукції супроводжується зростанням сукупних витрат.

Для того щоб порівняти витрати на виробництво продукту з його ціною, треба підрахувати витрати на виробництво одиниці продукту, або середні витрати.

Середні витрати поділяються на середні постійні та середні змінні. Середні постійні витрати зі зростанням виробництва знижуються. Це пояснюється тим, що сукупні постійні витрати у короткостроковий період залишаються незмінними. Відповідно зі збільшенням випуску продукції постійні витрати на одиницю продукту знижуються. Середні змінні витрати знижуються до мінімального рівня, який відповідає випуску максимальної кількості продукту, що припадає на зростаючі змінні ресурси. Після цього середні змінні витрати починають зростати, оскільки збільшення виробництва цього продукту потребує непропорційного збільшення змінних факторів (табл. 8).

Зміна витрат залежно від кількості створеного продукту відображається категорією "граничні витрати", тобто ті, які додатково необхідні для виробництва кожної нової одиниці продукції. Граничні витрати визначаються, по-перше, відніманням сукупних витрат (при незмінних постійних) на виробництво певної кількості продукції від таких витрат на збільшення виробництва і, по-друге, діленням цієї різниці на зростаючу кількість одиниць продукту.

1.8

Т а б л и ц я 8. Динаміка витрат виробництва в короткостроковому періоді

Кількість одиниць праці	Кількість продукції	Витрати виробництва						
		Постійні	Змінні	Сукупні (гр. 3 + гр. 4)	Середні			
					Граничні (гр. 5 : гр. 2)	постійні (гр. 3 : гр. 2)	змінні (гр. 4 : гр. 2)	сукупні (гр. 5 : гр. 2)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
0	0	100	0	100	—	—	—	—
1	15	100	10	110	0,67	6,67	0,67	7,73
2	34	100	20	120	0,53	2,94	0,59	3,53
3	48	100	30	130	0,71	2,08	0,62	2,71
4	60	100	40	140	0,83	1,67	0,67	2,33
5	62	100	50	150	5,00	1,61	0,81	2,42

Зміна кількості виготовленої продукції залежить від зміни кількості змінних ресурсів. Цю залежність відбиває категорія "граничний продукт", тобто продукт, отриманий у результаті застосування додаткової одиниці змінного ресурсу. Наприклад, граничний продукт праці - це додаткова продукція, яку випускає підприємство при найманні ще одного робітника. Величина обсягу граничного продукту зі збільшенням змінних ресурсів спочатку зростає, а потім знижується відповідно до закону спадної віддачі. Останній виражається в тому, що поки додаткова величина, приєднувана до суми загальних або змінних витрат, залишається меншою, ніж середні величини цих витрат, показник середніх витрат зменшується. Навпаки, якщо гранична величина, приєднувана до суми загальних або змінних витрат, виявляється більшою за середні сукупні витрати, середні витрати мають зростати. Отже, середні витрати можуть знижуватись лише тоді, коли граничні витрати нижчі за них, а підвищуватись - лише тоді, коли граничні витрати вищі (табл. 9).

Концепція граничних витрат дає змогу визначити ті витрати, величину яких можна контролювати безпосередньо. Граничні витрати характеризують витрати підприємства при виробництві останньої одиниці продукції, а також витрати, яким можна запобігти при скороченні обсягу виробництва на цю останню одиницю. Показник середніх витрат не дає такої інформації.

Існує взаємозв'язок граничного продукту і граничних витрат. Якщо показник граничного продукту зростає, то показник граничного продукту знижується, якщо показник граничного продукту досягає максимального рівня, граничні витрати мінімальні. Якщо показник граничного продукту зменшується, то граничні витрати зростають. Зростання граничних витрат завжди призводить до

Т а б л и ц я 9. Граничні витрати і граничний продукт

Кількість одиниць праці	Змівні витрати, г. о.	Граничний продукт, од.	Сукупний продукт, од.	Граничні витрати на одиницю продукції, г. о.
1	10	10	10	1,0
2	20	15	25	0,67
3	30	12	37	0,83
4	40	10	47	1,0
5	50	8	55	1,25

зменшення випуску продукції і як наслідок (за даних умов попиту) - до підвищення цін. Підприємство може розпочинати виробництво певного продукту, якщо ціна одиниці його дорівнює змінним витратам. Можливі на початковому етапі втрати за рахунок відсутності в ціні відповідних постійних витрат покриваються в наступний період нарощуванням обсягів виробництва. Обсяг виробництва слід розширювати доти, доки граничні витрати не перевищать граничний дохід. Максимальний прибуток буде отримано, якщо граничний дохід дорівнюватиме граничним витратам. В умовах чистої конкуренції прибуток є максимальним, якщо граничні витрати та ціна продукту однакові.

Витрати виробництва на підприємстві та витрати суспільства об'єктивно мають вартісну форму. Розрізняють витрати виробництва загальні та такі, які належать до виробленої продукції. Витрати виробництва в грошовій формі на одиницю продукції - це її собівартість (тобто вартість для себе). Собівартість можна розглядати як сукупні витрати, поділені на кількість створеної продукції, тобто, за термінологією західної економічної науки, як середні витрати.

Для підприємства собівартість - це мірило витрат і доходів. При певному рівці ціни зменшення витрат забезпечує збільшення доходів. Собівартість відображає реальні, прямі витрати підприємства на виробництво продукції, що дає можливість визначити ефективність його роботи. Собівартість відбиває також ряд економічних відносин (ціни на засоби виробництва, швидкість обороту фондів (капіталу), рівень заробітної плати працівників тощо).

Вартість і собівартість - це категорії різних рівнів виробничих відносин. Вартість - категорія власне виробництва. Її складовими частинами є: матеріальні витрати, необхідний продукт, додатковий продукт. Собівартість виражає виробничі відносини, пов'язані з розподілом продукту. Категорією розподілу як частини національного доходу є заробітна плата. Водночас вона є частиною собівартості (елементом витрат). Заробітна плата характеризує також вартість необхідного продукту, а останній є категорією виробництва. Отже, собівартість як економічна категорія відбиває відносини, що складаються між суспільством у цілому і окремим виробником з приводу відокремлення витрат підприємства.

Для того щоб визначити шляхи зниження собівартості продукту, необхідно знати структуру витрат. У трудомістких галузях виробництва, наприклад у деревообробній, переважають витрати на заробітну плату, в матеріаломістких (харчова промисловість) велика частка матеріальних витрат, у фондомістких (чорна металургія) висока частка амортизаційних відрахувань тощо.

Є група чинників, які впливають на зниження собівартості продукції, але не залежать від конкретного виробника. Це будівництво за рахунок держави шляхів, мостів, що веде до зниження транспортних витрат, зменшення витрат на перевезення сільськогосподарської продукції тощо. Таким чинником є також політика держави в галузі цін, тарифів та заробітної плати. Прискорені норми амортизації зумовлюють зростання собівартості. Можна виділити також чинники, пов'язані з природними умовами. Вони помітно впливають на собівартість продукції галузей добувної промисловості та сільського господарства.

Чинники зниження собівартості, що залежать від підприємства, - це розглянуті раніше постійні та змінні витрати. До них належать, по-перше, економія сировини та матеріалів завдяки впровадженню ефективних технологій, по-друге, зниження амортизаційних відрахувань за рахунок інтенсивного використання техніки, підвищення коефіцієнта змінності роботи устаткування, скорочення витрат на управління.

Господарювання в умовах адміністративно-командної системи було неефективним з ряду причин. Насамперед через відсутність орієнтації на ресурсозбереження. Якщо робота оцінювалась за валовими показниками, підприємству було не вигідно застосовувати економну технологію, дешеву сировину і матеріали. До того ж дохід підприємства через розподіл коштів, державні дотації не був тісно пов'язаний з витратами на виробництво. Енергетична і сировинна криза, яка охопила світове господарство в 70-х роках ХХ ст., була причиною переходу економіки багатьох країн до ресурсо- та енергозберігаючого типу відтворення. В колишньому СРСР завдання прискорення технічного прогресу було виведено на рівень державної політики лише в середині 80-х років.

Високі витрати виробництва гальмують розширення випуску товарів, оскільки зумовлені ними високі ціни обмежують купівельну спроможність споживачів і стримують розвиток виробництва.

Формування ринкового середовища, зокрема умов для конкуренції виробників, сприятиме зниженню витрат, зростанню випуску товарів, зниженню цін на них. Однак досвід показує, що процес зниження витрат має свою природну швидкість і є тривалим. Дещо прискорити його можна за рахунок збільшення тривалості робочого дня (як це було, наприклад, у Південній Кореї), а також підвищення інтенсивності праці (в розвинених країнах).

§ 2. Прибуток як економічна категорія

Зворотним боком витрат виробництва є прибуток. Він тим більший, чим менші витрати виробництва, і навпаки. Кількісно прибуток - це різниця між доходом від реалізації продукції та сукупними витратами на її виробництво.

За економічною природою прибуток є перетвореною формою чистого доходу, а отже, характеризує чистий дохід у тому вигляді, в якому той виступає на поверхні економічних явищ в умовах економічної відокремленості виробника. Чистий дохід - виражена у вартісній формі вартість додаткового продукту, який являє собою основну складову доходу. Джерело чистого доходу - додаткова і певною мірою необхідна праця. Оскільки чистий дохід є категорією розподілу, то його можна також визначити як реалізований надлишок вартості товару понад виробничі витрати. Внаслідок відхилення ціни товару від його вартості чистий дохід кількісно не збігається з вартістю додаткового продукту.

Відокремленість витрат виробника, які набувають форми собівартості, зумовлює відокремленість доходу, який набуває форми прибутку.

В умовах ринкової економіки прибуток на рівні підприємства виступає як безпосередня мета виробництва, що зумовлено іманентно притаманною капіталу тенденцією до самозростання.

А. Сміт розглядав прибуток, по-перше, як результат праці робітника, оскільки вартість, яку він додає до вартості матеріалів, розкладається на дві частини: оплату його праці та прибуток підприємця; по-друге - як результат функціонування капіталу.

Д. Рікардо вважав, що величина прибутку залежить від заробітної плати: прибуток зростає, якщо знижується заробітна плата. Одним з головних чинників підвищення прибутку є суспільна продуктивність праці, яка, зростаючи, зумовлює зниження вартості робочої сили.

За К. Марксом, прибуток - це перетворена форма додаткової вартості. Додаткова вартість m - це функція змінного капіталу $F(V)$, який авансується на робочу силу (тобто V): $l_i = i\{y\}$. Прибуток P - це функція авансованого капіталу: $P = f(c + V)$, де c - капітал, авансований на купівлю засобів виробництва.

Багато західних економістів при поясненні прибутку використовують теорію трьох факторів виробництва Ж. Б. Сея, за якою участь у створенні вартості беруть праця, земля і капітал. Наприклад, прибуток вони розглядають як дохід від використання засобів виробництва (капіталу) та як плату за працю підприємця з управління та організації

виробництва і, отже, доход на капітал відрізняють від підприємницького доходу.

Критикуючи теорію факторів виробництва, К. Маркс обґрунтував положення, що нову, збільшену вартість створює жива праця. Однак при цьому він показав, що продуктивність праці залежить від технологічної оснащеності праці, родючості, розташування земельних угідь тощо. Разом з осначеністю праці та родючістю землі, зростає якість праці, отже, за одиницю часу створюється більша вартість. Так капітал і земля сприяють створенню більшої вартості.

Величина прибутку, за Марксом, залежить від середньої суспільної норми прибутку. Це означає, що до певної межі прибуток можна розглядати як функцію капіталу, оскільки фактором зростання маси прибутку є розмір капіталу.

ф.12

$$M_p = pK_a,$$

де M_p - маса прибутку; p - норма прибутку; K_a - розмір авансованого капіталу.

Щодо прибутковості, доходності підприємства, слід відрізнити, по-перше, прибутковість усього підприємства як отримання доходу на весь авансований капітал (відсоткове відношення прибутку до авансованого капіталу), по-друге, прибутковість виробів конкретної партії, тобто отримання доходу на витрати виробництва (собівартість) для виготовлення цієї кількості продукції (відсоткове відношення прибутку до собівартості). Загальна прибутковість підприємства визначає норму прибутку як відсоткове відношення прибутку до авансованого капіталу. Якщо прибуток P - це різниця між ціною і собівартістю, K_a - авансований капітал, то формула норми прибутку буде такою:

ф.13

$$p' = P/K_a \cdot 100.$$

Оскільки в колишньому СРСР не існувало ринкових відносин, то відповідним було й ставлення до прибутку. Вважалося, що його можна досягати коригуванням цін і тарифів. Оскільки ціна фактично розглядалась як адміністративний норматив, то прибуток був продуктом нормування. До початку 60-х років панувала думка, що в ціну достатньо закласти рентабельність як відношення прибутку до собівартості на рівні 4-5 відсотків. Згідно з цим здійснювалось ціноутворення на практиці. У 60-і роки в централізовану ціну почали закладати рентабельність до 15 відсотків.

В умовах сучасної світової ринкової економіки прибуток і норма прибутку є головними орієнтирами і водночас показником стану виробництва, критерієм його ефективності. Норма прибутку показує ефективність використання всього капіталу, ступінь його зростання.

У такому випадку прибуток виступає не тільки як надлишок над витратами, а і як приріст авансованої вартості, тобто відображає процес створення нової вартості.

Прибуток - це результат дії багатьох факторів сфери виробництва, розподілу і обігу. В умовах вільної конкуренції при незмінній нормі додаткової вартості норма прибутку може знижуватись або підвищуватись залежно від будови капіталу (співвідношення між постійною та змінною його частинами - див. розд. 19, § 1), швидкості його обороту та економії на постійному капіталі. Фактори, що впливають на норму прибутку (з позиції трудової теорії вартості), розглянуто в I відділі III "Капіталу" К. Маркса. Однак треба звернути увагу на деякі нові аспекти факторів, що впливають на величину прибутку. Підприємницьку діяльність слід розглядати як фактор зростання норми прибутку. За визначенням Й. Шумпетера, підприємці - це новатори, які розробляють нові технології. Саме завдяки їхньому внеску в організацію виробництва збільшується прибуток. У сучасних умовах щорічна норма прибутку промислових корпорацій у США становить 11-13 відсотків, у Західній Європі - 8-10 відсотків. При цьому прибуток зростає за рахунок

збільшення не його норми, а розвитку, розширення масштабів виробництва. Оскільки прибуток є практично різницею між загальною виручкою від реалізації продукції та її повною собівартістю, абсолютна величина прибутку прямо пропорційна кількості виготовленої та реалізованої продукції й обернено пропорційна її повній собівартості. Зростання прибутку забезпечується насамперед через зниження собівартості продукції. На собівартість продукції впливають продуктивність праці, економія матеріалів і сировини, рівень накладних (постійних) витрат. Собівартість залежить також від обсягу реалізованої продукції. Саме тут виявляються результати маркетингової діяльності підприємства.

Західні вчені-економісти, виходячи з концепції граничних витрат, вивчають можливості отримання максимального прибутку з найменшими витратами в умовах досконалої конкуренції, монополії, олігополії тощо. Так, в умовах досконалої конкуренції максимальний рівень прибутку досягається при виробництві такої кількості продукту, яка забезпечує однаковий граничний дохід і граничні витрати.

В економіці України є специфічні фактори, що впливають на рівень прибутку. Передусім це високий ступінь монополізму: близько 96 відсотків засобів виробництва в промисловості на початок 90-х років належали державі. Формування ринкового середовища та відповідне антимонопольне законодавство мають подолати зумовлені цим негативні явища. Чинником підвищення норми прибутку все більше має виступати продуктивність праці.

§ 3. Ефективність використання факторів виробництва

У широкому розумінні ефективність виробництва є співвідношенням результатів виробництва і витрат.

Найбільш узагальнюючим оціночним показником роботи підприємства, що характеризує рівень господарювання, використання живої та уречевленої праці, є прибуток. Він зростає або зменшується залежно від ефективності виробництва. Конкуренція спонукає підприємців до вдосконалення виробництва та комерційної діяльності. Отже, їхні суб'єктивні наміри збігаються з об'єктивною потребою суспільства. Якщо підприємець не може задовольнити цю потребу, він звільняє місце щасливому конкуренту.

Ефективність використання окремих факторів виробництва визначають такі показники, як продуктивність праці, фондівіддача та матеріалоємність продукції, про що у ракурсі ефективності витрат праці докладно йшлося в розд. 3, § 6. Продуктивність праці показує ефективність використання робочої сили. На рівні галузі чи окремого підприємства продуктивність праці визначається як кількість виробленої продукції на одного робітника за одиницю часу. На макrorівні більш адекватно відображає продуктивність праці категорія "валовий національний продукт". При цьому до числа працюючих включають також зайнятих у нематеріальному виробництві,

Ефективність використання засобів виробництва (засобів праці)

характеризує фондівіддача - випуск продукції на 1 грн. використаних основних виробничих фондів. З 60-х років в економіці України виявилася тенденція до зниження фондівіддачі. Головна причина цього - старіння виробничих фондів, а також їхня нераціональна структура. В умовах сучасної загальної економічної кризи ця тенденція не змінилася.

Витрати палива, сировини, енергії, металів, тобто предметів праці, на 1 грн. продукту виражаються показником матеріалоємності продукції. Він показує реальну величину витрат предметів праці. Якщо підприємство змогло придбати виробничі елементи за цінами, нижчими від ринкових, то це для підприємства буде економією коштів, а не самих елементів і не позначиться на масштабах виробництва.

Різне співвідношення кількісних значень розглянутих показників відображає можливі варіанти динаміки ефективності виробництва.

З точки зору підприємства немає потреби наперед визначати показник ефективності виробництва. Форма показника ефективності залежить від конкретних завдань підприємства. Якщо воно працює стабільно і має стійкі позиції на ринку, показником ефективності є зниження витрат на одиницю продукції; якщо розпочинає свою діяльність -

збільшення продажу продукції. Форма показника ефективності для працівника впливає з того, яку роботу він виконує у фірмі.

Наприклад, у США показник продуктивності праці використовується як один з аналітичних інструментів на рівні окремої фірми. При вирішенні глобальних економічних проблем головну увагу приділяють вдосконаленню не розрахункових показників, а ринку.

Частина IV. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МІКРОЕКОНОМІКИ

Розділ 19. Капітал і підприємництво

§ 1. Стимули і механізм підприємницької діяльності. Сутність капіталу

§ 2. Структура і функціонування капіталу підприємства нефінансової сфери

§ 3. Особливості підприємницької діяльності і функціонування капіталу в різних сферах економіки

Розділ 19 КАПІТАЛ І ПІДПРИЄМНИЦТВО

§ 1. Стимули і механізм підприємницької діяльності. Сутність капіталу

Розпочинаючи виробничо-господарську діяльність, господарюючий суб'єкт має чітко уявляти, задля чого він збирається організувати виробництво тих чи інших матеріальних благ або надання послуг. Уявлення про мотивацію діяльності виробничих ланок в тій або іншій сфері має важливе значення в процесі управління економикою. Від того, наскільки ефективно впливають різні адміністративні або економічні заходи на інтереси господарських одиниць, залежить спроможність управляти економічними процесами на національному, галузевому чи регіональному рівні, пошук найефективніших засобів для реалізації цієї мети.

Розглянемо мотивацію господарської діяльності в умовах ринкової економіки та головні фактори, необхідні для її ефективного здійснення.

В основу мотивації господарської діяльності покладено досить банальну тезу: може чи ні цей суб'єкт задовольнити свої економічні інтереси завдяки певному виду господарської діяльності, тобто матиме він від цього певну вигоду чи ні? Якщо ні, то, напевне, немає сенсу і розпочинати. Звичайно, певне підприємство може діяти, нехтуючи своїми економічними інтересами через будь-які причини. Проте це не може тривати довго, оскільки закони економіки змусять цей господарюючий суб'єкт або підкоритися цим законам, або припинити свою діяльність. В крайньому разі воно може функціонувати лише завдяки підтримці ззовні: з боку держави, благодійних фондів, громадських організацій. Однак більшість підприємств так працювати не може. Отже, підприємство має працювати заради задоволення економічних інтересів своїх власників і персоналу.

Господарська діяльність стає засобом реалізації економічних інтересів господарюючих суб'єктів тоді, коли результати діяльності конкретного виробника задовольняють суспільні потреби, тобто суспільство в процесі використання результатів діяльності господарських одиниць визнає їх за суспільне необхідні насамперед щодо витрат, які мало підприємство. Величина цих витрат має бути такою, щоб виробник міг відтворити себе як виробника і сформувати фонд особистого споживання.

Один з основоположників класичної економічної теорії А. Сміт відзначав, що підприємці, маючи власний інтерес (а він полягає в особистому збагаченні), організують свою господарську діяльність у тих сферах, які, на їхній погляд, дадуть змогу отримати високий дохід. Так вони сприяють і найефективнішому задоволенню потреб суспільства, адже діяльність у тих сферах, що приносять найвищі доходи, дістає завдяки механізму ринкового ціноутворення високу суспільну оцінку. Приватний інтерес стає засобом реалізації суспільного інтересу. "Дбаючи тільки про свої інтереси, він (підприємець. - Авт.) часто дієвишим способом служить інтересам суспільства, ніж тоді, коли свідомо намагається зробити це". Цією "невидимою рукою", що узгоджує приватні та суспільні інтереси, є ринок.

Для того щоб приватні інтереси реалізувалися в своїй сукупності, потрібно, щоб виробнича діяльність давала виробникові надлишок доходу над його витратами, тобто можливість збагачення. Наявність такого надлишку означає, що вся продукція підприємства визнається суспільством необхідною щодо споживної та мінової вартості, що створюються фонди для виплати заробітної плати персоналу, нормального відтворення засобів виробництва і нагромадження, робляться певні відрахування на задоволення суспільних потреб, повніше задовольняються особисті потреби. Отримання надлишку над

витратами є основним рушієм підприємництва. Такий висновок цілком справедливий для більшої частини ділових одиниць (бізнесів). Проте значення збагачення як мотиву функціонування деяких з них суттєво відрізняється залежно від форми власності, на якій ґрунтується діяльність певної господарської одиниці.

Для державного підприємства збагачення не є головним стимулом господарської діяльності. Найчастіше вона підпорядковується суспільним потребам: забезпеченню соціальної стабільності, надання допомоги національному підприємству, забезпеченню певного рівня зайнятості тощо. Певна частина невеликих приватних господарств, що перебувають переважно в індивідуально-сімейній формі власності, мають на меті не збагачення, а забезпечення свого самовідтворення. Такі економічні структури англійський учений Т. Шанін назвав експоллярними.

Так, за даними опитування власників невеликих компаній Великої Британії, лише 8 відсотків з них вважають головним стимулом своєї підприємницької діяльності персональне збагачення, а 87 відсотків - можливість відчувати себе незалежними і мати задоволення від власної роботи".

Конкретна величина доходу від підприємницької діяльності залежить від економічних, організаційних та інших факторів. Економічні можна поділити на дві групи: ті, що залежать і не залежать від підприємця.

До головних внутрішніх факторів належать: наявність певної величини капіталу; якісний рівень засобів виробництва та виробничого персоналу; якість управління виробничими процесами і комерційною діяльністю.

Найпершою засадою господарської діяльності, без якої вона взагалі неможлива, є наявність засобів виробництва та кваліфікованих працівників, тобто грошових засобів підприємства має бути достатньо для того, щоб організувати ефективне виробництво, дохід від якого перевищуватиме витрати. Отже, для того щоб функціонувати як виробник, потрібно мати достатню кількість грошей, купити за них засоби виробництва, найняти працівників, організувати виробництво певних товарів, реалізувати їх і отримати суму грошей, що перевищує витрачену. Саме такий перебіг подій, які становлять життєвий цикл виробника, перетворює витрачені ним гроші на капітал, тобто капітал - це авансована вартість, що в процесі свого руху приносить більшу вартість, тобто самозростає.

Перетворення звичайних грошових знаків на капітал включає як суто технічні, техніко-організаційні, так і соціально-економічні моменти. По-перше, виробник (власник капіталу) повинен вступити у відносини з іншими виробниками з приводу купівлі засобів виробництва. По-друге, якщо його наявного капіталу недостатньо для організації ефективного виробництва, йому доведеться звертатися до кредитних установ. По-третє, він мусить найняти певну кількість працівників, щоб забезпечити ефективне функціонування засобів виробництва, якщо цього потребують обсяги виробництва.

Отже, перетворюючи свої гроші на капітал, виробник має вступити в економічні відносини з підприємствами, що виробляють необхідні йому товари та послуги, та з індивідами, що через певні причини отримують засоби для існування не завдяки власній підприємницькій діяльності, а шляхом найму за гроші.

Отже, капітал - це категорія, що виражає не стільки технічні чи організаційні, скільки соціально-економічні відносини, тобто капітал як такий може існувати лише за певних соціально-економічних умов. Такими умовами є:

- 1) високорозвинені товарне виробництво і обіг;
- 2) наявність такої мотивації діяльності виробника, як особисте збагачення;
- 3) зосередження у частини господарюючих агентів значної частки засобів виробництва, тобто певний ступінь концентрації виробництва і капіталу;
- 4) відсутність власних засобів виробництва у частини господарюючих агентів, що змушує їх найматися (Маркс К. Капітал. Т. I // Маркс К., Енгельс Ф. Твори. - Т. 23. - С. 157-187).

Дане трактування капіталу може бути визначене як соціально-економічне. Звичайно, є й інші погляди на сутність капіталу, зокрема так званий предметно-функціональний і грошовий підходи.

Багато дослідників вважають, що капітал - це сукупність засобів виробництва, які приносять дохід їхньому власникові. А. Сміт розглядав капітал як запас, що використовується для господарських потреб і приносить дохід [Сміт А. Исследование о природе и причинах богатства народов. - С. 205]; Д. Рікардо - як ту частину багатства, що зайнята у виробництві і необхідна для приведення в дію праці (Рікардо Д. Соч. Т. 1. - М., 1941. - С. 9-10); Дж. С. Мілляк попередньо накопичений запас продуктів минулої праці, який забезпечує необхідні для виробничої діяльності будівлі, охорону, знаряддя і матеріали, а також харчування та інші засоби існування для робітників на час виробничого процесу [Милль Дж. С. Основы политической экономии. - М., 1980. - Т. 1. - С. 148]; А. Маршалл - як сукупність речей, без яких виробництво не могло б здійснюватися з однаковою ефективністю, але які не є безплатними дарами природи (Маршалл А. Принципы политической экономии. - М., 1984. - Т. 3. - С. 234). Перелічені підходи до визначення капіталу дещо односторонні, пов'язують цю категорію з сукупністю речових факторів виробництва. Вони звертають увагу на речову форму капіталу, хоча навіть з цього боку не врахована така частина капіталу, як грошовий капітал, який ніяк не можна ототожнити з засобами виробництва і який призначається для придбання факторів виробництва, забезпечення безперервності руху капіталу у сферах виробництва та обігу.

Якщо розглядати капітал як певне вкладення, що дає змогу отримувати дохід, то до нього треба віднести і вкладення у робочу силу. Цей підхід, запропонований Г. Беккером, Дж. Мінсером та іншими вченими, має назву "концепції людського капіталу". Під ним розуміють витрати, що сприяють майбутньому збільшенню доходів індивіда (навчання в школі, вузі, на виробництві, піклування про власне здоров'я).

Значного поширення набув погляд на капітал як на один з виробничих факторів, що поряд з працею, землею приносить дохід. Основоположником такого підходу можна вважати французького економіста Ж. Б. Сея.

Усі розглянуті підходи загалом можна охарактеризувати як на-родногосподарські (макроекономічні). З погляду підприємця капітал є сумою вартісної оцінки майна і коштів підприємця, які він може використати на господарські потреби. З цієї точки зору принциповим моментом є співвідношення між власним і чужим капіталом.

Для того щоб зрозуміти, звідки береться надлишок над авансованим капіталом, треба проаналізувати процеси, що відбуваються безпосередньо у фазі виробництва, тобто є результатом свідомих дій підприємця. При цьому слід абстрагуватися від таких факторів зростання капіталу, як нечесна торгівля, крадіжка майна тощо, оскільки інакше не можна зрозуміти, чому може зростати багатство суспільства в цілому, а не лише окремих осіб. Отже, треба виключити всі можливі порушення економічних законів (особливо закону вартості) та існуючих юридичних постанов, розглядаючи проблему абстрактно. Крім того, можна знехтувати тими зовнішніми економічними факторами, що суттєво впливають на діяльність виробника, - реалізацією продукції та зміною цін на фактори виробництва, перерозподілом доходу, що здійснюється державою.

Припустімо, що певне підприємство виробляє окремі елементи для комп'ютерів. На придбання господарських будівель і устаткування витрачено 1200 тис. г. о., на закупівлю комплектуючих виробів, додаткових матеріалів, оплату електроенергії тощо щомісяця треба витратити 800 тис. г. о.; найнято 10 працівників з середньою місячною заробітною платою 6000 г. о. Місячне виробництво становитиме 1000 певних елементів, кожен з яких згідно з контрактом, підписаним з комп'ютерною фірмою, буде коштувати 1000 г. о. Отже, загальна сума реалізації становитиме 1000 тис. г. о. за місяць.

Для того щоб визначити, чи буде виробництво вигідним, тобто чи зросте капітал, треба порівняти виручку від проданої продукції з витратами на її виготовлення. В нашому випадку сума місячного чистого доходу (за умови, що все основне устаткування функціонує в середньому протягом 10 років, отже, місячна сума зносу його - 10 тис. г. о.) становитиме: $1\ 000\ 000 - (10\ 000 + 800\ 000 + 60\ 000) = 130\ 000$ г. о.

Однак виникає питання: завдяки яким факторам виробництва,

частин капіталу виник цей надлишок? Для того щоб відповісти на це питання, треба розглянути кожен з цих факторів окремо. Зупинимо-ся передусім на постійному і змінному капіталі. Якщо взяти кошти, вкладені в купівлю будівель і основного устаткування (1200 тис. г. о.), то у вартість місячного продукту включається $1/120$ їхня частина ($1\ 200\ 000 : 10 : 12$), тобто 10 тис. г. о. Якщо підприємство нормально працюватиме впродовж усього періоду функціонування цих засобів виробництва, то через 10 років воно просто поверне авансовану су-му - 1200 тис. г. о. Очевидно, що ніякого зростання капіталу в цьому випадку немає.

Далі розглянемо виробничі витрати, що їх підприємство несе щомісячно: сплачує рахунки за комплектуючі вироби, додаткові матеріали, електроенергію, воду, транспортні послуги тощо. Їх ве-личина, якщо не враховувати можливі коливання кон'юнктури на ринках цих товарів, послуг тощо, з місяця в місяць є однаковою - 800 тис. г. о., і ця сума щомісяця повертається до підприємства як частина вартості реалізованої продукції. Отже, в цьому випадку жодного зростання капіталу немає.

Останній фактор - наймані робітники. Згідно з контрактом мі-сячна зарплата одного працівника становить у середньому 6000 г.о. Завдяки чому наймані робітники можуть бути фактором зростання капіталу? Відповідь на це питання криється у характері найманої праці як такої. Її виконують за допомогою засобів виробництва, які не належать працівникові; цим процесом керує власник засобів ви-робництва; результати виробництва не належать безпосередньому виробникові. Однак, попри це наймана праця залишається працею, що за умов товарного виробництва зберігає притаманні праці това-ровиробника ознаки: вона утворює завдяки своєму подвійному ха-рактеру споживну вартість і вартість товару. Отже, підприємець наймає працівників саме тому, що їхня праця може створювати вартість, на відміну від засобів виробництва, які, не створюючи вар-тості, лише переносять власну вартість на продукт.

Власник засобів виробництва, наймаючи робітника, на перший погляд, купує його працю, але це не так, оскільки працю як таку купити неможливо. Праця - це процес, в якому створюються ма-теріальні та нематеріальні блага. Те, що купує власник засобів виробництва, - це специфічна риса людської особистості, її здат-ність до праці. Її й називають робочою силою.

Робоча сила є сукупністю фізичних і духовних здібностей, які людина використовує в процесі виробництва. Як і будь-який інший товар, вона має вартість. Вартість товару "робоча сила" визнача-ється тією кількістю суспільне необхідної праці, яка потрібна для відтворення працівника як такого у всій сукупності його фізичних та інтелектуальних рис. Оскільки для робочої сили -властиве посту-пове зношування (тривалість найпродуктивнішого періоду її функ-ціонування становить приблизно 40-45 років), то до суспільне необхідних витрат на відтворення робочої сили мають входити вит-рати на утримання сім'ї.

Отже, вирішення проблеми джерела зростання капіталу в под-війному характері товару "робоча сила". Вступаючи у відносини найму, людина за гроші відчужує свій товар - робочу силу - на основі його вартості, що становить основу заробітної плати. Спо-живання цього товару відбувається в процесі виробництва, тому вартість, створювана робітником завдяки абстрактному характеру своєї праці, зовсім не збігається з вартістю, еквівалент якої він отримує у вигляді платні. В іншому разі підприємцю немає сенсу наймати робітника. Отже, вартість, створена робочою силою, має бути більшою, ніж вартість самої робочої сили.

Продовжимо аналіз процесу виробництва капіталу. Місячна вар-тість робочої сили, необхідної для виробництва певних елементів комп'ютерів, становитиме 60 тис. г. о., а чистий доход - 130 тис. г. о. (13 тис. г. о. на одного працівника). Це означає, що робітник отри-мує за свою працю не повну вартість продукту, створену ним (19 тис. г. о.), а лише певну частину, величина якої в цілому достат-ня для відтворення працівник як такого. Цей надлишок над вар-тістю робочої сили К. Маркс назвав додатковою вартістю. Він детально обгрунтував зроблений ще Д. Рікардо висновок про те,

що найманий робітник отримує у вигляді заробітної плати лише частину створеної ним вартості й поклав його в основу теорії до-даткової вартості.

З погляду зростання вартості капітал можна поділити на дві час-тини: постійний, уречевлений у засобах виробництва, вартість якого в процесі виробництва залишається незмінною, і змінний, пред-ставлений робочою силою, вартість якого в процесі виробництва змінюється, зростає. Виходячи з цього, структуру вартості товару, виробленого із застосуванням найманої праці, можна подати так:

Ф.13 2

$$w = c + v + m,$$

де c - вартість постійного капіталу, перенесена на продукт; V - вартість змінного капіталу; m - додаткова вартість.

Висновок про те, що нову вартість в цілому і додаткову, зокре-ма, створює робоча сила, а засоби виробництва лише переносять свою вартість на продукт, не означає, що постійний капітал не відіграє ніякої ролі у виробництві додаткової вартості. Безпосередньо не створюючи її, він є найважливішим фактором, що впливає на розміри додаткової вартості. Процес праці неможливий без зна-рядь і предметів праці, отже, і виробництво вартості та додаткової вартості без них. неможливе. І навпаки, без живої праці, носієм якої є робоча сила, засоби виробництва не можуть функціонувати.

Аналіз впливу цих факторів виробництва на величину нової вар-тості було здійснено американськими вченими К. У. Коббом та П. Х. Дугласом (так звана виробнича функція). За їхніми розрахун-ками, проведеними в середині 50-х років на матеріалах американ-ської економіки, внесок живої праці у зростання національного доходу становив 3/4, а капіталу (знаряддя праці) - 1/4.

Постійний капітал впливає на створення вартості завдяки підви-щенню ефективності живої праці: чим досконаліші засоби вироб-ництва, тим більшу вартість може створити робоча сила за певний проміжок часу, тим більшою може бути величина додаткової вар-тості. Використання досконаліших засобів виробництва потребує й вищого рівня кваліфікації робітника.

Розглянемо робочий день найманого робітника. Оскільки робіт-ник отримує у вигляді еквівалента вартості своєї робочої сили тіль-ки частину створеної ним нової вартості, то на себе він працює лише частину робочого часу. Отже, його робочий день поділяється на дві частини: час, за який створюється еквівалент вартості робо-чої сили, і час, за який створюється додаткова вартість. Перший можна назвати необхідним робочим часом; другий - додатковим робочим часом. Впродовж необхідного робочого часу створюється вартість тієї частини продукту, що витрачається на задоволення особистих потреб працівника, тобто

рис.18

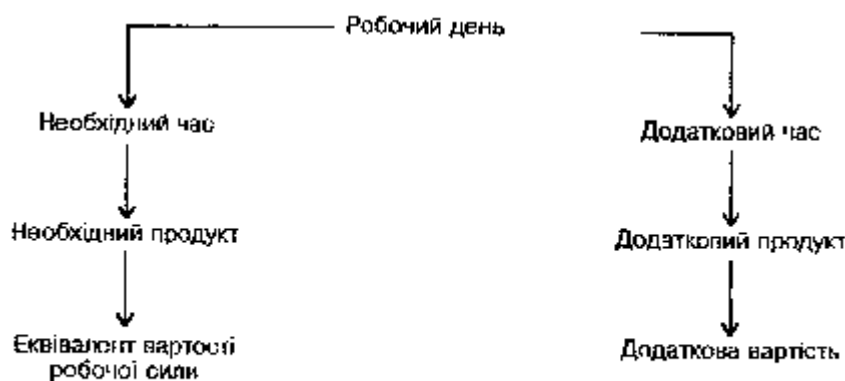


Рис. 18. Структура робочого дня найманого працівника

необхідного продукту. Протягом додаткового часу створюється додатковий продукт, вартість яко-го є джерелом доходів підприємців та задоволення потреб членів

суспільства, безпосередньо не зайнятих виробництвом, і суспільст-ва в цілому. Поняття необхідного і додаткового часу, необхідного і додаткового продукту є загальноекономічними і відбивають відно-сини виробництва взагалі, незалежно від історично визначених со-ціально-економічних відносин. Співвідношення між цими части-нами робочого часу характеризує ефективність суспільного вироб-ництва за тих чи інших умов: чим вища частка додаткового часу в сукупному робочому часі, тим ефективніше функціонує виробнича система, і навпаки. Так, робочий день людини за умов первісного суспільства майже на 100 відсотків складався з необхідного часу, відповідно весь продукт був необхідним. Наявність додаткового про-дукту була не правилом, а винятком. В умовах сучасного вироб-ництва значну частку робочого дня становить саме додатковий час. За умов товарного виробництва, особливо ринкової економіки, необхідний і додатковий продукт набувають вартісної форми, вис-тупають відповідно у вигляді вартості робочої сили та додаткової вартості.

Структуру і результати робочого дня найманого робітника на-ведено на рис. 18.

Величина чистого доходу підприємця зумовлена не лише вели-чиною додаткової вартості, що склалася за рахунок найманої праці. Так може бути лише в тому разі, коли індивідуальні витрати праці на підприємстві збігаються з суспільними, а останні - з вартісною оцінкою продукту споживачами, іншими словами, коли індивіду-альна вартість продукту капіталу дорівнює його ринковій ціні. Проте такий випадок є винятком, а не правилом у конкурентній еконо-міці. Отже, вироблена додаткова вартість найчастіше не збігати-меться з фактично отриманим чистим доходом, а більша або мен-ша від нього. Основні положення теорії додаткової вартості сформульовані К. Марксом. Сутність його концепції можна коротко подати так:

1) умовою виробництва додаткової вартості є повне відчуження найманого робітника від засобів виробництва, внаслідок чого пов-ністю змінюється співвідношення між живою та уречевленою пра-цею: не виробник споживає засоби виробництва, а, навпаки, засо-би виробництва, "споживають" виробника;

2) відчуження працівника від засобів виробництва і управління процесом виробництва призводить до того, що останній нібито не має жодного відношення до результату своєї праці - товару. То-вар, вироблений найманим робітником, стає приватною власністю господаря засобів виробництва;

3) усе це дає змогу власникові капіталу, реалізуючи продукцію, виплачувати найманому робітникові лише частину створеної ним вартості, привласнюючи собі надлишок над вартістю необхідного продукту - додаткову вартість;

4) оскільки меж для зростання капіталу немає, власник капіталу всіляко намагається збільшувати свою частку в новій вартості, тоб-то посилює експлуатацію робочої сили, внаслідок чого становище робітника з часом погіршується як абсолютно, так і відносно. Можна вважати, що ці основні положення виходили з реально-го становища безпосереднього виробника в період вільної конку-ренції (том I "Капіталу" вийшов друком 1867 р.). Проте подальший перебіг подій показав, що в процесі виробництва додаткової вар-тості відбуваються суттєві зміни.

По-перше, змінилася роль суб'єктивного фактора в процесі ви-робництва: якщо за часів К. Маркса результати виробничої діяль-ності зумовлювалися тим, наскільки ефективно засоби виробницт-ва "споживали" робочу силу, то тепер вони все більше залежать від того, як їх використовує робітник, наскільки він зацікавлений в ефективному виробництві.

По-друге, відбулися радикальні зміни в структурі найманого пер-соналу: різко зменшилася частка працівників, зайнятих фізичною працею (а саме таку працю виконували більшість робітників у XIX ст.) і виготовленням матеріальних благ, натомість різко зросла частка працівників, що зайняті духовною, творчою діяльністю і ви-робляють не матеріальні блага, а послуги, ідеї, нові знання. Так, у США, за даними на середину 80-х років, частка найманих робітни-ків, які працюють у промисловості, становила 44,7 відсотка загаль-ної кількості найманих робітників у всіх галузях господарства; тор-гівлею та управлінською діяльністю зайнято 53,7 відсотка, безпосе-редньо у сільському господарстві, що стало частиною складного агропромислового комплексу, - 1,6 відсотка. Відповідні дані для

України на кінець 80-х років становили 47,9; 32,7; 19,4 відсотка.

Частка працівників, що займаються переважно творчою працею, а отже, потребують більш високого рівня освіти, у США дорівнює 44 відсотки, Німеччині - 40, Великобританії - 50, Японії - 45 від-сотків і має чітку тенденцію до подальшого зростання. Відповідно до деяких прогнозів після 2000 р. практично всі додаткові робочі місця у промислове розвинених країнах заповнюватимуть праців-ники лише з вищою освітою.

По-третє, докорінно змінилися відносини між найманим робіт-ником і власником капіталу в процесі виробництва. Сучасне висо-котехнологічне устаткування потребує сумлінної професійно ком-петентної роботи персоналу, а науково-технічна творчість - польоту думки, не стримуваного нагальними повсякденними турботами про хліб насущний. Для стимулювання творчого внеску в результати роботи підприємств у багатьох компаніях, що досягли всесвітнього визнання як лідери технічного прогресу, практикується розповсюд-ження серед працівників акцій підприємства, розвивається систе-ма участі в прибутках та управлінні виробництвом. Численні захід-ноєвропейські та північно-американські компанії намагаються запозичити накопичений у японських корпораціях досвід ство-рення "корпоративної сім'ї". Отже, ступінь відчуженості виробни-ка від засобів і результатів виробництва порівняно з умовами XIX ст. відчутно знизився, а розподіл нової вартості став сприятли-вішим для нього. Про це свідчать як підвищення добробуту більшої частини найманих верств суспільства, так і зростання частки опла-ти праці у національному доході, виходячи з розрахунків на основі виробничої функції факторів, тобто впливу всіх факторів вироб-ництва на зростання національного доходу (у США - 60, в Япо-нії - 75 відсотків).

До цього можна додати також суттєві зрушення у відносинах власності. Якщо за часів К. Маркса власником капіталу був індиві-дуальний капіталіст, то тепер все частіше йдеться про інституцію-налізацію власності, насамперед у великих компаніях. Так, серед акціонерів різко зростає частка інституцій - банків, пенсійних та страхових фондів, інших юридичних осіб. У США співвідношення між вартістю акцій, що знаходяться в руках юридичних, з одного боку, та фізичних осіб - з іншого, становить 1 : 1, у країнах Захід-ної Європи воно вище, в Японії - 7:3. Отже, власність на засоби виробництва стає анонімною, деперсоніфікованою.

Усе це стосується країн, у яких за часів К. Маркса бурхливо розвивалося підприємництво у виробництві. Тепер їх називають промислове розвиненими, в них утверджується соціальне орієнто-ване ринкове господарство. Країни, які належать до тих, що розви-ваються, і тепер застосовують описані в "Капіталі" методи експлуа-тації Найманих робітників.

Оскільки додаткову вартість створює робоча сила, то зростання капіталу глід вимірювати відношенням додаткової вартості до змін-ного капіталу:

[ф.14](#)

$$m' = \frac{m}{v} \cdot 100.$$

Отже, норма додаткової вартості, на відміну від норми прибут-ку, характеризує зростання не всього капіталу, а лише його змін-ної частини, що впливає з аналізу процесу виробництва додатко-вої вартості.

Норма додаткової вартості є відносним показником. Абсолютна величина її (маса) може бути визначена множенням норми додат-кової вартості на величину змінного капіталу:

[ф.15](#)

$$M = m' v,$$

або

[ф.16](#)

$$M = kvn,$$

де k - середня норма додаткової вартості; V - середня вартість одиниці робочої сили; n - кількість найманих робітників.

У наведеному прикладі норма додаткової вартості округлено ста-новитиме:

ф.17

$$m' = \frac{130\ 000}{60\ 000} \cdot 100 = 217 \text{ відсотків.}$$

Маса додаткової вартості округлено дорівнюватиме:

ф.18

$$m = 2,17 \cdot 6000 \cdot 10 = 130\ 000 \text{ г. о.}$$

Оскільки метою підприємця є отримання додаткової вартості, він прагне отримати її у якомога більшому обсязі. Для збільшення маси додаткової вартості найпростіше найняти за тією самою ставкою місячної платні (6000 г. о.) додаткову кількість робітників. Не-хай кількість зайнятих у нашому прикладі збільшиться на 50 відсотків і досягне 15 чол. Це, на перший погляд, дає можливість збільшити виробництво додаткової вартості на 50 відсотків, тобто до $130\ 000 + 65\ 000 = 195\ 000$ г. о. Однак для цього потрібні не тільки кошти на зростання фонду заробітної плати, а й додатковий постійний капітал для обладнання нових робочих місць і придбання більшого обсягу комплектуючих виробів, матеріалів тощо, тобто для збільшення на 50 відсотків маси додаткової вартості треба відповідно збільшити весь авансовий капітал. Зазначимо, що це збільшення буде дещо меншим, ніж відсоткове зростання змінного капіталу, тому що будуть економитися ті елементи постійного капіталу, зростання яких не потрібне (наприклад, якщо додаткові робітники будуть розміщені на тих самих виробничих площах) або темпи зростання яких відставатимуть від зростання фонду заробітної плати, як, наприклад, по умовно-постійних витратах, зокрема витратах на управління тощо.

Джерелами коштів для збільшення капіталу можуть бути додаткова вартість, накопичена за певний проміжок часу, тобто фонд нагромадження, фонд амортизації, банківський кредит, фінансування підприємства за рахунок державних коштів, а також розпродажу майнових паїв підприємств (акцій). Очевидно, що головним джерелом збільшення капіталу для невеликого підприємства може бути саме фондонагромадження. Як же можна збільшити його? Якщо абстрагуватися від пропорції розподілу додаткової вартості на фонди споживання і нагромадження, відповідь може бути од-нозначною: треба збільшити додаткову вартість, не збільшуючи на перших етапах розмір свого капіталу, тобто не застосовуючи пра-цю додаткових робітників.

Цю проблему можна вирішити двома основними шляхами:

- поставити робітника в умови, за яких він буде за ту саму платню більше працювати;
- удосконалювати виробничий процес так, щоб індивідуальна вартість товару була нижча за суспільну.

Перший шлях можна реалізувати подовженням робочого дня або підвищенням інтенсивності праці. В першому випадку при не-змінному необхідному робочому часі збільшується тривалість ро-бочого дня; в другому при зовні незмінній тривалості робочого дня змінюється співвідношення між необхідним і додатковим робочим часом на користь останнього (проте за цією зовнішньою видимі-стю криється те саме подовження робочого дня, тому що робітник повинен за ту саму платню віддавати більше своєї праці). Оскільки цей спосіб збільшення додаткової вартості пов'язаний з абсолют-ним збільшенням кількості праці, яку виконує найманий робітник, його називають виробництвом абсолютної додаткової вартості, а додаткову вартість, вироблену завдяки цьому, - абсолютною додатковою вартістю.

Зазначимо, що додаткові витрати праці при виробництві абсо-лютної додаткової вартості потребують з боку робочої сили додат-кових коштів для відповідної компенсації цих

витрат, оскільки в протилежному разі матиме місце неповне відтворення робочої сили. Тому, якщо не брати до уваги тих випадків, коли робітник вимушений силою економічних умов (наприклад, ситуація на ринку праці) віддавати без відповідної компенсації додаткову кількість своєї праці при збільшенні робочого дня чи посиленні інтенсивності праці, підприємство буде нести всезростаючі витрати на додаткову оплату робочої сили, що призведе до зниження норми додаткової вартості. Крім того, за певними межами подовження робочого дня настає виснаження робочої сили, яке вже не може бути компенсоване

будь-яким підвищенням заробітної плати. Отже, виробництво абсолютної додаткової вартості може відбуватися у досить обмежених межах, що їх визначає характер відтворення товару робоча сила.

Зі зростанням тривалості робочого дня до певної межі зростає також величина абсолютної додаткової вартості, після чого вона починає скорочуватися, що означає перевищення витрат на компенсацію робітникам за збільшення обсягу праці над зростанням додаткової вартості, досягнутим завдяки цьому. І знову в процесі конкурентної боротьби окремі підприємства починають застосовувати науково-технічні та організаційні нововведення, що знижує їхні індивідуальні витрати виробництва порівняно з суспільно необхідними. Такі підприємства отримують надлишкову вартість. Інші підприємства або вводять подібні нововведення, або розоряються. Знижені витрати виробництва стають суспільно необхідними і зникає надлишкова вартість, що існувала. І все розпочинається по новому колу.

Для того щоб не дати можливості окремим підприємцям, які, користуючись скрутними обставинами певної частини працездатного населення, прагнуть надмірно використовувати трудовий потенціал суспільства, у більшості розвинених країн держава регулює тривалість робочого дня. Проте фактично відпрацьований середнім робітником час, як правило, дещо довший. Так, наприкінці 80-х років у Японії робітник відпрацьовував у середньому за рік 2150 год., у США - 1950, у Німеччині - 1650 год.

Найвигіднішим з погляду як підприємця, так і найманого робітника є вдосконалення виробничого процесу, впровадження нових технологій і засобів виробництва, підвищення кваліфікації робітників, організаційні новації. Все це підвищує ефективність живої праці, що веде до збільшення виробництва споживних вартостей за одиницю часу (або зменшення витрат часу на виробництво одиниці продукції), тобто до підвищення продуктивної сили живої праці. Оскільки таке підвищення відбувається лише на окремому підприємстві, то це підприємство, реалізуючи свою продукцію за цінами, що встановлюються відповідно до рівня суспільно необхідних витрат, отримує додаткову вартість, вищу за середню в цій галузі, або надлишкову додаткову вартість. Величина останньої залежить від того, наскільки відрізняються витрати постійного і змінного капіталу від суспільно необхідних.

Особливість надлишкової вартості за умов дрібного виробництва полягає в тому, що вона не має постійного характеру. Лише за умов висококонцентрованого виробництва вона стає більш-менш сталою частиною отримуваної підприємством додаткової вартості. Проте конкурентна боротьба примушує вдосконалювати виробництво, внаслідок чого зменшуються суспільно необхідні витрати. Як наслідок, надлишкова вартість, що утворилася за умов виробництва, що існували раніше, поступово зменшується, доки не зникне зовсім.

Зниження суспільно необхідних витрат зумовлює зниження цін реалізації продукції галузі. Аналогічні процеси відбуваються у всіх сферах виробництва, що призводить до зниження вартості багатьох товарів. Якщо таке зниження охоплює виробництво товарів народного споживання, то знижується вартість товару "робоча сила". Оскільки за ту саму кількість грошей робітник може купити більшу кількість товарів, з'являється можливість за рахунок цього збільшити додаткову вартість. Остання, що виникає завдяки скороченню частки необхідного робочого часу і відповідному збільшенню додаткового робочого часу, називається відносною додатковою вартістю.

На відміну від надлишкової додаткової вартості відносна додаткова вартість, по-перше,

має стабільний характер; по-друге, виробляється на всіх підприємствах, що застосовують найману робочу силу; по-третє, є результатом підвищення суспільної, а не індивідуальної продуктивної сили праці.

Відносна додаткова вартість виникає лише за умов технічного прогресу: чим вищі його темпи, тим можливості для виробництва її також вищі. Зауважимо при цьому, що високі темпи технічного прогресу потребують великих суспільних витрат на підготовку робочої сили, а отже, породжують тенденцію, протилежну зниженню частки необхідного часу.

До цього моменту в цілому виходили з того, що зростання капіталу зумовлене тим, що робоча сила створює вартість, величина якої більша, ніж витрати підприємця на оплату робочої сили.

Інший підхід до джерела зростання капіталу сформульований у теорії "граничної продуктивності". Витоки цієї теорії знаходимо у К. Менгера і теоретиків неокласичного напрямку - А. Маршалла, Ф. Вікстіда, К. Вікселя, а також у Дж. Хікса та П. Самуельсона. Ці вчені вважають, що кожний виробничий фактор (а до них належать насамперед капітал і праця) сплачується згідно з принципом рівності "граничної продуктивності". Збільшення обсягу необхідних для виробництва факторів здійснюється доти, поки вартісна величина граничного продукту цього фактора не зрівняється з його ціною.

"Гранична продуктивність" кожного фактора зі зростанням його обсягу знижується, оскільки приріст фактора на кожну додаткову одиницю не супроводжується відповідним зростанням обсягу вироблюваного за його допомогою продукту. Про це свідчать зміни виробничої функції, якщо виходити з того, що всі інші виробничі фактори залишаються незмінними.

[рис.19](#)

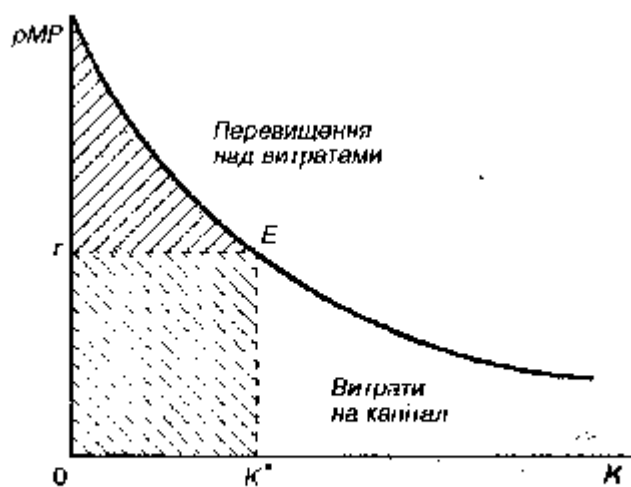


Рис. 19. Оптимальний обсяг застосування капіталу E:

MP — граничний продукт; rMP — його вартість;

r — величина позикового відсотка; K — обсяг капіталу при праці, що дорівнює одиниці

Для того щоб визначити обсяг використання того або іншого фактора, треба визначити ціну кожного з них. За умов вільної конкуренції ціна на вироблюваний продукт задається підприємству ззовні як сукупний результат взаємодії попиту та пропозиції. Доки вартість граничного продукту капіталу перевищуватиме ціну додаткової одиниці капіталу, підприємець збільшуватиме застосування цього фактора. Це триватиме доти, поки вартісний обсяг граничного продукту не зрівняється з ціною капіталу. Такий обсяг застосування фактора "капітал" дає підприємцю максимальний обсяг перевищення доходу над витратами.

Після того як вартість граничного продукту і ціни капіталу зрівняються, застосування кожної додаткової одиниці капіталу призведе до зниження маси доходу, оскільки витрати перевищуватимуть після певного значення k^* додатковий дохід, який приносить кожна нова одиниця капіталу (рис. 19).

Оптимальний обсяг виробництва має дорівнювати витратам на фактори виробництва,

тобто

ф.19

$$pP = \sum_{i=1}^n v_i p_i$$

де p - ціна продукції; P - обсяг продукції; n - кількість факторів виробництва; i - порядковий номер фактора виробництва; V_i - обсяг 1-го фактора виробництва; p_i - ціна i -го фактора виробництва.

Отже, в цьому підході до аналізу зростання капіталу праця поставлена в один ряд з усіма іншими факторами виробництва.

§ 2. Структура і функціонування капіталу підприємства нефінансової сфери

До підприємств нефінансової сфери належать усі ділові одиниці, що виробляють і реалізують товари, а також надають послуги. До них не належать банківські та інші кредитні установи, пенсійні, страхові, добродійні фонди та компанії. Прикладом такого підприємства може бути промислове підприємство.

Капітал підприємства складається з трьох частин:

- 1) знаряддя праці, запаси сировини, матеріалів, тощо, тобто все те, що називають "засоби виробництва";
- 2) готова продукція;
- 3) гроші та грошові документи.

Підприємство насамперед має авансувати кошти для придбання факторів виробництва, тобто елементів постійного та змінного капіталу. Для цього потрібно вийти: а) на ринки засобів виробництва і вступити в економічні відносини з продавцями (ними можуть бути безпосередні виробники або оптові посередники); б) на ринок праці для придбання необхідної за кількістю і якістю робочої сили.

Отже, для нового підприємства капітал починає свій рух у сфері обігу як грошовий капітал, функцією якого є придбання елементів виробничого капіталу.

За наявності засобів виробництва і робочої сили можна починати виробничий процес. Капітал тут виступатиме як виробничий капітал, функцією якого є виробництво товару і додаткової вартості.

Для одержання вартості та додаткової вартості у грошовій формі треба продати продукт капіталу: доставити товар на відповідний ринок, знайти покупця. При цьому капітал набуває форми товарного капіталу, головною функцією якого є реалізація товару і одержання додаткової вартості у грошовій формі.

Отже, капітал проходить три стадії і набуває відповідно трьох форм - грошової, виробничої і товарної. Такий послідовний рух називають кругооборотом капіталу.

Припинення руху на одній із стадій кругооборот призводить до порушення процесу зростання капіталу. Довга затримка в одній із функціональних форм капіталу веде до загибелі його.

Формула кругообороту капіталу нефінансової сфери така:

ф.20

$$Г - Т < \begin{cases} ЗВ \\ РС \end{cases} \quad В \quad Т'$$

де $Г$ - гроші; $Т$ - товар; $ЗВ$ - засоби виробництва; $РС$ - робоча сила; $В$ - виробництво; ... - переривання процесу обороту при переході до стадії виробництва і від неї до стадії обігу. Оскільки зростання вартості в основному відбувається на стадії виробництва, $Т'$ і $Г'$ вже містять додаткову вартість, тобто розкладаються відповідно на $Т + \tau$ і $Г + \gamma$.

На кожний певний момент для капіталу, зайнятого в певній сфері виробництва, характерне певне співвідношення між функціональними формами його. Абсолютний обсяг капіталу підприємства визначається насамперед оптимальним розміром

підприємства цієї сфери, а отже, величиною виробничого капіталу. Так, для роздрібної торгівлі або побутових послуг великого капіталу не потрібно, тоді як, наприклад, машинобудування потребує значних капіталів, адже оптимальний розмір підприємства тут значно більший. Чим триваліший процес виробництва продукту, тим більшим має бути виробничий капітал.

Хоча саме виробничий капітал створює додаткову вартість, значна частина капіталу фіксується у грошовій формі. Мотиви, що характеризують поведінку підприємців, які тримають певну частину капіталу у цій формі, сформулював Дж. М. Кейнс:

- 1) трансакційний - потреба в наявних грошах для забезпечення безперервності кругообороту капіталу;
- 2) перестороги - бажання мати частину капіталу в найліквіднішій формі на випадок непередбачених подій;
- 3) спекулятивний - бажання мати певний резерв, який можна при нагоді пустити в обіг для швидкого отримання прибутку (купівля-продаж цінних паперів або іноземної валюти);
- 4) економії - висока ціна кредиту спонукає підприємців ефективніше використовувати власний капітал, а не брати позичку в банку".

Основними факторами, що впливають на розмір капіталу підприємства, є розмір виробничого капіталу (і зумовлений цим обсяг господарських операцій), відсоток за кредитні ресурси та інфляційні очікування (останній фактор сприяє зменшенню розміру грошового капіталу).

Розмір товарного капіталу обумовлений договірними і кредитними зобов'язаннями виробника, а також спекулятивними моментами - бажанням продати дорожче, притримавши товар. Головними факторами тут є обсяг виробництва, стан ринку збуту, інфляційні очікування (в цьому випадку на відміну від грошового капіталу вони сприяють відносному зростанню товарного капіталу), організація збуту тощо.

Формула кругообороту капіталу $G - T \dots B \dots T' - G'$ описує рух лише промислового капіталу, функцією якого є вироблення вартості та додаткової вартості. Однак крім реального існує також так званий фіктивний капітал, що уречевлений у різноманітних цінних паперах (ЦП). Скажімо, якщо певне підприємство, реальний капітал якого становить 2060 тис. г. о., випустить в обіг акції номінальною вартістю, що становитиме приблизно 50 відсотків вартості реального капіталу, тобто 1000 тис. г. о., які відповідатимуть вартості основного капіталу з урахуванням амортизації, і всі ці акції продаватимуться згідно з ринковою ціною за 3000 тис. г. о., то капітал підприємства ніби роздвоюється; одна його частина (реальний капітал) функціонує, весь час описуючи кругообіг $G - T \dots B \dots T' - G'$, а інша або знаходиться в руках у власників акцій, або рухається у сфері обігу цінних паперів за формулою $G - ЦП - G'$. За певних обставин стає зрозумілою фіктивність капіталу, вкладеного в цінні папери: якщо підприємство стає банкрутом, його капітал, який має реальну вартість, можна продати за борги, тоді як цінні папери такого підприємства ніхто не купуватиме, а інвестований у них капітал знецінюється. Ілюзорність вартості фіктивного капіталу зумовлена тим, що вона визначається не величиною суспільне необхідної праці, уречевленої в певних благах, а величиною доходу, що припадає на цінні папери підприємства.

Про самостійність руху реального і фіктивного капіталів свідчать непоодинокі факти економічного життя: під час безпрецедентної біржової кризи жовтня 1987 р. сумарна вартість цінних паперів найбільших американських корпорацій зменшилася на 30 відсотків, тоді як реальний капітал на ці досить різкі зміни майже ніяк не зреагував. Для найбільших промислових корпорацій співвідношення між реальним капіталом (активами) та номінальною вартістю акціонерного капіталу становило на 1989 р. 3 : 1. Така розбіжність дає змогу досить невеликим компаніям проводити агресивну фінансову політику, скуповуючи контрольні пакети акцій досить великих компаній, а потім розпродавати їх активи, отримуючи на цих спекулятивних операціях чималий зиск.

Оскільки капітал постійно знаходиться в русі, всі його три частини (грошова, виробнича і товарна) здійснюють кругообіг. Безперервний рух капіталу в сферах виробництва і обігу, послідовне повторення стадій кругообігу перетворюють його в оборот капіталу.

Одиницею виміру одного обороту, тобто періоду, за який до підприємства повертається авансована вартість, є день. Показником кількості оборотів за певний проміжок часу вимірюється швидкість обороту капіталу:

ф.21

$$n = 360 : O,$$

де n - кількість оборотів, за рік; 360 - кількість днів у році; O - тривалість одного обороту, днів.

Отже, якщо капітал обертається один раз за 8 міс., то швидкість його обороту становитиме 1,5 обороту на рік. Вона залежить від того, як швидко обертаються частини капіталу.

Різні частини капіталу обертаються з різною швидкістю. Так, уречевлена частина капіталу (приміщення, виробничі будівлі) функціонує багато років, отже, обертається досить повільно. Обороти капіталу, вкладеного в основне технологічне обладнання, також охоплює кілька років. Це пов'язано з деякими особливостями функціонування засобів праці: вони функціонують у процесі виробництва впродовж кількох виробничих циклів і переносять свою вартість на продукт у міру втрати власної споживної вартості. Якщо певне обладнання може фізично функціонувати 10 років, то кожного року воно буде приєднувати до продукту 1/10 частину своєї вартості. Ці частини перенесеної вартості повертаються назад при реалізації продукції. Втрату засобами праці своєї вартості у процесі виробництва називають амортизацією, а накопичений завдяки цьому грошовий фонд підприємства, що призначений для зміни зношених знарядь праці та ремонту їх, - амортизаційним фондом. Коли засоби виробництва переносять свою вартість на предмет праці повністю, вони вважаються повністю амортизованими і можуть бути замінені новими. Проте така заміна може відбуватися набагато раніше. Норму (верхню межу) амортизації встановлюють державні органи.

Відношення перенесеної за рік вартості знарядь праці до їхньої первісної вартості називають нормою амортизації:

ф.22

$$H_s = \frac{A}{P_v} 100,$$

де A - річна сума амортизації; P_v - первісна вартість знарядь праці.

Зношування засобів праці відбувається під впливом двох факторів: виробничого використання і технічного прогресу. Перший зумовлений втратою споживної вартості, другий - появою дешевших або досконаліших засобів праці. Відповідно розрізняють знос - фізичний і моральний. За умов прискорення технічного прогресу саме моральний знос стає найвагомим фактором амортизації засобів праці, що призводить до впровадження різних форм прискореної амортизації. Методи останньої дають можливість списувати більшу частину вартості устаткування вже в перші роки його функціонування. Завдяки цьому без особливих додаткових витрат можна підтримувати рівень поновлення основного капіталу, що має важливе значення за умов жорсткої конкуренції на ринку збуту продукції.

Частина капіталу, втілена у сировині, матеріалах, комплектуючих виробках, заробітній платі працюючих, авансується підприємством для кожного нового виробничого циклу і повністю повертається назад з вартістю кожної партії реалізованої продукції. Хоча з погляду виробництва додаткової вартості роль складових цієї частини капіталу докорінно відрізняється (робоча сила створює нову і додаткову вартість), щодо обороту вони нічим не відрізняються.

Частину капіталу у вигляді знарядь праці, що зберігає свою споживну вартість упродовж

кількох циклів виробництва, переносючи її на продукт частинами, в міру зносу, яка також частинами повертається і утворює грошовий фонд амортизації, називають основним капіталом. Ту частину капіталу, що представлена предметами праці та заробітною платою, втрачає свою споживну вартість за один виробничий цикл, вартість якої повністю включається у вартість продукту і повертається на підприємство повністю разом з реалізацією кожної партії продукції, іменують оборотним капіталом.

Чим вище співвідношення між основним і оборотним капіталом на користь останнього, чим коротші виробничі цикли, тим швидше може обернутися капітал. Звідси стає зрозумілим, чому капітали, незначні за розміром, починають своє функціонування в тих сферах, де ефективний розмір підприємства не потребує великого капіталу (особливо оборотного), а авансова вартість досить швидко повертається назад: чим триваліший період обороту капіталу, тим більший треба авансувати оборотний, а отже, і весь капітал. Підприємець повинен контролювати загальний оборот свого капіталу, тобто оборот авансованої ним вартості, і повернення цього капіталу до вихідної форми - грошової.

§ 3. Особливості підприємницької діяльності і функціонування капіталу в різних сферах економіки

Істотні відмінності в характері та джерелах зростання капіталу, структурі авансованого капіталу спричинені умовами його функціонування. Розглянемо ці відмінності на прикладі підприємств аграрного сектора, торгівлі та грошово-кредитної сфери.

Капітали, що функціонують в аграрній сфері, мають суттєві особливості порівняно з іншими капіталами виробничої сфери. По-перше, основним об'єктом прикладання їх є такий невідтворюваний фактор, як земля; по-друге, чітко виражена сезонність виробництва; по-третє, через обмеженість землі як виробничого фактора одним з елементів витрат може бути земельна рента.

Розглянемо послідовно кожен з названих особливостей.

Земля як фактор виробництва відіграє в сільському господарстві провідну роль. Здатність її відтворювати продукт залежно від родючості є найважливішим чинником, що впливає на ефективність сільськогосподарського виробництва. Проте інтенсивне використання землі може призвести до зниження родючості. Отже, запорукою успіху є проведення заходів щодо її підвищення. Незважаючи на технічний прогрес в аграрному секторі, тут застосовується, порівняно з іншими галузями економіки, більше живої праці внаслідок досить високої трудомісткості виробничих процесів. Це зумовлює ефективність у цій галузі відносно невеликих підприємств. Розміри капіталів порівняно з промисловістю тут менші, тому в сільському господарстві країн ринкової економіки значну частину продукції виробляють сімейні фермерські господарства.

Оборотний капітал аграрного підприємства обертається лише один раз на рік. Отже, для безперервного фінансування виробничого процесу через сезонність виробництва ці підприємства вдаються до кредиту.

На індивідуальну вартість продукту впливають різна родючість землі, а також близькість до ринків збуту. Це стає важливою передумовою появи специфічної частини чистого доходу - ренти (див. докладно розд. 26, § 2).

Ведення сільського господарства незначними за розміром виробничими ланками може змінити мотивації: підприємство може функціонувати не заради додаткової вартості, а лише для самозабезпечення сім'ї. Тому збитковість підприємства не завжди буде означати, що його власник закрий його або скоротить обсяг виробництва.

Капітал у сфері торгівлі зайнятий в основному лише купівлею-продажем (оптовим чи роздрібним) виготовлених товарів. Проте частина персоналу на торговому підприємстві виконує операції, що продовжують процес виробництва в сфері обігу: фасування, перевезення, зберігання тощо. Капітал торгового підприємства складається з трьох частин: а) капіталу для закупівлі товару; б) основного капіталу (будівлі, устаткування, торгове обладнання); в) оборотно-го капіталу (в основному заробітної плати працівників). В цілому капітал торгового підприємства складається переважно з капіталу обігу (а + б).

Природа торгової діяльності визначає також дуже швидкий оборот капіталу: один оборот торгового капіталу обслуговує оборот кількох промислових (тобто підприємств сфери

виробництва).

Додаткова вартість, яку привласнює торгове підприємство, це, з одного боку, результат праці найманих працівників, а з іншого - частина додаткової вартості, створеної на підприємствах, продукцію яких реалізує торгівля. Через торгових посередників у виробничих підприємствах скорочується розмір капіталу, зайнятого у сфері обігу, а також зменшуються витрати живої та уречевленої праці на виконання функцій грошового і товарного капіталу. Вони зосереджуються на виробничій діяльності, сплачуючи послуги торгівних підприємств, утворюючи у такий спосіб чистий дохід для останніх.

У багатьох країнах реалізація товарів та послуг все більше зосереджується у самостійних або орендованих невеликих торгових підприємствах, що уклали договір франчайзингу (від фр. *franchi-se* - привілей) з великими промисловими або торговими компаніями.

Сутність франчайзингу полягає в тому, що велика компанія (франчайзер) надає невеликому підприємству (оператору) виключне право на реалізацію своєї продукції або послуг. Укладаючи договір франчайзингу, невелике підприємство бере на себе певні зобов'язання, порушення хоча б одного з яких призводить до розриву договору з боку фірми-франчайзера. Фірми-оператори, що орендують торгову точку, отримують дохід у вигляді відсотка від обороту.

Така форма функціонування торгового підприємства вигідна як суспільству, так і фірмам. Що ж до суспільства, то знання особливостей первісного ринку збуту допомагає населенню повніше задовольняти свої потреби: фірми-франчайзеру це дає можливість без зростання капіталу збільшувати оборот і отримувати додатковий прибуток; для фірми-оператора це гарантоване постачання і фінансова підтримка з боку франчайзера, а отже, більша стійкість у конкурентній боротьбі.

Сучасна економіка характеризується дуже високим рівнем розвитку кредитних відносин.

--' Кредит - це система відносин, за якими капітал надається на позиковій основі. Надаючи кредит, власник капіталу обумовлює:

а) повернення капіталу через певний строк; б) отримання доходу на цей капітал у вигляді відсотка. Відповідно до суб'єктів та об'єктів кредитних відносин розрізняють такі види кредиту: комерційний (між функціонуючими підприємствами, наприклад коли торгове підприємство купує в кредит товари у промислового підприємства); банківський (коли банк надає позику своєму клієнту під певні гарантії або без них); іпотечний (коли кредит надається під заставу нерухомого майна - землі, будівель тощо); споживчий (для купівлі дорогих предметів споживання - земельної ділянки, будинку, авто-мобіля тощо); державний (державі для покриття витрат державного бюджету, що не покриваються його доходами).

Головна роль належить банківському кредиту, а банківська система є центром розвинутої ринкової економіки. В центрі банківської системи стоїть державний національний банк, що є емісійним, касовим і резервним центром. Проте кредитне обслуговування функціонуючих капіталів здійснюють комерційні банки.

Комерційні банки створюють свій капітал переважно за рахунок депозитів (вкладів, позик клієнтів), а їхній капітал зростає завдяки наявності розбіжності між відсотком, що береться за наданий кредит, і відсотком, що сплачується за депозитами (маржа).

Операції щодо залучення депозитів називають пасивними, а прибуткового розміщення капіталу - активними. Саме сальдо між результатами цих операцій дає банку можливість отримувати прибуток.

Частина IV. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МІКРОЕКОНОМІКИ

Розділ 20. Підприємство в умовах ринкового господарювання

§ 1. Маркетинг і менеджмент. Функціонування підприємства як товаро-виробника

§ 2. Форма індивідуального відтворення підприємства в ринковій економіці. Роль маркетингу

§ 3. Сутність і функції менеджменту підприємства

Розділ 20

ПІДПРИЄМСТВО В УМОВАХ РИНКОВОГО ГОСПОДАРЮВАННЯ. МАРКЕТИНГ І МЕНЕДЖМЕНТ

§ 1. Функціонування підприємства як товаровиробника

Мікроекономіка охоплює діяльність підприємств та їхніх об'єднань. Завдання економічної науки - вивчати підприємство не як технічну одиницю, а як організаційну первинну ланку економіки, і це вимагає досконалих знань цієї економічної категорії, основних організаційно- та соціально-економічних характеристик підприємства.

Підприємство - це юридична особа і одночасно господарська та фінансова одиниця.

Закон України "Про підприємства в Україні" дає таке визначення підприємства:

"Підприємство - самостійний господарюючий статутний суб'єкт, який має права юридичної особи та здійснює виробничу, науково-дослідницьку і комерційну діяльність з метою одержання відповідного прибутку (доходу)".

З економічної точки зору, підприємство самостійно здійснює індивідуальне відтворення, тобто організовує виробництво, для чого наймає робочу силу, купує сировину і матеріали, напівфабрикати в інших підприємств, платить за це готівкою або бере у кредит, користуючись безготівковим оборотом, свої товари продає чи тимчасово складиє. Шляхом інкасування готівки або занесення на банківський рахунок своїх претензій (заявок на права володіння) підприємство перетворює продукцію у ліквідні засоби, якими сплачує борги чи тримає її як ліквідний резерв для покриття нових закупок. Так здійснюється повторення процесу виробництва, і кругооборот починається знову.

Одночасно поряд з організаційною формою господарювання, про що йдеться у цьому розділі, підприємство є певним майновим комплексом, що складається з основного та оборотного капіталу (докладніше про це див. розд. 19).

Економічна сутність підприємства полягає в тому, що воно має на меті одержання прибутку, його діяльність спрямована на отримання прибутку після реалізації товару, об'єктивними умовами його існування є безперервний, постійно повторюваний процес виробництва, тобто відтворення. Факторами виробництва його є робоча сила і виробничі фонди.

Як економічне явище підприємство характеризується певною сукупністю продуктивних сил і виробничих відносин. По-перше, воно має певну кількість засобів виробництва і робітників, що дає можливість виконувати закінчений цикл операцій і здійснювати випуск продукції. Підприємство також характеризується певною організацією виробничого процесу, спрямованого на досягнення економічної ефективності.

По-друге, підприємство - це певна підсистема виробничих відносин. Засоби виробництва можуть бути в різних формах власності: різних видів приватної та державній. Відносини власності на рівні підприємства реалізуються безпосередньо через працю та управління. На рівні підприємства реалізуються суспільна форма праці та різноманітні форми її організації: спеціалізація, кооперація, зміна праці, комбінування, усупільнення тощо. Відносини розподілу конкретизуються в розподілі за вартістю робочої сили, за працею і за власністю. Подолання викривлень командно-адміністративної системи і створення сприятливих умов для ринкової діяльності підприємств-товаровиробників можливі тільки за наяв-

ності різних видів підприємств з різними формами власності на засоби виробництва. За часів єдиного народногосподарського комплексу, коли все було монополізовано в економіці державою, підприємства як частки цього комплексу були економічно однотипними, тобто: не були власниками майна, оскільки воно належало державі; не

спрацьовували виробничий, фінансовий, іноваційний менеджмент, маркетинг, менеджмент персоналу, оскільки усі параметри економічного буття підприємства декларувались згори державою через відповідні державні органи і плани (що виробити, в які строки, в якій кількості, кому і за якими цінами продавати, за якими тарифами сплачувати робітникам зарплату тощо); панували єдина власність і єдиний критерій оцінки результатів діяльності підприємства - виконання директивних планів.

Фактично підприємства були лише організаційною ланкою єдиного державовласницького комплексу, а не самостійною економічною одиницею. Тому за таких умов економічна теорія командно-адміністративних часів, за окремими винятками, не вивчала мікроекономічний рівень господарювання. Дійсно, була єдина власність, єдина мета, єдиний основний економічний закон, єдиний інтерес тощо. Все зводилось до дослідження цього "єдиного", і частка його нічим за своєю економічною суттю не відрізнялась від єдиного комплексу.

Докорінно інша економічна ситуація в ринковій економіці, де за наявності різноманітних форм власності, видів підприємств, форм організації господарювання власник чи менеджер підприємства вирішує долю свого підприємства на ринку у боротьбі з конкурентами, де все визначається пануванням закону попиту та пропозиції.

У ринковій економіці підприємство не може легковажно відноситись до свого майнового, фінансового стану, до споживачів своєї продукції, постачальників сировини, напівфабрикатів, ринкового попиту, цін. Інакше воно опиниться у кризовому стані чи навіть збанкрутує.

Налагодити ефективне функціонування підприємства у ринковій економіці, уникнути кризи та банкрутства можна лише при наявності чіткої, досконалої форми організації господарювання, яка передбачає:

всебічне знання свого конкретного ринку, споживача, конкретних цін на свою продукцію чи послуги. Це досягається маркетингом підприємства;

чітку взаємодію з постачальниками, ринками усіх факторів виробництва, внутрішньофірмової організації виробничого процесу тощо. Це досягається виробничим менеджментом підприємства;

постійну увагу та контроль за бюджетом підприємства, який за умов ринкової економіки відокремлений від державного бюджету. Це досягається фінансовим менеджментом підприємства;

повсякчасне забезпечення діяльності підприємства оптимальною кількістю найманих робітників, що мають відповідні якості та професійну підготовку. Це досягається менеджментом з персоналу підприємства;

поточний і періодичний контроль за станом ліквідності (спроможності у будь-який час виконати свої зобов'язання перед будь-яким контрагентом: споживачем, постачальником, банком, бюджетом держави, податковою установою тощо). Це досягається менеджментом обліку та контролю підприємства.

Отже, можна підкреслити, що за умов ринкової економіки підприємство діє не як мікрочастка єдиного народногосподарського комплексу країни, а як первинна ланка економіки країни.

Економіка країни складається із взаємодії первинних ланок. Чим досконаліше організована ця ланка, тим вищий ефект функціонування економіки в цілому. Форма організації господарювання на мікрорівні за такою теоретичною доктриною є самостійним фактором економічного зростання, економіки взагалі.

Маючи у своєму розпорядженні достатню за якістю та кількістю робочу силу, матеріально-технічну забезпеченість, підприємство організацією господарювання може бути приведене до процвітання або доведено до банкрутства.

Матеріальна відповідальність підприємства в командно-адміністративних умовах за незбереження індивідуального відтворення, за тримання зайвих робітників, надлишкових запасів устаткування, оборотних засобів тощо, тобто за неефективну організацію господарювання, не мала ніякого сенсу, бо майно було чужим і збитки покривались державою за рахунок інших підприємств. Були навіть планово збиткові підприємства, які в

плановому порядку перекривали свої збитки за рахунок прибутків інших підприємств. В ринкових умовах такі збиткові підприємства стають банкрутами.

Існування збиткових підприємств в умовах ринкового господарювання - нонсенс. Налагодити ефективну організацію господарювання - це призначення менеджменту, тому в ринковій економіці підприємства потребують кваліфікованих професіоналів-менеджерів, про що йти-меться у § 3 цього розділу.

Сучасна наука про підприємства, тобто продукуюче господарювання на мікрорівні, вивчає традиційні виробничі фактори - працю, землю, капітал - і як самостійний фактор - організацію господарювання, керівництво господарською діяльністю.

Організація господарювання у різноманітних формах дає змогу: застосовувати виробничі фактори у певній пропорції, що відповідає вимогам індивідуального виробництва; задовольняти попит; досягати позитивних результатів господарської діяльності підприємства.

У ринкових умовах господарювання майно не продається підприємству і не закріплюється за ним для оперативного управління під час господарювання. Тут майно є власністю господарюючих суб'єктів (фізичних та юридичних осіб різноманітних видів). Майно - це реальний капітал. Крім того, підприємства мають грошовий капітал.

Організуючи господарську діяльність, суб'єкти господарювання ставлять за мету створити нові капітали або принаймні відновити існуючі. Як це вдається здійснити підприємству, можна дізнатись з розд. 19.

Вклад грошового капіталу в підприємство з метою утримання у справності засобів виробництва, їх нарощування або поліпшення, збільшення капіталу економічною наукою розуміється як інвестиція (від лат. і'луе5(о - одягаю). В цілому інвестиція - це довгострокове вкладення капіталу (коштів) в економіку.

Інвестиційні можливості підприємств обмежені, тому завдання організації господарювання полягає у постійному аналізі та розрахунку доцільності інвестування капіталу. Це можливо, якщо підприємством керуватимуть досвідчені менеджери, що мають відповідні фахові знання.

Підприємства нагромаджують свій капітал власними силами, і це розглядається в економічній науці та практиці як самофінансування.

Розрізняють інвестиції-брутто та інвестиції-нетто.

Не всі можливі фактори виробництва підприємства одночасно використовують у господарюванні. Частина з них зберігають на складі - це складські інвестиції; частину вкладають у нові споруди, нове устаткування - це споруджені інвестиції. Разом вони розглядаються економічною наукою як інвестиції-брутто. Якщо від інвестицій-брутто відняти знос основного капіталу (амортизацію), отримаємо інвестиції-нетто.

Підприємства отримують власний доход, прибутки шляхом ринкового (непримусового) обміну своїх товарів чи послуг за певну плату від споживачів. Частина цього доходу, прибутку суб'єкти сплачують у вигляді податків державі у формі узаконеного обов'язку.

Максимально задовольняючи потреби споживачів, господарник відповідною організацією господарювання домагається економії виробничих факторів, зменшення зайвих втрат, тобто здійснює раціональне господарювання. Цього бракувало підприємствам командно-адміністративної системи, які намагались отримати у своє оперативне управління якомога більше сировини, матеріалів устаткування тощо про всяк випадок, бо все це було чуже і раціонально його використовувати не було сенсу. Така економічна реальність, на жаль, сформувала майже повсюдне порушення керівниками та робітниками норм соціальної моралі, що призводило до крадіжок, розкрадання чужого (державного) майна. Крадіжка у самого себе - це безглуздя, якого позбавлене підприємство ринкової економіки. Проте безгосподарність, низький рівень організації господарювання - це вкрай негативні явища - можуть бути і в ринковій економіці, що є одним з факторів банкрутства підприємств (хоча причин цього багато і на мікро- і макроекономічному рівнях господарювання).

Економічна наука, спираючись на практику діяльності підприємств, розробила системи показників щодо оцінки їх господарювання на мікроекономічному рівні.

В командно-адміністративній системі підприємствам згори "спус-кали" планові показники,

рівень виконання яких одночасно перетворював їх у оціночні показники господарювання. Це такі, як валова продукція, товарна продукція, прибутковість тощо. За такою формою господарювання підприємства командно-адміністративної системи мали одну мету - отримати якнайнижчі планові показники і якнайбільше їх перевиконати. За це підприємство і його робітники отримували винагороду (чим більше перевиконання планових показників, тим більша винагорода) і їх не хвилювали ні потреби споживачів, ні доля їх продукції, ні якість продукції чи послуг тощо.

У ринковій економіці інша природа оцінки результатів діяльності підприємств - купив чи не купив споживач продукцію чи послугу. Це навіть можна назвати критерієм результатів їх діяльності. Показниками ж можна вважати прибуток чи втрати, продуктивність, прибутковість тощо.

За умов ринкової економіки кожен господарюючий суб'єкт обчислює показник ступеня раціональності, або господарності, за такими формулами:

ф.23

$$\text{Можливий ступінь господарності} = \frac{\text{Реальні витрати}}{\text{Оптимально можливі витрати}} ;$$

$$\text{Фактичний ступінь господарності} = \frac{\text{Оптимальна кількість продукції}}{\text{Вироблена кількість продукції}} .$$

Різниця між можливим і фактичним визначає ступінь господарності.

Господарність реалізується у двох напрямках:

- 1) за допомогою ресурсів, що є, досягнути найбільший ефект;
- 2) визначеної мети домогтися мінімальними витратами.

Зумовлюється вона, як уже зазначалось, ринковими відносинами - купівлею і продажем. Господарність, на відміну від показників продуктивності, прибутковості тощо, не залежить у цифровому вираженні від коливання цін на ринку, господарність не оцінюється через капітал.

Підприємство з високим ступенем господарності може працювати неприбуткове, якщо не знаходить для своєї продукції чи послуги відповідного збуту. Динаміка господарського життя підприємства багато в чому зумовлюється зовнішнім середовищем господарювання, макроекономічними процесами.

Господарська діяльність підприємств має певні особливості залежно від розміру (велике, середнє, мале), форми власності (державне чи приватне), оренди, акціонування тощо. На це звернули увагу і науковці, і керівники усіх рівнів господарювання, коли з переходом до ринкових відносин державні підприємства почали роздержавлюватись, структурно перебудовуватись, акціонуватись, орендувати майно у власників тощо.

З'явилась певна кількість малих підприємств. В Україні відповідно до обсягів господарського обороту і кількості працівників (незалежно від форм власності), до малих підприємств у промисловості та будівництві належать підприємства з кількістю працюючих до 200 чол.; в інших галузях виробничої сфери - до 50; в галузі науки та наукового обслуговування - до 100; у невиробничій сфері - до 25; у роздрібній торгівлі - до 15 чоловік. Малі підприємства (як і кооперативи) належать до сфери малого бізнесу, тобто за організацією господарювання - це підприємницькі структури.

За даними на 1995 р., частка сектора малого бізнесу в країнах з розвинутою ринковою економікою в загальній кількості господарюючих суб'єктів становить 80-90 відсотків, в країнах центральної Європи і Балтії - 60-70; в Україні - 25 відсотків. Частка зайнятих у малому бізнесі до загальної чисельності зайнятих відповідно 50-60; 30-40; 5 відсотків. Кількість малих підприємств на 1000 чол. населення відповідно 50-60; 30-50; 25 відсотків. Вклад малого бізнесу у валовий національний продукт відповідно 50; 30; 10 відсотків.

Чисельність малих підприємств в Україні дорівнювала у 1990 р. - 1 тис. од., 1991 р. - 20;

1992 р. - 50; 1993 р. - 74; 1994 р. - 79;

1995 р. - близько 100 тис. одиниць.

Світова ринкова практика вже давно довела, що малі підприємства мають певні переваги перед іншими організаційними формами, оскільки вони більш гнучкі й швидше переорієнтовуються на конкретного споживача, не потребують великого апарату менедж-рів, великих капіталів, швидко створюють додаткові робочі місця, здійснюють швидку окупність авансованого капіталу, сприяють послабленню монополізму в економіці тощо.

Проте малі підприємства беззахисні перед потрясіннями ринкової економіки, вони потребують всілякої підтримки держави, гро-мадських об'єднань, союзів, асоціацій тощо. Неабияку роль у ринковій економіці відіграють різноманітні гос-подарські товариства, акціонерні підприємства і об'єднання.

Відповідно до чинного законодавства в Україні діють такі орга-нізаційні форми господарських товариств: акціонерні, з обмеже-ною відповідальністю, з додатковою відповідальністю, повні і ко-мандитні.

Господарськими товариствами є підприємства, організації, ус-танови, створені на засадах угоди юридичними особами і громадя-нами об'єднанням їхнього майна та підприємницької діяльності з метою одержання прибутку.

Акціонерні товариства - це юридичні особи. Вони мають свій капітал, вкладений у акції, статут, що регулює всі внутрішні питан-ня організації господарювання товариства.

АКЦІЯ для господарюючих суб'єктів має значення в різних ас-пектах. Це:

частка основного капіталу акціонерного товариства;

документ про членство в певному акціонерному товаристві;

цінний папір, що надає право брати участь в управлінні акціо-нерним товариством чи лише отримувати певний дохід - диві-денд.

Усі інші господарські товариства дуже нагадують акціонерні товариства. Їхні члени входять до товариств зі своїм капіталом. То-вариства є юридичними особами, мають власне майно, статут та ін. Проте ці товариства - з обмеженою відповідальністю, з додатко-вою відповідальністю, повні, командитні - не мають акцій, а його члени не є акціонерами, а пайовиками. Пай - не цінний папір, ним торгувати на біржі (як акцією) не можна.

Акціонера не можна усунути з акціонерного товариства, якщо він цього не хоче і залишається власником акції. Пайовик же може бути виключений з господарчого товариства, якщо він, на думку інших пайовиків, діє на шкоду товариства.

Підприємства з метою поліпшення організаційних умов госпо-дарювання можуть створювати будь-які об'єднання чи входити до діючих.

В Україні відповідно до чинного законодавства підприємства можуть об'єднуватись в: асоціації - договірні об'єднання, створені з метою постійної координації господарської діяльності. Асоціація не має права втру-чатись у виробничу і комерційну діяльність будь-якого з її учас-ників;

корпорації - договірні об'єднання, створені на основі поєднан-ня виробничих, наукових та комерційних інтересів, з делегуван-ням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників;

консорціуми - тимчасові статутні об'єднання промислового і бан-ківського капіталу для досягнення спільної мети;

концерни - статутні об'єднання підприємств промисловості, наукових організацій, транспорту, банків, торгівлі тощо на основі повної фінансової залежності від одного або групи підприємців;

інші об'єднання за галузевим, територіальним та іншими прин-ципами.

У багатьох країнах ХХ ст. існували і подекуди існують такі фор-ми господарських об'єднань, як:

картель - об'єднання самостійних підприємств заради встанов-лення єдиних цін, розподілу ринків збуту. Кожне підприємство має угоду щодо своєї частки в загальному обсязі виробництва тощо;

синдикат -- об'єднання підприємств, які зберігають свою юри-дичну і виробничу самостійність, проте об'єднують свою комерцій-ну діяльність, мають єдині маркетингові служби, що займаються збутом продукції;

трест - господарські об'єднання, в яких повністю встановлена єдина система менеджменту виробництва, маркетингу, фінансів тощо.

Господарські форми об'єднань підприємств спроможні призвести до виникнення монополізму в економіці. Запобіганню цьому служить антимонопольна політика держави.

§ 2. Форма індивідуального відтворення підприємства в ринковій економіці. Роль маркетингу

Формою індивідуального відтворення підприємства є відтворення його основних виробничих фондів, тобто основного капіталу у вигляді засобів праці - будівель, машин, устаткування, АСУ тощо. Індивідуальне відтворення підприємства в умовах ринкової економіки забезпечується за рахунок: збереження авансованих коштів (просте відтворення); частки прибутку, отриманого внаслідок виробництва і реалізації товару (розширене відтворення).

Досвід засвідчує, що індивідуальне відтворення підприємств (як і суспільне відтворення) може бути позначене періодами значного зростання чи уповільнення виробництва, застою чи навіть депресії.

Ці коливання називаються кон'юнктурними. Коливання мають певні циклічні повторення, тому їх в економічній науці позначають ще як кон'юнктурні цикли.

Рух індивідуального відтворення підприємства від авансування до авансування характеризується кругооборотом основних виробничих фондів, про що йшлося в розд. 16 і 19.

У ринкових відносинах підприємство незалежно від виду, організації структури, форми власності та господарювання тощо мусить авансувати кошти на власне відтворення.

Вкладаючи певні кошти у виробництво на основний капітал, воно ставить за мету повернення їх через певний час (5-7 років тощо), як мінімум, і з приростом, як максимум. Авансовані у основні виробничі фонди кошти як складова частина вартості товару, який виробляють, рухаються у вигляді амортизаційних відрахувань, зосереджуються в амортизаційному фонді до повного повернення, знову авансуються у новий цикл індивідуального виробництва, забезпечуючи його збереження. Індивідуальне відтворення розширюється за рахунок використання частини прибутку. Рух усіх виробничих фондів (основних - засобів праці та оборотних - предметів її) супроводжується їхнім зношенням, використанням і заміщенням у вартісній та натуральній формах. Водночас оскільки до вартості виготовленого продукту входить вартість не тільки використаних виробничих фондів, а й найманої робочої сили підприємства, то реалізація його продукції має не тільки повернути кошти, авансовані на виробничі фонди, а й створити фонд заробітної плати працівників.

Завершується виробнича діяльність підприємства маркетинговою функцією, оскільки задоволення потреб споживача - головний і єдиний спосіб досягнення прибутку.

За довгу історію свого існування західна економічна наука розробила багато концепцій ринкової діяльності підприємства: удосконалення виробництва (кінець XIX- початок XX ст.); удосконалення товару та інтенсифікація комерційних зусиль, які передують маркетингу, і власне маркетинг (50-і роки XX ст.); соціально-економічного маркетингу (70-і роки XX ст.).

Маркетинг підприємства формується завдяки взаємодії ринкових елементів регулювання виробничого процесу. До його складу входять: концепція, стратегія, план і програма маркетингу, підприємство, вибір ринку і його сегментів, структура, організація маркетингу, маркетинговий контроль. Кількість цих елементів може збільшуватись чи зменшуватись залежно від обсягу ринкової діяльності підприємства.

Концепція маркетингу - це орієнтована на споживача підприємницька доктрина, завдяки якій задовольняється споживчий попит

у межах певного ринку. Вона є основою бізнесу підприємства, а також планового керівництва виробничим процесом, дає змогу узго-дити, збалансувати можливості виробництва з можливостями реалізації товарів і задоволення попиту споживачів. Ця концепція зумовлює вибір системи управління підприємством та формування організаційної структури виробництва.

Стратегія маркетингу - це прогнозування довгострокової ринкової діяльності підприємства відповідно до змін попиту споживачів на певні товари. Вона передбачає здійснення маркетинговими підрозділами підприємства таких функцій, як вивчення споживача та ринку збуту товарів, стратегічне планування, планування маркетингу, вироблення тактики виконання планів, маркетинговий контроль.

Стратегічне планування передбачає збалансування цілей підприємства та потенційних можливостей досягнення їх. Воно спирається на чітке формулювання програми підприємства, визначення до-поміжних завдань, планів розвитку і стратегію зростання. Узагальнення досвіду маркетингової діяльності фірм у країнах розвинутої ринкової економіки свідчить про те, що стратегічне планування забезпечує досягнення кожним підрозділом своєї мети, яка виходить із загальних завдань компанії, стимулює координацію зусиль різних функціональних напрямів.

План маркетингу - це тактика ринкової діяльності. Підприємства розробляють довгострокові (від 5 до 15 років), середньострокові (від 2 до 5) і короткострокові (на один рік) плани. У практиці вони комбінуються.

На відміну від директивного планування плани маркетингу являють собою гнучку програму дій і розробляються щонайменше в трьох варіантах: мінімальному, оптимальному, максимальному.

План маркетингу підприємства-товаровиробника містить такі розділи: контрольних показників щодо потреб підприємства; по-точної ситуації на ринку, становища на ньому підприємства, даних щодо конкурентів тощо; тактичних дій на ринку, механізму освоєння нових сегментів ринку; бюджету підприємства; порядку контролю за виконанням плану. Невід'ємною рисою маркетингової діяльності підприємства в ринковій економіці є підприємництво.

Підприємницька діяльність підприємств ґрунтується на таких принципах: вільний вибір її видів; залучення на добровільних засадах майна та коштів юридичних осіб і громадян, а також матеріально-технічних, фінансових, трудових, природних та інших видів ресурсів, використання яких не заборонено або не обмежено законодавством; самостійні формування програми діяльності та вибір поставальників і споживачів вироблюваної продукції; встановлення цін відповідно до законодавства; вільне наймання працівників; вільне розпорядження прибутком, який залишається після внесення платежів, установлених законодавством; самостійне здійснення підприємцем - юридичною особою зовнішньоекономічної діяльності; використання будь-яким підприємцем належної йому частини валютної виручки на свій розсуд.

Підприємництво - це і наслідок, і умова самостійної господарської діяльності товаровиробника, успішної маркетингової діяльності. В умовах ринкової економіки воно дає змогу підприємству забезпечити себе достатньою кількістю ресурсів для вирішення завдань індивідуального відтворення, економічного і соціального розвитку тощо.

§ 3. Сутність і функції менеджменту підприємства

Сучасний етап науково-технічного прогресу значно посилив потребу в раціональному управлінні підприємством і відповідно у висококваліфікованих спеціалістах в галузі організації та управління. Для ринкової економіки характерна управлінська модель, яка спирається на розвинені ринкові відносини і ринкову інфраструктуру. Вона дістала назву менеджмент (від англ. management - керування, управління).

Менеджмент є, по-перше, теорією управління виробництвом, а, по-друге, практикою управлінської діяльності. Як економічна теорія менеджмент вивчає систему організаційних відносин впливу на виробництво. Досліджуються такі аспекти управління, як організація діяльності підприємства, використання робочої сили, стимули та умови

праці, інженерно-економічні рішення тощо. Практичний менеджмент - функціональна реалізація вимог його в діяльності підприємств-товаровиробників.

Діяльність підприємств-товаровиробників передбачає вишукування величезної кількості можливостей з розв'язання повсякденних і стратегічних завдань закупівлі сировини, матеріалів, енергії, залучення робітників, вирішення фінансових проблем, налагодження взаємозв'язків з іншими підприємствами, фірмами, організаціями, регіонами, виробництва товарів і пошуку споживачів, визначення ринку підприємства та його сегментів тощо.

Це зумовлює появу менеджменту як особливої, відносно відокремленої діяльності підприємства щодо організації виробництва і збуту товарів.

Отже, менеджмент - це цілеспрямований організаційний вплив на діяльність підприємства в умовах ринку для досягнення цілей, поставлених перед підприємством, і одержання прибутку.

Менеджмент підприємства можна класифікувати так:

система організаційних відносин;

особливий вид розподілу людської праці, що характеризує діяльність щодо організації виробництва і збуту товарів;

відокремлена діяльність щодо впливу на підприємства-товаровиробники і споживачів у певних ринкових умовах.

Менеджмент зумовлює необхідність відповідних фахівців з організації виробничого і збутового процесів - менеджерів.

Звичайно, управляти, керувати, впливати потрібно на будь-який процес, що відбувається в суспільстві, державі, регіоні тощо. А менеджер - це не пересічний керівник, а тільки той, хто цілеспрямовано впливає на виробництво, організовує його, вивчає ринок за допомогою маркетингу, добре знає кон'юнктуру та динаміку попиту, спрямовує діяльність підприємства на задоволення потреб споживачів з урахуванням вимог ринку.

Менеджери як творча сила організації виробництва на підприємстві відіграють особливу роль. Їхня діяльність відбиває тенденцію економічної децентралізації управління суспільним виробництвом в умовах високих темпів наукового прогресу, широкого розвитку малого бізнесу, венчурних (пошукових) фірм тощо. Зростання акціонерних форм підприємства посилює роль менеджерів у суспільному виробництві. З розвитком менеджменту і зростанням ролі менеджерів в управлінні підприємствами змінюються не тільки організаційно-економічні, а й соціально-економічні відносини. Власники капіталу все більше втрачають безпосередній контроль над підприємством.

Менеджмент підприємств відрізняється від інших видів управління (уряд, політичні партії, церква, громадські організації) тим, що він організаційними діями ринкової спрямованості забезпечує реалізацію мети підприємницької діяльності товаровиробників.

Фахівець з менеджменту спроможний організувати діяльність підприємства будь-якої галузі, у будь-якому регіоні й місці, якщо він володіє теоретичними основами менеджменту.

Менеджмент - це досить складна система впливу, всебічне дослідження якої потребує різноманітних підходів. Зокрема, теорія і практика менеджменту передбачає визначення суб'єктів і об'єктів управління.

Суб'єкти управління - це ті ланки менеджменту, які здійснюють організаційний вплив на робітників, виробничий процес, життєвий цикл підприємства тощо.

Суб'єктами управління є менеджери різних рівнів управління (директори підприємств, начальники цехів, відділів, майстри, бригадири). До суб'єктів управління належать також апарат управління підприємства (економісти, бухгалтери, маркетологи), колегіальні органи управління (колегії, правління фірм, різні ради, президії).

Певною мірою суспільство регламентує правові засади формування і діяльності суб'єктів управління на підприємстві. Зокрема, законодавство України відповідними законами про підприємства, господарські товариства визначає загальні принципи управління підприємством, самоврядування трудовим колективом, систему та посадових осіб управління в різноманітних товариствах: акціонерних, повних, з обмеженою відповідальністю, з додатковою відповідальністю, командитних.

Оскільки всі підприємства діють згідно з статутом, суб'єкти управління відповідно до чинного законодавства визначаються в статутних і засновницьких документах підприємств.

Об'єкти управління - це ланки організаційного впливу менеджменту, що безпосередньо виробляють продукцію, виконують роботи і надають послуги. Вони становлять трудовий колектив підприємства і його підрозділів.

Світова практика засвідчує, що менеджмент підприємства визначається кількома рівнями управління об'єктами:

вищий рівень - top management, невелике коло менеджерів ке-рівної ланки (президенти і віце-президенти фірм, директори, їхні заступники та ін.), що забезпечують стратегію фірми;

середній рівень - middle management, керівники підрозділів, філіалів, відділів, цехів, що забезпечують менеджмент виконання планів, програм стратегії фірми;

нижній рівень - lower management, менеджери, які забезпечують безпосередньо організацію виробничого процесу, управління виробниками (трудовим колективом).

Взаємодія суб'єктів і об'єктів управління утворює ринковий простір функціонування менеджменту підприємства, створення умов для зміцнення його позицій на ринку, досягнення мети тощо.

Практичний менеджмент передбачає необхідність реалізації на рівні підприємства таких основних функцій управління: стратегічного фірмового планування (бізнес-план) та його реалізації; формування організаційної структури управління; комплектування штатів; управління працівниками через мотивацію праці та її контроль (передбаченість результатів, превентивний (попередній) контроль тощо); управління маркетингом; координації та кооперування виробництва тощо.

Менеджмент як управлінська діяльність має справу з складними соціально-економічними системами і процесами, що зумовлює необхідність прийняття управлінських рішень відповідно до умов і обставин розвитку життєвого циклу підприємства.

Рішення в менеджменті означає вибір з багатьох (як мінімум, з двох) альтернатив стратегії й тактики діяльності підприємства (виробництва).

Рішення обумовлює ефективний, оптимальний режим функціонування підприємства і залежить від особистості менеджерів, їхньої теоретичної підготовки, практичного досвіду, таланту, культури тощо.

Менеджмент підприємства передбачає прийняття рішень з найрізноманітніших питань діяльності підприємств: фінансових, маркетингових, постачальницьких, інноваційних, збутових, виробничих, кадрових, регіональних тощо.

Менеджмент значною мірою зумовлює політику підприємства, його філософію, культуру, втику, інноваційну спрямованість. Ці проблеми досліджують відповідні розділи єдиної науки управління (менеджменту).

Частина IV. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МІКРОЕКОНОМІКИ

Розділ 21. Теоретичні основи економіки домогосподарства

§ 1. Можливості вибору домогосподарства і обмеженість їх

§ 2. Переваги домогосподарства

§ 3. Оптимальний план споживання домогосподарства

§ 4. Основні фактори, які впливають на попит домогосподарства

§ 5. Пропозиція домогосподарства

Розділ 21

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІКИ ДОМОГОСПОДАРСТВА

§ 1. Можливості вибору домогосподарства і обмеженість їх

Домогосподарству як одному з суб'єктів мікроекономіки належить надзвичайно важлива роль у системі економічних відносин. В Україні з розвитком ринкових відносин домогосподарство опинилося в нових умовах функціонування.

По-перше, задоволення потреб домогосподарства у матеріальних та нематеріальних благах виступає природною метою виробництва. Попит домогосподарств є одним з найвагоміших компонентів сукупного попиту на кінцеві блага. По-друге, домогосподарства як власники виробничих факторів передають їх діловим одиницям (підприємствам), які мають здійснювати їхнє ефективне поєднання. По-третє, частина доходу, що не використовується домогосподарством впродовж поточного періоду, перетворюється на заощадження і може за певних обставин стати потужним джерелом економічного зростання країни. Можна констатувати, що домогосподарство виконує в економіці три основні функції: споживання, постачання факторів виробництва та заощадження. Отже, домогосподарство - це економічна одиниця, що складається з одного та більше чоловіків, які ведуть спільне господарство, що забезпечує економіку факторами виробництва і використовує зароблені на цьому кошти для поточного споживання товарів та послуг і заощадження з метою задоволення своїх потреб. Проте з погляду мікроекономічного рівня господарювання провідною виступає, безумовно, функція споживання.

Для того щоб проаналізувати, як домогосподарство здійснює цю функцію, економічна наука вдається до ряду абстракцій, що дають можливість вивчити поведінку об'єкта аналізу в чистому вигляді. По-перше, вважається, що домогосподарство виступає єдиним економічним суб'єктом і реалізує свої потреби як єдине ціле; тобто не береться до уваги його внутрішня структура, воно ототожнюється з поняттям "індивід". По-друге, допускається, що домогосподарство отримує доходи за рахунок продажу факторів виробництва, точніше, їхніх послуг, за використання або перерозподіл між членами суспільства і витрачає їх повністю на споживання, не роблячи заощаджень. По-третє, вважається, що воно може споживати всі споживчі блага, які виробляються на цей момент виробничим сектором, і ці блага вважаються при цьому безкінечно подільними; наявна повна інформація про споживчі властивості благ. По-четверте, не беруться до уваги такі дії домогосподарства, які можуть вплинути на його поточне споживання, а саме: збільшення або зменшення майна, взяття кредиту, вкладання частини доходів у запаси споживчого призначення.

За таких обставин домогосподарство ставиться в умови вибору:

йому треба розподілити наявні грошові доходи між різними благами, що задовольняють його потреби. Саме цей процес насамперед і цікавить економістів, тобто, як домогосподарство приймає рішення щодо певної структури споживання.

Можливості вибору домогосподарства обмежені багатьма факторами: це рівень і структура виробництва; структура потреб цього

домогосподарства і рівень насичення деяких з них (так, досить швидко насичуються за нормальних умов потреби у базових продуктах харчування, тоді як духовні та соціальні потреби практично не знають межі насичення; в міру задоволення фізичних потреб споживання переключається на потреби більш високого рівня); рівень доходів домогосподарства, адже в умовах ринкової економіки переважна більшість економічних благ надається лише в обмін на гроші; рівень цін, встановлений ринком, на який

домогосподарство через те, що воно є лише одним з численної множини споживачів благ, вирішальне впливати не може, отже, приймає його таким, яким він є. Сукупність наборів благ, доступних за умов таких обмежень домогосподарству, і є той простір, в якому домогосподарство має свободу дій щодо споживчого вибору. Отже, домогосподарство має вирішити проблему: при певній структурі та рівні потреб і доходів знайти таку комбінацію споживчих благ, яка б максимально відповідала його потребам.

Якщо потреби домогосподарства є варіаційною величиною, то рівень доходів - наявна величина, яка з фінансового боку встановлює межу задоволення потреб, інакше кажучи, являє собою бюджетне обмеження. Оскільки згідно з попередніми припущеннями всі доходи домогосподарства мають витратитися на споживання, бюджетне обмеження набуває вигляду:

ф.24

$$\bar{M} = P_1x_1 + \dots + P_ix_i + \dots + P_nx_n,$$

де \bar{M} - отриманий за певний період доход; P_1, P_i, P_n - ціни споживчих благ; x_1, x_i, x_n - обсяг споживання певного блага.

Так, якщо отримуваний доход дорівнює 100 г. о., а ціни на продукти x_1 та x_2 становлять відповідно 5 і 10 г. о., бюджетне обмеження матиме вигляд $100 = 5x_1 + 10x_2$.

Сукупність планів споживання, яка задовольняє це обмеження, називають фінансово можливими планами споживання. Як видно з рис. 20, сукупність фінансово можливих планів обмежена прямою, яка відповідає бюджетному обмеженню. Плани споживання А та В є фінансово можливими, тоді як С - ні. Проте оскільки домогосподарство, згідно з припущенням, має витратити всі наявні гроші на споживання, воно буде реалізовувати лише ті плани, що лежать на бюджетній прямій М. Точки перетину графіка бюджетного обмеження з осями координат показують, яку кількість одного блага може спожити індивід, якщо повністю відмовиться від споживання іншого.

На фінансові можливості домогосподарства впливають розмір отриманого доходу \bar{M} (чим він більший, тим ці можливості за інших незмінних обставин ширші), цін на блага (зростання цін вестиме до зміщення бюджетного обмеження вниз і навпаки) та всі

рис.20

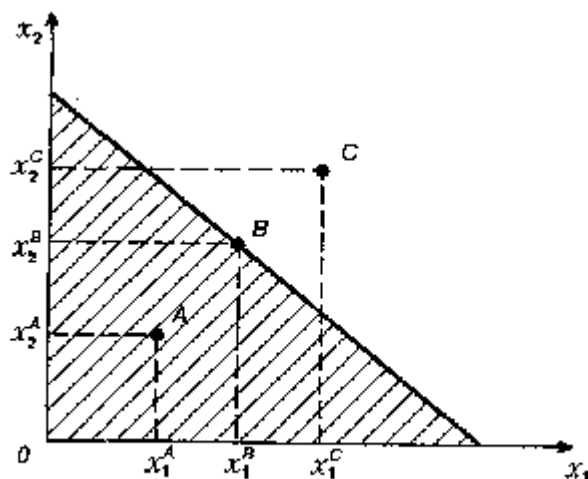


Рис. 20. Бюджетне обмеження і сукупність фінансово можливих планів споживання для домогосподарства

фактори, що зумовлюють зміну цих параметрів, наприклад оподаткування доходів, введення або підвищення податків на споживання, раціонування тощо.

§ 2. Переваги домогосподарства

Виходячи з наявного бюджету, домогосподарство має здійснити свій вибір з численних фінансово можливих планів. Чим воно при цьому керується? Уявленнями про те, якою мірою певне благо може задовольнити його потреби. Отже, індивід має віддати перевагу одному з доступних варіантів споживання, відмовившись від усіх інших.

Проаналізуємо вибір домогосподарства (індивіда) в деякій умовній екстремальній ситуації. Уявімо, що хтось А, відвідуючи театральну виставу, в антракті зайшов до буфету, щоб трохи втамувати голод. Однак, на жаль, він прийшов занадто пізно, і в буфеті залишилося лише два бутерброди - один з сиром, другий з ковбасою. Всі наявні варіанти споживання А обмежені в кількості та характеризуються різним рівнем жаданості або корисності. Найперше, А хотів би з'їсти обидва бутерброди; якщо ж грошей вистачить лише на один, то будь-який з них; якщо ж грошей не вистачить навіть на один бутерброд, то піти, не з'ївши нічого. Цим охарактеризовано порядок переваг індивіда. Яка з альтернатив споживання буде реалізована - залежить лише від наявного бюджету А. Цей умовний приклад показує, що порядок переваг домогосподарства має відповідати певним властивостям, які в сукупності описують раціональну поведінку споживача.

[РИС.21](#)

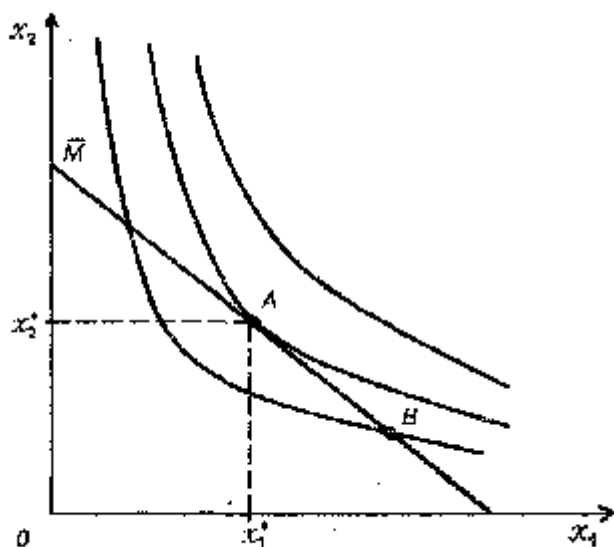


Рис. 22. Оптимальний план споживання домогосподарства

По-перше, А, як ми бачили, вибрав одну з наявних альтернатив, визначивши, яка з них краща. Це означає, що індивід повинен уміти оцінити набори благ з точки зору їх відповідності його потребам та бюджетним можливостям. Цю властивість переваг називають повнотою.

По-друге, А не потрібно зіставляти всі можливі варіанти споживання один з одним; йому достатньо знати, який з них для нього найкращий, тобто він напевне знає, що з'їсти один будь-який бутерброд - це краще, ніж нічого, але ще краще - з'їсти обидва, і з таким вибором уже не варто порівнювати варіант з пустим шлуномком. Ця властивість переваг дістала назву транзитивності.

По-третє, знаючи свої переваги, А реалізує той фінансово можливий план, який для нього має найвищий рейтинг, тобто перший. Цю властивість переваг називають раціональним вибором, адже індивід має реалізувати найкращий з доступних йому планів споживання. Повнота і транзитивність переваг, раціональність вибору - це основні властивості порядку переваг домогосподарства, хоча ними перелік не вичерпується.

Здійснений аналіз переваг А показав, що два з наявних планів споживання він оцінює однаково, тобто індивідуально. Якщо з'єднати на графіку точки, що відображають усі плани споживання, до яких індивід індивідуально, можна отримати криву, що дістала назву крива індивідуальності (байдужості), яку наведено на рис. 21. Очевидно, що таких кривих, які є графічним зображенням планів споживання, може бути нескінченно багато, тому кажуть про те, що індивід має "карту байдужості". Оскільки на більш високих кривих байдужості мають розміщуватись плани споживання, яким надається перевага над тими, що знаходяться на більш низьких кривих, цільова установка споживача полягає в тому, щоб досягти найвищої з досяжних кривих байдужості, або, інакше кажучи, найповніше задовольнити свої потреби, максимізувати свою корисність (корисний ефект

від споживання певного набору благ).

Наявність планів споживання, між якими індивід індиверент-ний, означає, що індивід, задовольняючи свою потребу, може в певній пропорції заміщувати споживання одного блага іншим. Так, при переході від плану споживання А (включає в себе 3 од. блага x_2 та 1 од. блага x_1) до В (відповідно 2 од. блага x_2 та 4 од. блага x_1) відбувається заміщення споживання блага x_2 на благо x_1 . Проте при цьому видно, що при подальшому зменшенні споживання блага x_2 індивід все менше хотітиме так чинити, оскільки для того щоб залишитися на тій самій кривій байдужості (рівні корисності), йому треба натомість отримати все більше одиниць блага x_1 . Отже, його схильність до заміни блага x_2 на благо x_1 зменшується. Показник, що характеризує цю схильність, називають граничною нормою заміни (ГНЗ). Кількісно він являє собою співвідношення зміни у споживанні блага x_2 до зміни у споживанні блага x_1 , де знак мінус показує від'ємний характер залежності між змінними.

ф.25

$$\text{ГНЗ} = - \frac{\Delta x_2}{\Delta x_1}$$

З розглянутих властивостей кривих байдужості видно, що ГНЗ має постійно зменшуватись.

Обґрунтування спадної властивості ГНЗ передбачає аналіз факторів, що зумовлюють цінність блага для індивіда, яка залежить від його відносної рідкості, раритетності. При переході від плану А до В кількість блага x_2 у індивіда зменшується. Воно стає більш рідкісним, тоді як для блага x_1 , все навпаки. Отже, заміщення одиниць блага x_2 в міру зменшення його кількості на все більші обсяги блага x_1 пов'язане зі зміною співвідношення рідкості цих благ для індивіда.

З'ясування властивостей переваг індивіда підводить до розуміння того, як можна виміряти корисність певного набору благ, які може обрати індивід. В економічній теорії щодо цього є дві концепції: кількісна і порядкова.

Сутність кількісної концепції корисності, теоретичні засади якої закладені представниками австрійської економічної школи в середині XIX ст. (К. Менгер, Ф. Візер, Є. Бем-Баверк та ін.), полягає в тому, що індивід у змозі виміряти кількість "корисності", яку він має від споживання кожного блага, а отже, і від певного набору благ. Сучасний кількісний підхід до корисності домогосподарства представлений у підручнику К. Макконнелла, Е. Брю "Економіка, принципи, проблеми й політика". Згідно з цією концепцією поведінка споживача зводиться до того, що він обирає корисніший. Проте залишається нез'ясованим одне докорінне питання: як виміряти "корисність", у яких одиницях? Сутність порядкової концепції корисності, родоначальниками якої вважають італійського економіста і соціолога В. Парето і англійця Ф. Еджворта, полягає в тому, що той план, який індивід обирає за певних обмежень, і є найкращим, означає для нього найвищу корисність. Саме порядок переваг і дає змогу з'ясувати ступінь бажаності цього набору благ для індивіда, а тому немає потреби вдаватися до кількісного визначення корисності. Порядкова концепція корисності є теоретичною підвалиною сучасних теорій по-питу і пропозиції.

§ 3. Оптимальний план споживання домогосподарства

Обираючи план споживання, домогосподарство прагне реалізувати той фінансове можливий план, якому воно віддає перевагу перед іншими, оскільки він означає для нього найвищу корисність. План споживання, який при цьому бюджетному обмеженні дає індивіду максимум корисності, називають оптимальним планом споживання.

Вироблення оптимального плану споживання зводиться до зіставлення бажань індивіда, представлених його перевагами, та можливостей, передбачених бюджетним обмеженням.

Поставлений перед необхідністю вибору, індивід обирає найкращий з доступних планів А (x_1 , x_2), оскільки план В, хоч і відповідає умовам бюджетного обмеження, розташований

на кривій байдужості, яка не є найвищим досяжним рівнем корисності (рис. 22). Отже, досягаючи більш повного задоволення потреб, що і є економичним змістом максимізації корисності, індивід рухатиметься уздовж бюджетного обмеження M аж до точки A , яка дає план споживання з найвищою при даних обмеженнях корисністю. Для плану споживання, який при цьому реалізується, характерно, що кут нахилу бюджетного обмеження (а він відповідає співвідношенню цін на блага x_1 і x_2) дорівнює куту нахилу кривої байдужості в цій точці, який відповідає значенню ГНЗ, тобто має місце співвідношення

ф.26

$$\text{ГНЗ} = \frac{\text{Ціна першого блага}}{\text{Ціна другого блага}}$$

рис.22

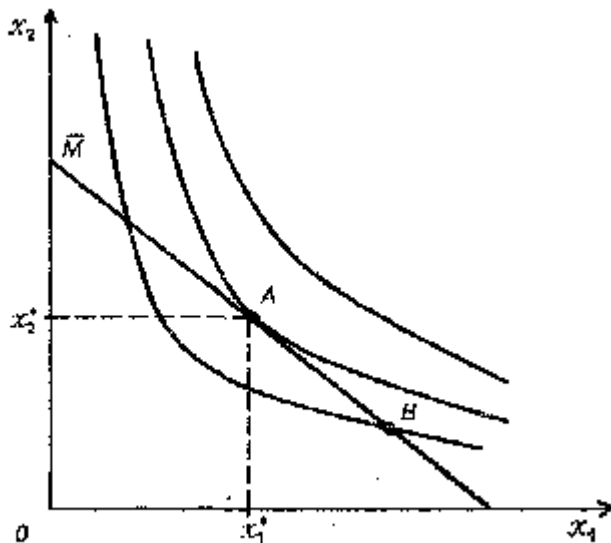


Рис. 22. Оптимальний план споживання домогосподарства

План C , звичайно, ще кращий, але, на жаль, недосяжний при цьому обсязі фінансових ресурсів та цін на блага.

Отже, можна сформулювати достатні та необхідні умови реалізації індивідом оптимального плану споживання:

доход має бути витрачений на споживання без залишку;

гранична норма заміни має дорівнювати співвідношенню цін. Визначені у такий спосіб умови досягнення оптимуму домогосподарства в споживанні є ключовими для розуміння факторів індивідуального попиту на окреме благо.

§ 4. Основні фактори, які впливають на попит домогосподарства

На попит домогосподарства впливає сукупність факторів, серед яких найвагомішими є переваги, розмір доходу, рівень цін, обсяг майна домогосподарства.

Зміна доходу веде до зміни бюджетного обмеження: якщо доход зростає, то відбудеться паралельний зсув бюджетного обмеження догори; якщо знижується - то донизу.

Відповідно до цього індивід переходить до інших порівняно з вихідним споживчих планів. Перенесені на окремий графік криві, що відображають залежність попиту на окреме благо від величини доходу, названі на честь вченого, який вперше це зробив, кривими Енгеля. Можливі три типи реакції споживача на зміну доходу: а) зміна обсягу споживання блага в тому ж напрямі; б) зміна обсягу споживання блага в протилежному напрямі;

в) відсутність реакції попиту на зміну доходу. Згідно з першими двома типами реакції домогосподарства розрізняють вищі та нижчі блага.

Під вищими благами розуміють такі, попит на які зі збільшенням доходу зростає, а зі зменшенням - знижується. Типовим прикладом можуть бути блага, що задовольняють

духовні потреби.

Під нижчими розуміють блага, попит на які зі збільшенням до-ходу знижується, а зі зменшенням - зростає. Це, наприклад, бла-га, що задовольняють фізичні (особливо фізіологічні) потреби, як-то потреби в певних видах продуктів харчування.

Ступінь реакції попиту на зміну доходу вимірюють показником доходної еластичності, який показує ступінь зміни попиту залежно від зміни доходу.

ф.27

$$e_{X_i, \bar{M}} = \frac{\Delta X_i}{X_i} : \frac{\Delta \bar{M}}{\bar{M}}$$

Очевидно, що для вищих благ $e_{X_i, \bar{M}} > 0$, тоді як для нижчих $e_{X_i, \bar{M}} < 0$. Проте не можна абсолютизувати цю класифікацію споживчих благ з огляду на спосіб дій домогосподарства. Вона має відносний характер: при низькому рівні добробуту домогосподарства "типові" нижчі блага будуть як вищі; при досягненні рівня насичення потреби в "типовому" вищому блазі воно почне виявляти риси нижчого і т. д. Інакше кажучи, все залежить від вихідної доходної бази та рівня задоволення потреби.

Іншим фактором попиту, якому в мікроекономіці приділяють першочергову увагу, є ціни. Причому слід розрізняти вплив на попит як безпосередньо ціни цього блага, так і цін інших благ, які знаходяться з ним у певному зв'язку.

Реакція попиту домогосподарства на зміну ціни певного блага зумовлена викликаним цим зрушенням бюджетного обмеження - відбу-деться його поворот, зміна кута нахилу відповідно до напрямку, в яко-му зміниться ціна (рис. 23). Внаслідок цього індивід буде реалізува-ти інший план споживання згідно з новим бюджетним обмеженням.

рис.23

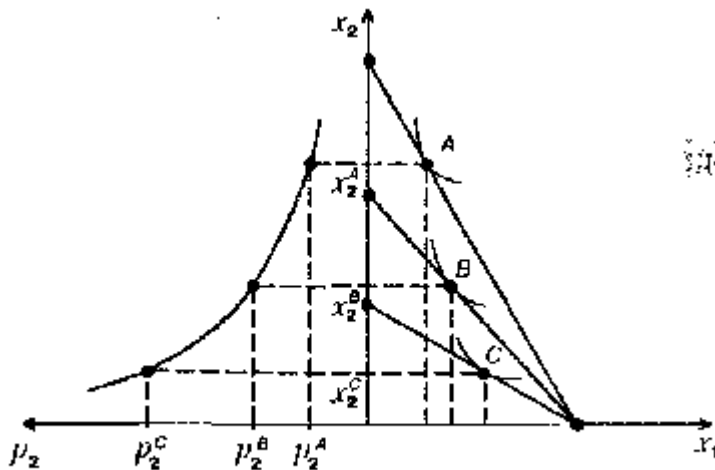


Рис. 23. Виведення функції попиту домогосподарства

Підвищення ціни блага x_1 привело до послідовного спаду лінії бюджетного обмеження та переходу індивіда на нижчу криву байдужості та відповідно вибору нових оптимальних планів В та С. Відклавши значення ціни блага x_1 та кореспондуючі обсяги попиту на нього на окремому графіку, дістанемо криву попиту (ліва части-на рис. 23). Вона є графічним зображенням функції попиту до-могосподарства і показує, наскільки зміниться попит індивіда на благо залежно від певного рівня ціни на нього. В цьому випадку внаслідок підвищення ціни попит знижується. Такий взаємозв'язок між ціною і попитом характерний для звичайних благ. Якщо ж при зростанні ціни попит збільшуватиметься, таке благо називається гіфенським (за ім'ям англійського економіста Р. Пфена, який впер-ше зафіксував таку реакцію, аналізуючи попит на хліб найбільні-ших верств населення). Анормальний характер реакції попиту на зміну цін пояснюється тим, що при низькому рівні

доходів, коли домогосподарства витрачають їх практично повністю на задоволення перших життєвих потреб, підвищення цін на ці досить дешеві порівняно з іншими благами призведе до того, що домогосподарства відмовлятимуться від споживання більш дорогих якісних продуктів і споживатимуть дешеві блага, незважаючи на зростання цін на них. Проте явище збільшення попиту при зростанні цін (парадокс Гіфена) можливе в інших випадках, не пов'язаних з ситуацією низького рівня доходів домогосподарства. Наприклад, коли споживачі оцінюють якість предметів споживання не на основі вивчення їхньої споживної вартості, а згідно з рівнем ціни, вважаючи, що більш висока ціна є індикатором вищих споживних якостей (хоча життя часто показує, що в багатьох випадках це не так); коли споживачі купують певні блага з метою підтримки власного престижу (так званий снобістський ефект); нарешті, така реакція можлива у разі високих інфляційних очікувань населення, коли товари розкупаються за підвищеною ціною сьогодні лише тому, що завтра вони коштуватимуть набагато дорожче. Ступінь реакції попиту домогосподарства на певне благо відповідно до зміни його ціни характеризує показник цінової еластичності. Він показує, наскільки зміниться попит, якщо рівень ціни зміниться на 1 відсоток:

ф.28

$$\epsilon_{x_i, P_i} = \frac{\Delta x_i}{x_i} : \frac{\Delta P_i}{P_i}$$

Відповідно, якщо $\epsilon_{x_i, P_i} < 0$, ми маємо справу зі звичайним благом; при $\epsilon_{x_i, P_i} > 0$ — з гіфенським. Якщо ж еластичність нульова, то кажуть, що попит на це благо нееластичний, тобто ніяк не реагує

на зміну ціни. Чим більший за абсолютним значенням показник еластичності, тим відчутніше реагуватиме попит домогосподарства на зміну ціни.

Попит домогосподарства реагує також на зміни цін інших благ. Так, якщо певне благо споживається в комбінації з іншим (наприклад, автомобіль і пальне, кава і цукор), доповнює його споживчі якості, зміна ціни на це доповнююче (комплементарне) благо викличе протилежні за спрямованістю зміни в попиті на таке благо:

підвищення ціни на каву при незмінній ціні цукру викличе зменшення попиту на каву, а отже, і на цукор як комплементарне до нього благо. Якщо для цього блага є замітники (субститути), підвищення ціни на нього при незмінних цінах субститутів зумовить переключення попиту на ці блага. Продовжуючи наведений приклад, субститутом до кави можна назвати чай: зростання ціни на каву призведе до підвищення попиту на чай.

Ступінь реакції попиту на певне благо залежно від зміни цін інших благ вимірюється за допомогою показника перехресної еластичності. Він показує, наскільки зміниться попит на це благо, якщо ціна іншого блага зміниться на 1 відсоток:

ф.29

$$\epsilon_{x_i, P_j} = \frac{\Delta x_i}{x_i} : \frac{\Delta P_j}{P_j}$$

Якщо $\epsilon_{x_i, P_j} > 0$, то благо x_i знаходиться у субститутивному зв'язку з благом x_j ; якщо ж $\epsilon_{x_i, P_j} < 0$, то у комплементарному.

Характер впливу різних факторів на попит домогосподарства на певне благо узагальнено в табл. 10.

Аналізуючи вплив варіації цін на попит домогосподарства, економісти (Дж. Хікс, Є. Слуцький та ін.) дійшли висновку, що загальний ефект зміни цін можна розкласти на два ефекти: а) ефект доходу, оскільки підвищення цін на благо означає зниження реальних доходів домогосподарства і навпаки; б) ефект заміни, оскільки зміна ціни викликає певні зміни в попиті на інші блага, що знаходяться з цим у комплементарному чи

субститутивному зв'язку. Врахування цих ефектів дуже важливе при аналізі наслідків цінових зрушень, зокрема при здійсненні державою прямого чи опосередкованого втручання у ціновий механізм: ці заходи по-різному

т.10

Т а б л и ц я 10. Класифікація благ відповідно до реакції попиту

Показник еластичності попиту	Більше нуля	Менше нуля
Доходна еластичність	Вище благо	Нижче благо
Цінова еластичність	Звичайне благо	Гіфенське благо
Перехресна еластичність	Благо-субститут	Благо-комплемент

можуть впливати на попит окремих груп населення залежно від їхнього рівня доходів, структури потреб тощо, а отже, зумовлювати соціально-економічні наслідки, прямо протилежні очікуваним.

§ 5. Пропозиція домогосподарства

Дослідження домогосподарства як споживача виходить з того, що домогосподарство має певний доход, за рахунок якого задовольняє свої потреби. В свою чергу, розмір отриманого доходу залежить від того, за якою ціною і в якому обсязі домогосподарство продає належні йому виробничі фактори. Найбільш вагомим фактором виробництва, який має домогосподарство, є праця. Продаючи свій робочий час згідно з діючими ставками заробітної плати (погодинними, тижневими, місячними, річними), індивіди отримують постійне джерело доходу, за рахунок якого фінансується поточне споживання. Проте, витрачаючи свій час на отримання доходу, індивід відмовляється від альтернативної можливості - не працювати, тобто від вільного часу, що також є одним з важливих благ, яке споживає індивід. Нестача вільного часу призводить до неповноцінного відтворення особистості, передчасного старіння організму. Інакше кажучи, індивід стоїть перед вибором: більше працювати і відповідно більше споживати ринкових благ або більше відпочивати. Головними факторами, які він бере до уваги, є фонд часу (з урахуванням необхідності задоволення фізіологічних потреб), ставка заробітної плати та рівень цін на споживчі блага. Отже, рівень корисності визначається обсягом споживання і вільним часом.

Бюджетне обмеження в цьому разі матиме вигляд

ф.30

$$W(\bar{T} - F) = PX,$$

де W - ставка заробітної плати; \bar{T} - загальний фонд часу; F - вільний час; P - ціна споживчого блага; X - обсяг споживання блага (агрегат усіх благ, крім вільного часу). Розв'язання рівняння відносно X трансформує бюджетне обмеження у такий вираз:

ф.31

$$X = \frac{W}{P} \bar{T} - \frac{W}{P} F;$$

Якщо індивід має звичайні переваги відносно X та F , знаходження оптимального плану споживання відбувається аналогічно до викладеного в § 3 цього розділу підходу, тобто гранична норма заміни між вільним часом і споживанням блага X має дорівнювати співвідношенню ставки заробітної плати та продажної ціни блага X (рис. 24).

рис.24

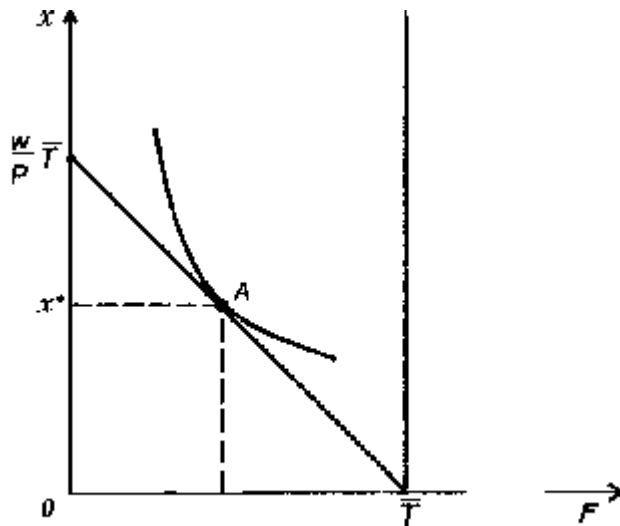


Рис. 24. Оптимальний план домогосподарства з урахуванням вільного часу

Знаючи оптимальний вільний час, просто обчислити оптимальну величину робочого часу. Для цього від загального фонду часу T віднімають вільний час, тобто $T - F' = L^*$, де L^* - оптимальний робочий час.

Ситуація може змінитися, якщо домогосподарство отримує не-залежний від праці дохід (прибуток, ренту, відсоток, соціальну допомогу тощо). Це призведе до паралельного зсуву бюджетного обмеження догори та зміни оптимального плану. Залежно від порядку переваг індивіда це може зумовити або скорочення вільного часу і збільшення робочого, або, що вірогідніше, збільшення вільного часу. В екстремальному випадку зростання доходів, що не залежать від чинника праці, може привести до того, що в оптимальному плані домогосподарства значення вільного часу до-рівнюватиме загальному фонду часу, отже, індивід взагалі не працюватиме.

Варіюючи ставку заробітної плати, можна дослідити взає-мозв'язок між її величиною та пропозицією праці, тобто обсягом часу, який індивід згоден жертвувати на користь споживання. Теоретичне моделювання та емпіричні дослідження показали, що пропозиція праці домогосподарства неоднозначне залежить від ставки заробітної плати: при певних значеннях W вона зростає, а при інших - знижується (рис. 25).

Так, якщо $W < W_1$, індивід буде збільшувати робочий час, оскільки при ставці заробітної плати, що знижується, компенсація зниження доходу можлива лише завдяки збільшенню обсягу праці. Наприклад, недостатність заробітної плати, отримуваної на основному робочому місці, для забезпечення основних життєвих потреб змушує працездатних членів сім'ї шукати додаткової роботи у вільний час.

[рис.25](#)

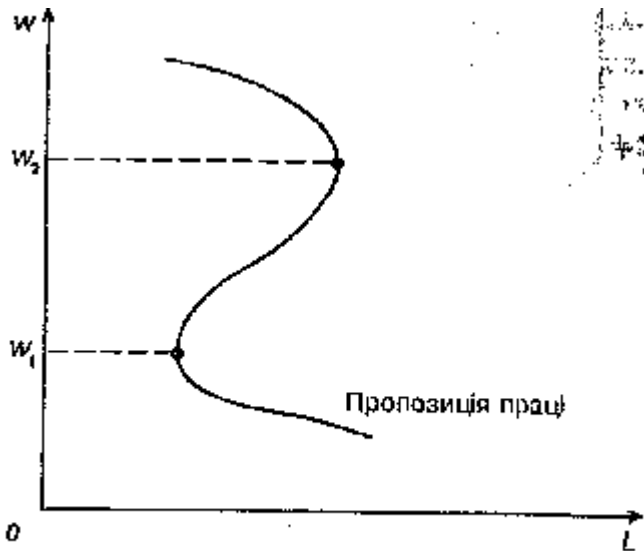


Рис. 25. Крива індивідуальної пропозиції праці

Якщо $W_1 < W < W_2$, підвищення заробітної плати стимулює бажання заробляти гроші, отже, жертвувати вільним часом на користь робочого. Проте зростання ставки заробітної плати лише до певної міри може супроводжуватись збільшенням пропозиції праці: при певному критичному значенні $W = W_2$ підвищення заробітної плати призведе до протилежних результатів - пропозиція праці почне скорочуватись, оскільки при високих доходах індивід все більше починає цінувати вільний час. До того ж немає потреби працювати більше, оскільки заробітна плата забезпечує задоволення потреб домогосподарства.

Частина V. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МАКРОЕКОНОМІКИ І СУСПІЛЬНЕ ВІДТВОРЕННЯ

Розділ 27. Фінансово-грошова система

§ 1. Сутність і структура фінансової системи у суспільному відтворенні

§ 2. Бюджетна система

§ 3. Грошова система

§ 4. Кредитна система

§ 5. Валютна система

Розділ 27 ФІНАНСОВО-ГРОШОВА СИСТЕМА

§ 1. Сутність і структура фінансової системи у суспільному відтворенні

Фінанси - це грошові фонди, що утворюються в процесі від-творення. Економічні відносини, що виникають між державою, банками, суб'єктами господарської діяльності, окремими громадя-нами, між галузями економіки, регіонами тощо у зв'язку з формуванням та використанням грошових фондів, становлять фінансові відносини. Отже, до фінансів не належать кошти, що обслуговують особисте споживання та обмін (роздрібний товарооборот, оплата побутових, комунальних послуг, особистого транспорту, зв'язку тощо).

Формування, розподіл і використання в процесі суспільного ви-робництва грошових фондів, необхідних для забезпечення функ-ціонування економіки та її розвитку, утворюють фінансову систему суспільства. Фінансова система має такі складові: загальнодержавні фінанси, фінанси органів місцевого самоврядування, суб'єктів господарювання, громадських організацій і недержавних позабюджет-них фондів (рис. 37). Сукупність фондів грошових коштів, що знаходяться в розпо-рядженні держави, підприємств та організацій, утворюють фінан-сові ресурси. Останні характеризують стан економіки і одночасно є джерелом її розвитку.

Розрізняють такі джерела і методи формування фінансових ре-сурсів: стягнення податків; відрахування частини прибутків від суб'єктів господарювання; відрахування на страхування; інші види відрахувань у централізовані фонди; продаж державою цінних па-перів і свого майна; одержання кредитів; емісія грошей.

[рис.37](#)

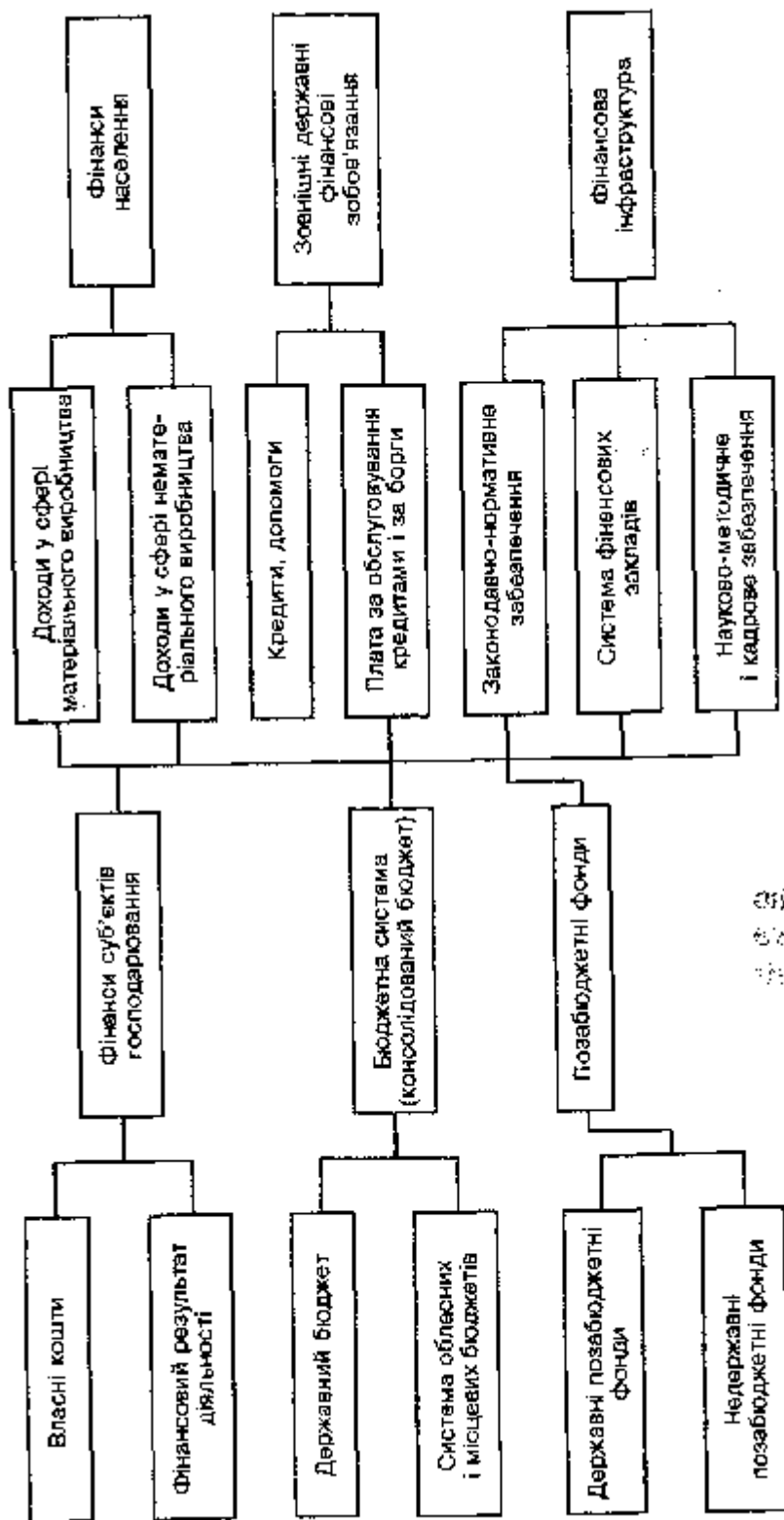


Рис. 37. Фінансова система України

Структура фінансової системи країни включає в себе такі складові:

1. Державні фінанси - головний елемент в структурі фінансової системи. Це система грошових фондів, що знаходяться в розпорядженні держави і призначені для фінансового забезпечення власних її функцій (управління народним господарством, утримання законодавчої та виконавчої влади, оборона, охорона законності та правопорядку, розвиток фундаментальної науки, космічні дослідження, охорона природи, структурна перебудова економіки тощо). За рахунок централізованих джерел; фінансуються витрати на вирівнювання соціальної забезпеченості регіонів. Державні фінанси охоплюють також відповідні механізми мобілізації ресурсів та їх зосередження в державі. Так, основним механізмом мобілізації фінансових ресурсів в державний бюджет є податкова система.

2. Фінанси областей (регіонів) та органів місцевого самоврядування. За рахунок коштів місцевих бюджетів фінансуються витрати по розв'язанню проблем місцевого рівня. Джерелами місцевих доходів є; кошти від приватизації, орендна плата, дивіденди від підприємницької діяльності, місцеві податки. Так, прибутковий податок з громадян повністю передається до бюджетів за місцем їх проживання. В розмірі 100 відсотків до місцевих бюджетів базового рівня передаються всі місцеві податки і збори. Відрахування від загальнодержавних податків і зборів до бюджетів областей здійснюються на основі стабільних (затверджених) нормативів.

Тим областям (регіонам), в яких доходна частина не перекриває мінімальних потреб по витратах, надаються дотації, субвенції або субсидії. При цьому норматив дотації передбачено у відсотках, а субсидії та субвенції - в грошових одиницях. Субвенції надаються переважній більшості регіонів України.

У результаті децентралізації фінансової системи, що здійснюється в Україні, основний обсяг соціальних витрат переноситься на місцевий та регіональний рівні.

Фінансові ресурси регіонів визначаються виробленим в розрахунок на душу населення національним доходом, оскільки фінансові надходження забезпечуються насамперед з доходів економічних суб'єктів. Потребу у фінансових ресурсах регіонів розраховують на основі фактичного рівня витрат. У той же час існують суб'єктивні відмінності в розмірах, території, географічному положенні, кліматі, економічній структурі регіонів. Фактичні витрати, з одного боку, можуть не охоплювати завдань, які не розв'язуються через відсутність коштів, а з іншого - вони можуть зростати при нееконічних або просто марнотратних витратах. Крім того, за рівнем витрат не можна визначити, наскільки жителі регіону забезпечені суспільними благами.

3. Фінанси суб'єктів господарювання, які становлять систему відносин, що виникають у процесі господарської діяльності у зв'язку з формуванням і використанням грошових фондів (у тому числі за рахунок прибутку), що забезпечують процес виробництва та відтворення в межах підприємства (фірми). Так, підприємство формує фонд розвитку виробництва, фонд оборотних коштів, у тому числі власних, фонд оплати праці, фонд споживання, страховий і резервний фонди, здійснює амортизаційні відрахування з основних фондів. Крім того, підприємство сплачує податок з прибутку, здійснює внески в різні цільові позабюджетні фонди (Пенсійний фонд, Фонд зайнятості населення, Фонд Чорнобиля, страхові платежі), сплачує податки в місцеві бюджети тощо.

Фонди суб'єктів господарювання використовуються їх авансуванням (оборотні кошти) або проведенням витрат.

Отже, у фінансах суб'єктів господарювання відображаються вся їх господарська діяльність, ефективність використання основного та оборотного капіталу, інвестиційна політика, обсяг реалізації продукції протягом певного періоду.

За структурою власності фінанси суб'єктів господарювання поділяються на приватні, змішані та державні. Специфіка фінансів визначається також організаційно-правовою формою підприємства. Так, для фінансів орендних підприємств характерний такий важливий елемент, як система орендних платежів. Фінанси акціонерних товариств мають специфіку, що зумовлюється властивим акціонерній формі власності способом мобілізації грошових коштів (продажем акцій та облігацій), розподілу одержаного доходу у вигляді прибутку (дивіденди акціонерам, відсотки власникам облігацій, тантьєми менеджерам тощо).

4. фінанси населення - це грошові фонди, які формуються у жителів країни із доходів, отриманих на основі трудової, господарської та інших видів діяльності.

Наведені елементи фінансової системи взаємопов'язані. Так, з одного боку, фінанси суб'єктів господарювання та фінанси населення є джерелом ресурсів для державних фінансів, насамперед на них націлені існуючі для цього мобілізаційні механізми - податкова система, система страхових і пенсійних відрахувань, митні, рентні та інші платежі. З іншого боку, ресурси, сконцентровані в державних фінансах, знову спрямовуються в господарство країни у вигляді капіталовкладень, субсидій і дотацій підприємствам, а також населенню у формі різних витрат соціального характеру.

Фінанси суб'єктів господарювання та населення пов'язані не лише з державними фінансами, а й між собою. Так, насамперед на підприємстві (фірмі) населення (в порядку оплати праці) одержує основну частину своїх фінансових ресурсів.

5. Позабюджетні фонди, що займають особливе місце в системі фінансів, класифікують за такими принципами:

а) за визначенням статусу їх власності (державні, недержавні);

б) за територіально-галузевою належністю (загальнодержавні, регіональні, наприклад позабюджетні фонди місцевих Рад, галу-зеві, благодійні);

в) за цільовою спрямованістю (соціальна допомога, технічний розвиток, сприяння підприємству, а також за загальнодержавною і регіональною програмами тощо), Державні позабюджетні фонди (пенсійний, фонд соціального страхування, фонд охорони природного навколишнього середовища, приватизації, підтримки підприємництва, інноваційний, розвитку шляхового господарства та ін.) створюються за рахунок закріплених джерел (в тому числі державного бюджету). Кошти цих фондів спрямовуються на державне соціальне страхування й забезпечення населення, а також на державні програми розвитку відповідних галузей економіки (в тому числі невиробничої сфери). Так, у фонд приватизації надходять кошти від приватизації майна загальнодержавної власності. Пенсійний фонд утворюється за рахунок відрахування від коштів соціального страхування. Крім того, до пенсійного фонду відраховується 1 відсоток від заробітної плати робітників і службовців. Призначення фонду зайнятості населення полягає у фінансовому забезпеченні заходів держави щодо підтримки прийняттого рівня безробіття, виплаті відповідної допомоги тощо.

Суб'єктам господарювання під державні програми кошти з цих фондів надаються у двох видах: фінансування і безвідсоткової по-зики.

Недержавні позабюджетні фонди формуються за рахунок джерел, які зазначені в їхніх статутах (наприклад, благодійний фонд). Держава може підтримувати ці фонди встановленням податкових пільг на їхні вторинні доходи, якщо вони одержані за рахунок відсотків або дивідендів від вкладень у державні облигації або цінні папери банків і підприємств. Податковим пільгам мають підлягати також кошти, спрямовані на фінансування загальнодержавних програм на позикових безвідсоткових умовах. Державним фінансам (державні бюджетні та позабюджетні фонди) належить провідна роль у всій фінансовій системі. Це своєрідний барометр, що відбиває загальний стан економіки, потужний чинник, що визначає її розвиток.

Через державні фінанси перерозподіляється значна частина ВВП країн з розвинутою економікою: в Японії - 1/3, Франції - більше ніж 1/2, Швеції - 2/3 тощо, в Росії - 1/2. В Україні за роки незалежності мало місце зростання частки ВВП, що розподіляється через бюджет, до половини і більше. В Росії, наприклад, ця частка також становить 1/2.

Для порівняння в колишньому СРСР через державний бюджет перерозподілялося понад 70 відсотків ВВП.

ф.51

Частка доходів бюджету у ВВП України така, відсотки:

1989 р.	1990 р.	1991 р.	1992 р.	1993 р.	1994 р.
25,8	26,2	26,7	38,1	40,5	55,3

функції держави та суспільних фінансів в умовах ринкової економіки вперше були сформульовані Р. А. Масгрейвом у роботі "Теорія і практика державних фінансів" (1978 р.). За Масгрейвом, фінанси виконують три функції:

надання суспільних товарів* та послуг або регулювання процесу, відповідно до якого визначається склад суспільних товарів і відбувається розподіл обмежених виробничих факторів (робочої сили та капіталів) між суспільним і приватним секторами (алокативна функція);

коригування розподілу доходів і майна (дистрибутивна функція);

підтримання високого рівня зайнятості за достатньої стабільності цін (стабілізаційна

функція).

На наш погляд, доцільно виділити ще одну функцію фінансів - контролюючу. Так, основним об'єктом контролю з боку держави за фінансами суб'єктів господарювання є додержання останніми встановлених правил списання витрат на собівартість реалізованої продукції, а також облік власних коштів (майна) і фінансових ре-зультатів як об'єктів оподаткування.

Основним критерієм оцінки фінансового стану країни є рівень збалансованості в розподілі фінансових ресурсів між суб'єктами господарювання, які формують фінансові ресурси, і тими суб'єкта-ми, хто ці ресурси використовує. Отже, збалансування доходів і витрат є складовою фінансовою стабілізацією.

За роки незалежності фінансова система України практично не розбудовувалася. До 1996 р. в Україні була практично відсутня концепція фінансової системи країни, що пояснюється насамперед як розбалансованістю бюджету в умовах кризового стану економіки, так і відсутністю конституційних засад формування фінансової системи в умовах ринку. В цілому можна виділити такі особливості функціонування фінансової системи в зазначений період.

1. Мало місце інфляційне зростання фінансових ресурсів. Кош-ти на фінансування витрат бюджету, з одного боку, отримуються за рахунок додаткової емісії платіжних засобів, не забезпечених зростанням виробництва товарів і наданням послуг. З іншого боку, мало місце також інфляційне зростання доходів суб'єктів господарювання.

2. Зростаюча частка національного доходу формувалася у сфері обігу. Так, обсяг сформованих фінансових ресурсів в 1990- 1994 рр. збільшувався насамперед за рахунок введення нових видів централізованих надходжень до бюджету і позабюджетних фондів, а також надання бюджетові кредитів НБУ.

3. Розбалансування фінансової системи в розрізі ланок як формування, так і використання фінансових ресурсів країни унемож-либлює фінансову стабілізацію в економіці. З одного боку, мало місце збільшення витрат на соціальні програми при відсутності коштів на їх фінансування, з другого - спад виробництва.

4. Зниження частки фінансових ресурсів, сформованих у суб'єктів господарювання відносно національного доходу. Це свідчить про переміщення акценту у формуванні фінансових ресурсів зі сфери виробництва до сфери обігу. Надходження фінансових ресурсів від суб'єктів господарювання зменшилось при одночасному зростанні абсолютної маси фінансових ресурсів у державі. Очевидно, що таке зростання не є прямим результатом продуктивності суспільної праці.

5. Регіони (області) України істотно диференційовані за величиною виробленого національного доходу на душу населення. Тому має місце перерозподіл фінансових ресурсів між центром та регіонами. Так, частка місцевих бюджетів в консолідованому бюджеті України становить 30 відсотків (решта припадає на обласні бюджети).

6. Фінансова система не забезпечує недержавним структурам рівноправності, оскільки зберігаються неоднакові підходи до оподаткування підприємницьких структур різних форм власності. Головним недоліком фінансової системи є те, що вона стала гальмом у розвитку виробництва на підприємствах державної форми власності.

Викладені особливості функціонування фінансової системи в Україні в умовах кризового стану економіки підтверджують велике значення фінансово-грошової стабілізації, міцної фінансової системи як основної складової частини процесу економічних ре-форм.

§ 2. Бюджетна система

Бюджет - це баланс грошових доходів (надходжень) і витрат (використання), який складається для держави, місцевих органів управління, суб'єктів господарювання, сімей або окремих громадян на певний термін. З метою створення єдиної інформаційної системи зведення державних доходів та видатків на всіх рівнях влади, забезпечення загальнодержавної та міжнародної порівнян-ності бюджетних даних Верховна Рада у липні 1996 р. прийняла Постанову "Про структуру бюджетної класифікації України". Державний бюджет - це річний план державних витрат і джерел їхнього фінансового забезпечення. Бюджетна система (Державний бюджет) містить бюджет центрального

уряду, а також бюджетів всіх рівнів місцевої влади. Відповідно бюджети бувають центральними, обласними, місцевими. Часто, коли розглядають місцеві бюджети, мають на увазі всі бюджети, крім бюджету центрального уряду. В Україні до місцевих бюджетів належать бюджети областей, міські бюджети Києва і Севастополя, районні бюджети сільських районів, міські бюджети міст обласного підпорядкування, бюджети внутрішньоміських районів, бюджети міст районного підпорядкування тощо. Між ними існують досить складні відносини, пов'язані з розподілом джерел бюджетних доходів, фінансуванням місцевих бюджетів з боку центрального уряду шляхом перерозподілу коштів у масштабі країни тощо. Отже, державний бюджет - це не тільки бюджет центрального уряду, а й сукупність бюджетів усіх рівнів державної адміністративно-територіальної влади. Сукупність різних видів бюджетів, що перебувають між собою в певному взаємозв'язку і взаємозалежності, створює бюджетну систему, що діє в країні. З бюджетом тісно переплітаються позабюджетні фонди (кошти) - кошти держави, що мають цільове призначення і не включаються до державного бюджету. Позабюджетні кошти знаходяться в розпорядженні центральних і місцевих органів влади. Вони концентруються в спеціальних фондах (наприклад, пенсійному). Позабюджетні фонди створюються за рахунок цільових податків, позик, субсидій з бюджету. Вони розширюють можливості втручання держави в економіку не за рахунок бюджету, отже, дають змогу уникнути парламентського контролю. Крім того, створюється видимість зменшення дефіцитності бюджету. Так, в Україні до складу бюджету не включалися, а отже, дуже часто і не контролювалися законодавчою владою використання різноманітних податків і зборів на утримання автомобільних шляхів, фонди соціального захисту інвалідів, зайнятості населення, приватизації, охорони праці, природи тощо.

В окремих випадках можуть створюватися бюджетні резерви, необхідні для безперервного фінансування намічених заходів та забезпечення непередбачених невідкладних витрат.

Проект бюджету щорічно обговорюється і приймається законодавчим органом - парламентом країни. З політичної точки зору державний бюджет - це своєрідний компроміс між цілями держави, заінтересованої в зростанні бюджетних коштів, а отже, і податкових надходжень, та інтересами власників і працюючих за наймом (лобі, що представляють і захищають їх інтереси в парламенті) з приводу податкових ставок на власність, доходи, податкових пільг, бюджетних витрат на соціальні цілі; компроміс між загальнодержавними і місцевими інтересами; компроміс між інтересами окремих галузей з приводу податків і субсидій, пільгових кредитів і державних замовлень, підрядів на будівництво та інвестиційних премій. Кожен такий компроміс супроводжується політичною боротьбою в парламенті.

Доходна частина бюджету складається в основному з бюджетних надходжень. Менша її частина - це неподаткові надходження. В Україні головну роль відіграють податок на прибуток та податок на додану вартість. Велика частка непрямих податків (ПДВ та акциз) пояснюється тим, що в умовах спаду виробництва держава не може забезпечити надходження в бюджет шляхом прямого оподаткування прибутку підприємств, організацій та доходів громадян. Тому застосовують непряме оподаткування, яке є формою вилучення доходів у споживачів.

Видатки державного бюджету виконують функції політичного, соціального і господарського регулювання. Видатки класифікують залежно від пріоритетності підходу:

- а) предметна, або галузева, бюджетна класифікація - визначення витрат за галузями господарства і управління;
- б) економічна - диференціація витрат за господарськими ознаками або виробничими елементами (капітальні вкладення, заробітна плата, дотації тощо);
- в) змішана, або комбінована - поєднання відомчих і предметних ознак;
- г) цільова - врахування загальнонаціональних, політичних, економічних і соціальних цілей або програм;
- д) функціональна - державні кошти розглядаються як інструмент політики уряду;
- е) бюджетна класифікація за фінансовими ознаками - видатки класифікують на

безповоротні, тимчасові та умовні.

Кожна країна має свою структуру доходів і видатків бюджету. Це залежить від багатьох чинників: державного ладу, рівня еконо-мічного розвитку, політики, що проводиться в конкретних умовах

(стримування ділової активності або її стимулювання, лібералізації економіки чи активного соціального захисту населення та ін.). Незважаючи на різноманітність державних підходів до формування та використання бюджету, існують загальні риси та закономірності.

Перше місце в бюджетних видатках розвинутих країн займають соціальні статті: соціальна допомога, освіта, охорона здоров'я. В цьому - головна мета бюджетної політики, як і всієї державної економічної політики взагалі: стабілізація, зміцнення та пристосу-вання існуючого соціально-економічного ладу до умов, що зміню-ються. Такі витрати покликані пом'якшити диференціацію соціаль-них груп, властиву для ринкової економіки. При цьому полегшення доступу відносно менш забезпечених прошарків до одержання ква-ліфікації, належного медичного обслуговування, гарантованої міні-мальної пенсії та пристойного житла відіграє не тільки соціальне стабілізуючу роль, а й забезпечує господарство найважливішим фактором виробництва - кваліфікованою та здоровою робочою силою, а отже, збільшує національне багатство країни.

У видатках на господарські потреби виділяють бюджетні суб-сидії сільському господарству, які мають також соціальну, політич-ну та господарську спрямованість. Видатки на озброєння і матеріальне забезпечення зовнішньої політики, а також адміністративно-управлінські витрати, з одного боку, визначаються потребами безпеки держави, пріоритетами зов-нішньої та внутрішньої політики, з другого - вони впливають на попит на споживчі товари.

Кон'юнктурним цілям бюджетного регулювання служать видат-ки по внутрішньому державному боргу, розміри витрат на кредити та субсидії приватним та державним підприємствам, сільському господарству, на створення і вдосконалення об'єктів інфраструкту-ри, на закупівлю озброєнь та військово будівництво.

Структура видатків державного бюджету здійснює регулюючий вплив на розміри попиту і капітальних вкладень, а також на галу-зеву і регіональну структуру економіки, на національну конкурен-тоспроможність на світових ринках.

Важливе місце займає зовнішньоекономічний аспект політики бюджетних витрат. Так, видатки на кредитування експорту, стра-хування експортних кредитів та капіталу, що вивозиться, які фі-нансуються з бюджету, стимулюють експорт і в довгостроковому плані поліпшують платіжний баланс, відкривають для економіки країни нові зарубіжні ринки, сприяють зміцненню національної валюти, забезпеченню поставок на внутрішній ринок необхідних товарів із-за кордону.

У структурі видатків бюджету України велику частку становлять витрати на народне господарство - покриття взаємозаборгованості, підтримка збиткових підприємств. Такий високий відсоток витрат неможливий в країнах з ринковою економікою, але цілком зрозумілий в умовах, коли основний в економіці державний сектор зна-ходиться в кризовому стані і потребує державних асигнувань.

Виконання державного бюджету в ідеалі - це повне покриття видатків доходами.

Перевищення видатків над доходами призво-дить до утворення бюджетного дефіциту, який покривається дер-жавними позиками - внутрішніми і зовнішніми. Позики здійсню-ються у вигляді продажу державних цінних паперів (облігацій, век-селів), позик у позабюджетних фондів (наприклад, у Пенсійного фонду або у фонду допомоги по безробіттю) або через одержання кредиту в банку. Останню форму фінансування бюджетного дефі-циту використовує місцева влада. Зовнішні позики для покриття дефіциту державного бюджету в таких міжнародних економічних організаціях, як МВФ, СБ і в розвинених країнах та їхніх об'єднан-нях типу ЄС тощо, характерні для країн, що розвиваються, а також все більше використовуються і перехідними до ринку країнами, в тому числі Україною.

Дефіцит бюджету часто покривають також додатковою емісією грошей. Внаслідок такої емісії розвивається неконтрольована інфля-ція, підриваються стимули для інвестицій,

розкручується спіраль "заробітна платня - ціни", знецінюються заощадження населення, відтворюється бюджетний дефіцит.

Кредитну емісію як спосіб покриття дефіциту широко викорис-товують в Україні. Так, в 1996 р. 25 відсотків дефіциту визначали фінансування за рахунок емісійних кредитів НБУ. В 1994 р. ця по-зиція становила майже половину, а в 1995 р. - 67 відсотків*. Ще 35 відсотків дефіциту покривалися за рахунок облігацій державної вну-трішньої позики (ОДВП) та казначейських зобов'язань. Якщо в 1995р. було розміщено ОДВП на 32 трлн крб., то на 1996 р. було заплановано обсяг емісії облігацій на суму 332 трлн крб., що свідчить про позитивні зрушення в політиці покриття дефіциту.

У країнах з ринковою економікою має місце конституційне за-кріплення незалежності національного емісійного банку від вико-навчої та законодавчої влади. Емісійний банк не зобов'язаний фі-нансувати уряд, таким чином ставиться заслін інфляційному вибу-ху, який би мав місце у випадку, якби гроші друкувались на замов-лення уряду.

Як стверджує економічна наука, державний бюджет не обов'яз-ково має бути збалансованим щороку за доходами і видатками.

Наприклад, США - найбагатша країна світу - має дефіцит дер-жавного бюджету. Так, в окремі роки дефіцит Федерального бюдже-ту США досягав 4,1 відсотка ВВП. У зв'язку зі зростанням бюджет-них витрат рівень державного боргу в США в 1992 р. становив 2998,6 млрд дол., або 51,1 відсотка ВВП. Видатки Федерального бюджету лише на сплату відсотків перевищили 200 млн дол. В умо-вах ринкової економіки дефіцит може бути корисним у випадку, коли при спаді виробництва держава витрачає більше грошей, ніж одержує: він забезпечує збільшення попиту, в тому числі купівель-ної спроможності населення. Споживачі починають більше купу-вати, підприємці - більше продавати. Внаслідок цього зростають обсяги виробництва і скорочується безробіття.

Проте в період піднесення економіки держава не може дозволити собі дефіцит бюджету, оскільки він стимулюватиме інфляцію. Отже, бюджет, в якому збалансовані доходи та видатки, потрібний не щорічно, а для певного періоду. В окремі роки з метою стимулю-вання ділової активності держава може допускати дефіцит бюджету.

Наведені міркування не стосуються сучасної економіки Украї-ни, оскільки вона тільки трансформується в ринкову. Збільшення державних витрат в нашій країні спрямовано на попередження ма-сових банкрутств державних підприємств, які становлять значну частку в економіці, і масового зубожіння населення. Водночас де-фіцит в Україні обмежує стримування інфляції, введення націо-нальної валюти, стабілізацію грошово-кредитної системи.

Державні позики як засіб покриття дефіциту бюджету безпеч-ніші, ніж емісія, проте вони також певною мірою негативно впли-вають на економіку країни. По-перше, при певних умовах уряд вдається до примусового розміщення державних цінних паперів і, отже, порушує ринкову мотивацію діяльності приватних фінансо-вих інститутів. По-друге, якщо навіть уряд створює достатні стиму-ли для купівлі юридичними і фізичними особами цінних паперів уряду, то державні позики, мобілізуючи вільні кошти на ринку по-зикового капіталу, обмежують можливості одержання кредиту при-ватними фірмами. Фірми, особливо невеликі та середні, не є для банків такими надійними позичальниками, як державні органи. Збільшення попиту на ринку позикового капіталу через нові дер-жавні позики сприяє подорожчання кредиту - зростанню обліко-вої ставки. Особливо складними є наслідки зовнішніх позик.

Заборгованість уряду та державних органів створює державний борг, який виплачується з відсотками. Тому кажуть, ' що сьогоднішні державні позики - це завтрашні податки. Як правило, із поточних бюджетних доходів не вдається виплачувати повністю відсотки і в тер-мін гасити державні позики. У зв'язку з цим уряд вдається до нових позик: у такий спосіб, покриваючи старі борги, він створює нові.

Отже, дефіцит державного бюджету безпосередньо пов'язаний з явищем державного боргу. Зовнішній державний борг, що пере-вищує 80 відсотків від ВВП чи більше ніж в 2,2 раза експорт країни, вважається небезпечним для стабільності економіки, особливо для стійкого грошового обігу.

Важливо виділити такі особливості формування бюджету в Україні:

1. Суперечливий характер перерозподілу бюджетних ресурсів на рівні регіонів. Регіони України істотно відрізняються за своїми фінансовими можливостями. Водночас при формуванні місцевих бюджетів за основу беруть визначення нормативів мінімальної бюджетної за-безпеченості та однакових для всіх областей нормативів відраху-вань від загальнодержавних податків до місцевих бюджетів. Проблеми регіональної бюджетної політики мають розв'язува-тись через пошук оптимального ступеня централізації для різних завдань державної діяльності з точки зору ефективності виконан-ня державою трьох її основних функцій - алокативної, дистрибу-тивної та стабілізаційної; законодавче закріплення розподілу ком-петенції з розв'язання конкретних завдань між центральними ор-ганамі влади та органами регіонального та місцевого самовряду-вання.
2. Виділення з центрального бюджету субвенцій(Субвенції з державного бюджету України спрямовуються в місцеві бюджети на конкретні програми і не можуть бути використані на інші цілі. Кошти, що виділяються з державного бюджету України для фінансування видатків місцевих бюджетів, що не покриваються доходами, є дотаціями.)* і субсидій у випадку, коли витрати місцевих бюджетів не покриваються дохода-ми. Відсутність законодавче встановлених умов надання субвенцій для областей (отже, критеріїв, на підставі яких здійснюється вилучення бюджетних коштів областей) призводить до того, що держав-ний бюджет перетворюється на знаряддя досягнення політич-них цілей, розв'язання завдань і додержання інтересів одних регіонів за рахунок коштів інших. Проте невизначеність у наданні субси-дій означає, що витрати місцевих бюджетів регулюються централь-ними органами влади, а органи місцевого самоврядування зали-шаються в більшості випадків лише виконавцями централізованих рішень.
3. Основним критерієм, відповідно до якого розподіляються ви-трати між державним та місцевим бюджетами, є організаційна під-порядкованість підприємств та організацій.
4. Підвищення цін, що спричинило зростання видатків бюджетів усіх рівнів, у той же час доходи зростали в менших обсягах. Це стало однією з головних причин незбалансованості бюджету. Так, за 1995 р. виконання держбюджету становило 87 відсотків по видат-ках і 85,5 відсотка по доходах.
5. Бюджетний дефіцит, що набув великих масштабів. По відно-шенню до ВВП він становив: в 1993 р. - 18 відсотків, в 1994 р. - 13, в 1996 р. - 8-12 відсотків. Головна особливість формуван-ня держбюджету 1996 р. полягала в тому, що видатки передбачали-ся лише в межах можливостей держави. Отже, уряд взяв курс на жорстку економію видатків, яка була продовжена на наступні роки.
6. Реформування бюджетної системи, що взаємопов'язане з ре-формуванням політичної системи. Так, згідно з Конституцією Ук-раїни скасовано підпорядкованість Рад по вертикалі. Це створює передумови для формування бюджетної системи, адекватної рин-ковій економіці.

§ 3. Грошова система

Рух грошей у процесі розширеного суспільного відтворення ут-ворює грошовий обіг, який безпосередньо включає рух грошей на стадіях розподілу, обміну та опосередковано обслуговує процес ви-робництва і споживання і, отже, впливає на всі стадії суспільного відтворення.

За характером руху грошових коштів обіг грошей поділяється на фінанси, кредит та грошовий обіг. Форми організації грошового обігу утворюють грошову систему. Ці форми визначає держава. Зокрема, держава визначає грошову одиницю, масштаб цін, види грошових знаків в обігу та порядок їх емісії, характер забезпечен-ня грошей, форми безготівкового платіжного обігу.

В Україні ці функції виконує Національний банк. НБУ має дер-жавну монополію на емісію грошей, здійснює управління грошо-вим обігом, регулює економічні процеси через механізми цього обігу. Згідно з чинним законодавством НБУ підзвітний лише Верховній Раді. Незалежність Національного банку від уряду є необхідною передумовою проведення ним такої політики, що забезпечує стій-кість національної валюти, її купівельну

спроможність.

Гроші надходять в обіг через механізм банківського кредитування суб'єктів господарської діяльності. Обслуговуючи різноманітні акти купівлі-продажу товарів та інші платежі, гроші переходять від одного економічного суб'єкта до іншого, постійно віддаляючись від того місця, де вони увійшли в сферу обігу.

Рух грошей, що обслуговує кругообіг товарів та послуг у процесі розширеного відтворення, здійснюється в формах готівкового та безготівкового обігу. При цьому частка готівкового обігу стано-

вить 5-7 відсотків загального обігу грошової маси, а частка безготівкового обігу - 93-95 відсотків.

Безготівковий грошовий обіг має значні переваги над готівковим і тому є набагато ефективнішим і доцільнішим як для суспільства в цілому, так і для кожного суб'єкта господарювання.

Готівкові гроші - це монети, банківські білети (банкноти) та казначейські білети.

Монета - це зливков металу, що має законодавче встановлені форму, вагу, склад металу, певні зображення та написи, включаючи номінал вартості, використовується як засіб обігу чи платежу. В умовах золотого стандарту монети виготовляли із золота з невеликим домішком для міцності інших металів (лігатури). Вага таких монет визначала їх вартість. Їх називали повноцінними. В наш час в усіх країнах світу в обігу знаходяться тільки неповноцінні монети. Їх використовують як розмінні гроші, що дає змогу здійснювати будь-які дрібні покупки. Монети вводяться в обіг емісійним банком.

Банкноти - вид грошових знаків, що випускає центральний банк України* (Банкноти виникли в XVII ст. на основі розвитку вексельних відносин. Спочатку банкноти були простою розпискою банку про прийняття від клієнта золота на зберігання. Згодом такі розписки стали видавати при дисконті (купівлі) приватних комерційних векселів. Банкнота перетворилась у вексель на банкіра, набула подвійного забезпечення - золотого і вексельного (товарного), вільно розмінювалась на золото. Забезпечення векселями і золотом гарантувало повернення в банки надлишку банкнотів з обігу (при погашенні векселів і розміні на золото). З припиненням розміну банкнот на золото вони втратили одну з своїх класичних ознак, що наблизило їх до паперових грошей.). Сучасні банкноти виступають як національні гроші, мають силу законного і єдиного платіжного засобу з примусово встановленим державою курсом.

Казначейські білети - вид грошових знаків, що випускає державне казначейство чи міністерство фінансів для покриття бюджетних витрат. Їх випускають переважно в дрібних купюрах. З припиненням розміну грошових знаків на золото зникли економічні відмінності між банківськими і казначейськими білетами.

Готівкові розрахунки здійснюються між підприємствами і населенням, між окремими громадянами, а також на незначні суми між підприємствами, організаціями, установами. До готівкових розрахунків належать виплати підприємствами грошових доходів населенню у вигляді заробітної плати, стипендій, пенсій, грошових допомог. Готівкові розрахунки між окремими громадянами виникають в процесі купівлі-продажу товарів, надання та оплати послуг. Готівка видається з рахунків підприємств за допомогою чеків. При безготівковому грошовому обігу рух грошей здійснюється у вигляді перерахування сум на рахунках в банках чи зарахування взаємних вимог, тобто без готівкових грошових знаків. Безготівковий грошовий обіг має такі переваги:

значно скорочує суспільні витрати обігу;

створює сприятливі умови для державного регулювання грошового обігу;

поліпшує економічне становище суб'єктів грошового обігу, оскільки прискорюється обіг їх грошових коштів, забезпечується тісний зв'язок їх з банком та з грошовим ринком в цілому. Отже, всім учасникам сфери обігу економічно вигідно розраховуватись за своїми зобов'язаннями в безготівковій формі через банки (за виключенням платежів на невеликі суми).

Система безготівкового обігу включає: принципи, вимоги до організації, форми і способи розрахунків, черговість платежів, розрахункові документи.

Переважна більшість безготівкових розрахунків здійснюється між суб'єктами господарювання. Незначну їх частину становлять без-готівкові розрахунки населення (перерахування за дорученням гро-мадян на вклади в банки заробітної плати, гонорару, пенсій тощо). За дорученням вкладників банки переказують грошові суми з вкладів громадян на рахунки відповідних організацій в оплату за товари та послуги тощо. У розрахунках населення з підприємствами торгівлі та іншими організаціями застосовують розрахункові чеки (Чек- перевідний вексель, що виставлений банком і оплачується на пред'явника.) і банківські чекові книжки. Останнім часом набуває поширення застосування кредитних карток. Чеки, кредитні картки, а також векселі (Вексель - цінний папір, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання боржника (векселедавця) сплатити після настання строку визначену суму грошей власнику векселя (векселедержателю). Розрізняють векселі прості та переказні.) являють собою платіжні засоби, що замінюють гроші. Це складові безготівкового обігу.

В цілому всі форми грошей можна звести до таких складових - так званих грошових агрегатів - M0, M1, M2, M3 (рис. 38). Сума всіх агрегатів називається сукупною грошовою масою.

З початку 1994 р. в Україні впроваджено міжрегіональну елек-тронну систему банківських розрахунків. Перерахування коштів суб'єктами господарської діяльності здійснюється по каналах елек-тронного зв'язку через систему розрахункових палат Національно-го банку. До електронної системи належать 25 регіональних роз-рахункових палат, об'єднаних у загальнодержавну мережу, на вер-шині якої - Центральна рахункова палата в Києві. Інформація в мережі передається засобами електронної пошти. Система має [рис.38](#)

Гроші НБУ M1 +		Банківські гроші (безготівкові поточні рахунки в комерційних банках) M2	
Гроші готівкою M0 +		Безготівкові гроші (рахунки в НБУ) M3	
Банкноти	Монети		
M0		M1	
		M4	

Рис. 38. Грошові агрегати

високий ступінь захисту від несанкціонованого втручання. Про-грамне забезпечення для системи банківських розрахунків повніс-тю виконано українськими спеціалістами. Його рівень відповідає світовому і не має аналогів у країнах СНД.

Національна грошова система в Україні створюється в два ета-пи. На першому етапі (весною 1992 р.) було введено українські купоно-карбованці. Купон став білетом державної скарбниці, тоб-то купони - це паперові гроші з примусовим курсом. Запровадження власної грошової одиниці створило передумови для виходу з рублевої зони, отже, сприяло становленню економіч-ної незалежності України. Разом з тим купоно-карбованці були введені в умовах поглиблення кризових процесів в економіці - спаду виробництва, інфляції, тому почали швидко знецінюватися. Зокрема, купоно-карбованці не змогли виконувати функцію засо-бу нагромадження. Вони не завжди виконували навіть функцію засобу обігу: суб'єкти господарювання часто віддавали перевагу бартерним операціям.

Це обумовило тимчасовий характер купоно-карбованця як гро-шової одиниці, необхідність її заміни міцною грошовою одиницею, яка б здатна була виконувати функції грошей як засобів обігу, пла-тежу і нагромадження. Введення такої грошової одиниці стало го-ловним завданням другого етапу становлення грошової системи в Україні. Щодо стійкості нової грошової одиниці - гривні" серед фахівців існує дві точки зору. Представники першого напряму вва-жають, що для цього повинні бути:

досягнення певної фінансової стабілізації та зниження темпів інфляції;
формування стабілізаційного (резервного) фонду Національно-го банку України, який має бути гарантом дієздатності гривні (дер-жавний золотий запас, державний валютний фонд). Стабілізаційні фонди НБУ служать засобом підтримки курсу національної валю-ти,

особливо при від'ємному сальдо платіжного балансу і при утворенні надлишку в обігу українських платіжних засобів;

створення потужностей для карбування монет, друкування грошей. Це досить складна проблема в технічному відношенні. Так, долар США має 39 елементів захисту, німецька марка 40. 22 березня 1994 р. в Україні відкрито власну фабрику друкування банкнот і цінних паперів. Українська гривня має понад 20 елементів захисту.

Представники другого напрямку вважають ці умови недостатніми, адже фінансова стабілізація та зниження темпів інфляції можуть бути досягнуті штучними засобами (постійна затримка виплати за-робітної плати, тимчасове припинення емісії грошей). Якщо вони не спираються на позитивні зміни у процесі виробництва, то тривають недовго (наприклад, в Україні зниження темпів інфляції мало місце весною - літом 1994 р. і 1995 р., проте восени - зимою посилювалися інфляційні процеси).

Отже, другий етап грошової реформи в Україні - це утвердження грошової системи, яка ґрунтувалася б на стійкій, міцній, національній валюті - гривні, здатній сприяти поглибленню стабілізаційних процесів і економічному піднесенню. В Конституції України зазначено, що гривня є грошовою одиницею країни, і забезпечення її стабільності є основною функцією НБУ.

Грошова система України має такі особливості функціонування.

1. Емісійна-кредитна експансія Національного банку України. Спад виробництва призвів до зменшення доходів держави і примушував уряд провадити значні кредитні емісії. Наслідком цього стало швидке зростання купонно-грошової маси в обігу. Тільки за 2,5 року після досягнення незалежності обсяг грошової маси в обігу зріс більше ніж в 400 разів. Наслідком емісії купонно-грошей стало різке зниження купівельної спроможності карбованця.

До травня 1993 р. емісійні кредити НБУ Уряду надавались авто-матично. З червня 1993 р. було впроваджено систему контролю за кредитами уряду: їхні обсяги не могли перевищувати відповідної межі, яку встановлює Парламент.

2. Невідповідність між товарною і купонно-грошовою масою на ринку, якщо в обігу в значній кількості наявні "зайві гроші".

3. Розгортання і поглиблення платіжної кризи в умовах значної кредитної емісії. Це виявилось у зростанні обсягу дебіторської за-боргованості між підприємствами і організаціями.

4. Відтік грошових коштів у "тіньову економіку". За оцінками спеціалістів, він досяг багатьох мільярдів доларів США.

§ 4. Кредитна система

Кредитна система - це, по-перше, сукупність кредитно-розрахункових відносин, форм і методів кредитування; по-друге, сукупність кредитно-фінансових інститутів.

Кредит - це складова обороту грошей, що виражає економічні відносини, які виникають між кредитором і позичальником з приводу одержання останнім позики в грошовій чи товарній формі на умовах повернення, терміновості та платності. Кредитні відносини між банками і клієнтами виникають не тільки при одержанні останніми позики, а й під час розміщення ними заощаджень у вигляді внесків на поточних і депозитних рахунках.

Розрізняють такі форми кредиту (рис. 39):

Комерційний кредит має товарну форму і надається одним суб'єктом господарювання (підприємством) іншому у вигляді продажу товарів з відстрочкою платежу. Комерційний кредит оформляється векселем. Векселі поділяються на прості та переказні. Простий вексель - це вексельне зобов'язання, що надається позичальником на ім'я кредитора, яке містить у собі зазначення місця і часу видання боргового зобов'язання, суми останнього, місця і часу платежу. Переказний вексель, або тратта, являє собою письмовий наказ однієї особи (кредитора) іншій (позичальнику) про сплату певної суми третій особі або пред'явнику. Особа, що надає переказний вексель, іменується трассантом; особа, яка зобов'язана здійснити платіж, трассатом, а особа, якій передається право на одержання грошей, ремітентом. Об'єктом переказного векселя є товарний капітал.

Мета комерційного кредиту - прискорити реалізацію товарів. Відсоток за комерційним

кредитом, який входить в суму векселя, нижчий, ніж по банківському кредиту. Розмір комерційного кредиту обмежений величиною вільних капіталів, що знаходяться у підприємств.

Банківський кредит надається володарями грошових коштів, позичальникам у вигляді грошових позик. Об'єкт банківського кредиту - грошовий капітал. Позичальником може бути підприємець, держава, сектор домогосподарства. Кредитор - це володар (користувач) грошових коштів, насамперед банк.

[рис.39](#)



Рис. 39. Форми кредиту

Банківський кредит виходить за межі комерційного, оскільки він не обмежений напрямом, терміном та сумами кредитних угод. Сфера використання банківського кредиту ширша: комерційний кредит обслуговує тільки обмін товарів, а банківський - нагромадження капіталу, перетворюючи в капітал частину грошових доходів і заощаджень населення. Банківський кредит виступає, з одного боку, як позика капіталу, якщо позичальник використовує його для збільшення обсягу функціонуючого капіталу, а з другого - як позику грошей - платіжних засобів, необхідних для погашення боргових зобов'язань.

Банківський і комерційний кредити тісно пов'язані між собою. Це зумовлено тим, що основою кредитної системи є комерційний кредит, що виявляється в наданні комерційними банками облікового і акцептного кредитів, які пов'язані з обігом векселів. Комерційний кредит обслуговує рух товарів зі сфери виробництва у сферу споживання - виробничого та особистого, оскільки кредитуються не лише підприємства, а й споживачі. З розвитком кредитної системи банківський кредит розвивається швидкими темпами (порівняно з комерційним), в ньому відбуваються суттєві зміни. Головна з них - зосередження зростаючої частки позикового капіталу у великих банках і використання значної частки національних кредитних ресурсів провідними компаніями.

Банківські позики класифікуються залежно від:

економічної сфери застосування - внутрішні та міжнародні;

структури банківської системи - кредити центрального банку і кредити комерційних банків;

сфери використання - виробничі та споживчі;

строку (терміну) користування: короткострокові - до одного року, середньострокові - до 3 років та довгострокові - понад 3 роки.

Існують також інші критерії класифікації банківських кредитів, що визначаються їх забезпеченістю, ступенем ризику, методами надання та характером погашення.

Споживчий кредит надається приватним особам. Його об'єктом, як правило, є товари довгострокового користування (меблі, авто-мобілі, холодильники, телевізори тощо), різноманітні послуги. Споживчий кредит виступає у формі комерційного (продаж товарів з відкладенням виплати через роздрібні магазини) і банківського (надання позик кредитними установами на споживчі цілі). Різновидом споживчого кредиту є довгострокові (на дуже довгий термін) позики приватним особам на купівлю або будівництво житла держави акумулюються і перетворюються в позиковий капітал, який за плату надається в користування. Через кредитний механізм позиковий капітал перерозподіляється на основі повернення між галузями, переходячи в ті сфери, які забезпечують одержання більшого прибутку або яким надається перевага відповідно до національних програм розвитку економіки.

По-друге, регулювання економіки також здійснюється проведенням відповідної кредитної

політики на державному рівні. Держава змінює обсяг і динаміку кредитів з метою впливу на господарські процеси, бере участь у процесі руху позикового капіталу від дже-рел до сфер застосування, регулює доступ позичальників на ринок позикових капіталів, полегшуючи або ускладнюючи отримання позик. Через диференціацію відсоткових ставок по кредиту, надання урядових гарантій чи пільг стимулює першочергове кредитування тих підприємств та галузей, діяльність яких відповідає політиці національного економічного розвитку. Цій меті служить також державний кредит. Отже, кредит виступає як інструмент регулювання економіки.

Кредит розв'язує суперечність між тимчасово вільними грошовими коштами в одних юридичних та фізичних осіб і потребою в грошових коштах у інших. Кредит сприяє економії витрат обігу, оскільки частково замінює готівкові гроші кредитними (векселями, банкнотами, чеками, а також через розвиток безготівкових розрахунків та прискорення обігу грошей).

Кредит сприяє концентрації та централізації капіталу, стимулює створення нових підприємств (у вигляді акціонерних товариств), а також об'єднань підприємств.

Складовою частиною кредитної системи є банківська система як сукупність різноманітних видів банків та банківських інститутів у їх взаємозв'язку. В країнах з ринковою економікою функціонує банківська система двох рівнів. На першому, вищому рівні знаходиться центральний банк (або система банків, що виконують функції центрального банку), на другому, нижчому рівні - комерційні та спеціалізовані банки (іпотечні, інноваційні) та інші небанківські кредитно-фінансові інститути, що функціонують у різних сферах діяльності.

Функції центрального банку;

регулювання грошового обороту через емісію банкнот і кредитування банків нижчого рівня (головна функція);

банківський нагляд, регулювання діяльності комерційних банків економічними методами (через дотримання комерційними банками економічних нормативів, встановлення резервів і визначення ставки рефінансування);

визначення та проведення монетарної та валютної політики держави;

забезпечення ефективності функціонування системи розрахунків у державі.

Так, в США на першому рівні знаходиться центральний банк, до якого належать 12 регіональних федеральних резервних (емісійних) банків. Керує федеральною резервною системою рада із числа керуючих регіональних резервних банків. Рада є державним органом, що наділений повноваженням контролю за діяльністю всіх федеральних резервних банків і приймає всі основні рішення, що стосуються надання з їх боку кредитів комерційним банкам, проведення операцій з цінними паперами, визначає інші умови, що впливають на діяльність комерційних банків. Останні безпосередньо кредитують корпорації та населення. На другому рівні знаходяться 12000 комерційних банків.

В Україні роль центрального банку виконує Національний банк. Він має функціонувати досить автономно від уряду. Його головне завдання - забезпечення стійкості національної валюти, її купівельної спроможності. В цьому відношенні функції Національного банку навіть вище державних, оскільки дії держави відображають, як правило, інтереси окремих галузей, підприємств і соціальних груп. Центральний банк відстоює загальнонародні інтереси і повинен проводити незалежну політику.

Згідно з Законом України про Національний банк створюється Національна рада з питань грошово-кредитної політики у складі представників парламенту, президента, уряду, НБУ та комерційних банків. Цьому органу надані консультативні та спостережні функції при розробці та проведенні кредитно-грошової політики НБУ. Законодавче закріплюються права та обов'язки головного банку країни. Національний банк України підзвітний Парламенту, що включає призначення Голови НБУ, щорічний звіт та аудиторський висновок про діяльність НБУ, а також інформування Парламенту про стан грошово-кредитного ринку двічі на рік. Будь-яке інше втручання в будь-якій формі органів законодавчої, державної, виконавчої влади та місцевого самоврядування або їх посадових осіб у виконання функцій та повноважень Банку України забороняється. Такі норми взаємовідносин центрального банку та вищого законодавчого органу в основному

відповідають практиці розвинутих Європейських країн.

Комерційні банки - це приватні та державні банки, які працюють на комерційних засадах і здійснюють універсальні операції з кредитування промислових, торговельних та інших підприємств головним чином за рахунок тих грошових капіталів, які вони одержують у вигляді вкладів.

Спеціалізовані банки здійснюють окремі види кредитування. Так, зовнішньоторгові банки спеціалізуються на кредитуванні експорту та імпорту товарів, іпотечні банки - на наданні довгострокових позик під заставу нерухомого майна (землі, будівель). Ощадні банки залучають дрібні заощадження і доходи, які без допомоги кредитної системи не можуть функціонувати як капітал.

Інвестиційні банки здійснюють операції на ринку цінних паперів (фондовому ринку), одержуючи при цьому доход. Інвестиційним банкам забороняється приймати кошти на депозити. Вони залучають капітал, як правило, шляхом продажу власних акцій або за рахунок кредиту комерційних банків. Свій капітал вони використовують для довгострокового кредитування різних галузей.

Важливою складовою кредитної системи є різні небанківські кредитно-фінансові інституції. Фінансові, інвестиційні компанії та інвестиційні фонди розміщують свої зобов'язання (акції) серед юридичних осіб та дрібних держателів і використовують одержані кошти для купівлі цінних паперів різних галузей економіки (рис. 41). Завдяки значній диверсифікації (вкладення коштів у різні підприємства) досягається певне розпорошення активів, знижується небезпека втрати заощаджень в разі банкрутства фірм, в акції яких вкладений капітал.

Страхові компанії здійснюють специфічну форму залучення коштів - продаж, страхових полісів. Одержані доходи, вони вкладають насамперед в облігації та акції інших компаній, державні цінні папери. Вони також надають довгострокові кредити підприємствам і державі.

Наявність у кредитній системі різноманітних кредитно-фінансових інститутів розширює фінансові можливості індивідуальних клієнтів та дрібних фірм. Власник навіть невеликої фірми отримує широкий вибір джерел кредитування та вкладання вільних коштів.

Банківські системи в країнах з розвинутою ринковою економікою мають свої особливості. Так, в США діє закон 1956 р. про банківські холдингові компанії, який, зокрема, забороняє доступ юридичним особам, що займаються комерційною і виробничою діяльністю, до банківської справи. І навпаки, американські банки згідно з законом Гласа-Стегала від 1933 р. мають чітке функціональне розмежування на комерційні банки, компетенція яких обмежується наданням кредитів і залученням коштів на депозити, і інвестиційні банки, що мають право здійснювати операції з цінними паперами. Комерційні банки згідно з законом позбавлені можливості володіти нефінансовими компаніями, вони не можуть бути повноцінними учасниками ринку цінних паперів. Аналогічно у Великобританії має місце законодавче розмежування функцій комерційних та інвестиційних банків. Банки задовольняють потреби головним чином в короткостроковому кредиті і не грають значної ролі в довгостроковому фінансуванні.

[рис.41](#)

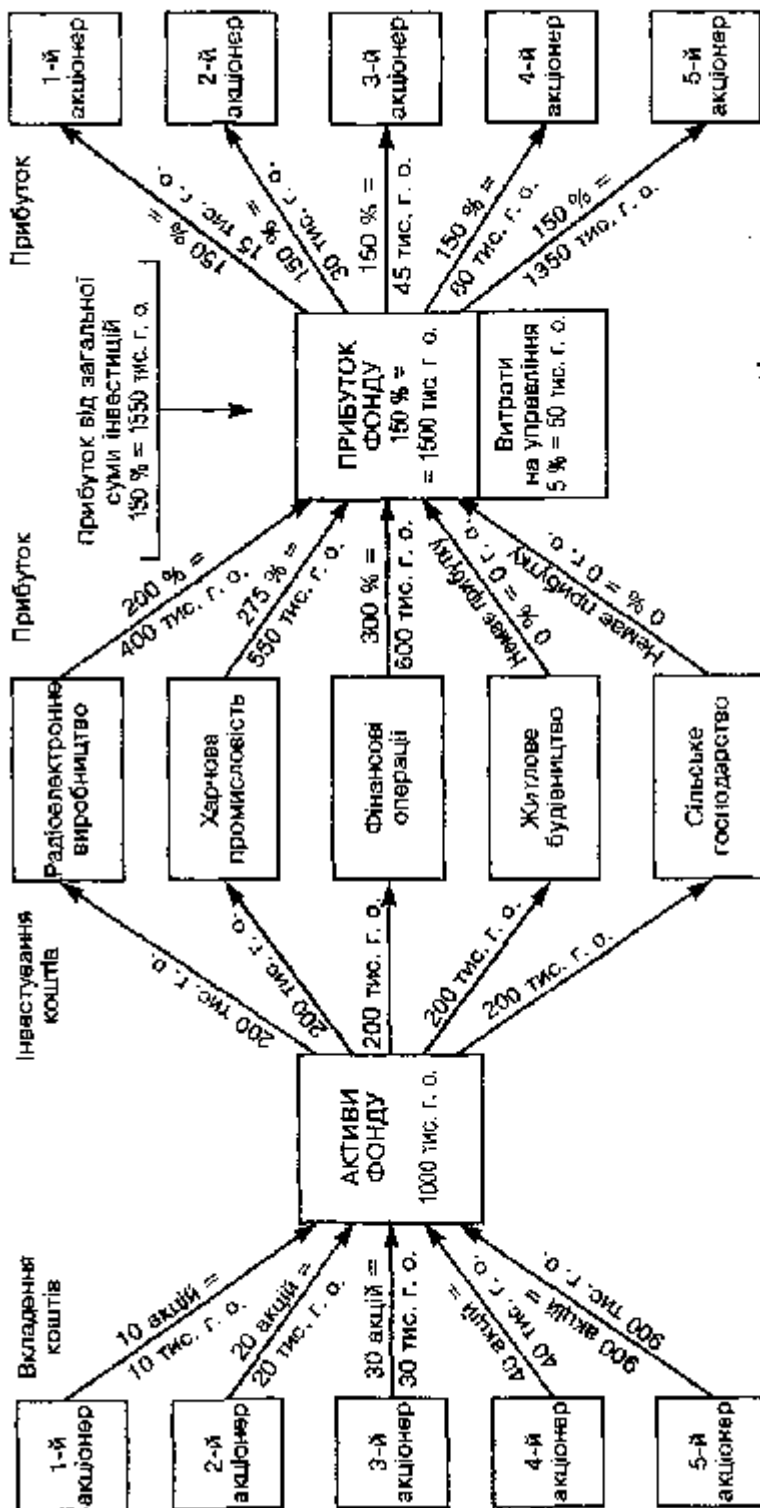


Рис. 41. Функціонування інвестиційного фонду

У країнах Європи та в Японії банки не мають суворих обмежень у виборі вкладень (портфель банку) та контролю над діяльністю кор-порацій. Характерним в цьому відношенні є банківська система Німеччини, де функціонують 4000 банків двох типів: універсальні, спеціалізовані та 49 000 банківських установ.

В Україні законодавче не визначена "модель" комерційного бан-ку. Як свідчить практика, комерційні банки в Україні є універсаль-ними. Універсальний банк має тісні зв'язки з підприємствами, ви-конує нетрадиційні банківські операції (на відміну від "консерва-тивної моделі"). Це відповідає домінуючій в останні 10-20 років тенденції до універсалізації банківських операцій.

Банківські операції - це головний зміст діяльності банків. Роз-різняють такі групи банківських операцій.

1. Пасивні операції, за допомогою яких банки формують власні, залучені (депозити та

вклади) та емісійні кошти для проведення в подальшому активних операцій. Власні кошти формуються за рахунок відрахувань з поточного прибутку, нерозподіленого прибутку або розміщення акцій (у випадку, коли банк за своєю організаційно-правовою формою є акціонерним товариством). В пасивних операціях центрального банку переважає емісія кредитних грошей (випуск банкнот), інвестиційних банків - о випуск і розміщення цінних паперів. Отже, банки забезпечують концентрацію тимчасово вільних коштів і їх перерозподіл у ті сфери діяльності, де відчувається нестача грошових коштів.

2. Активи; операції, за допомогою яких банк розміщує власні та залучені кошти. Це насамперед кредити та банківські інвестиції (вклади коштів в цінні папери).

3. Розрахунково-касові операції. Для зберігання грошових коштів і здійснення розрахунків банки відкривають підприємствам розрахункові, поточні та інші рахунки (залежно від характеру їх діяльності і джерел фінансування). Банк є посередником у платежах. За дорученням підприємств банки ведуть розрахунки між поставачальниками і тими, хто купує продукцію.

4 Банківські послуги - це вид діяльності комерційних банків, спрямований на залучення юридичних і фізичних осіб як постійних клієнтів. До них належать такі послуги: посередницькі - посередництво в одержанні клієнтом кредиту, посередництво в операціях з цінними паперами, валютою, майном;

довірчі (трастові) - діяльність банку з управління майном, переданим клієнтом банку за дорученням. Довірене управління майном за своєю специфікою споріднене з банківською діяльністю і пов'язане з виконанням робіт з обліку операцій, збереженню цінностей, розміщення коштів, фінансового аналізу тощо.

Довірною особою банків є в основному приватні особи, а також фірми, благодійні організації, різні фонди (наприклад, пенсійний). Банки надають трастові послуги як приватним особам (розпорядження спадщиною, управління персональними трастами, опікунство із забезпеченням збереження майна, агентські функції), так і фірмам (розпорядження активами, агентські операції, ліквідація підприємств); по зберіганню цінностей.

Комерційні банки проводять консультування клієнтів у галузі економічного (фінансового) аналізу та бухгалтерського обліку, випуску та розміщення цінних паперів, аналізу інвестиційних проектів тощо. Консультаційні послуги, як правило, пов'язані з іншими операціями: кредитними, лізинговими, обслуговуванням платіжно-го обігу.

Перші дві групи банківських операцій найпоширеніші і на них припадає найбільша частка банківського прибутку. В країнах з розвинутою економікою в останні роки значно зріс обсяг банківських послуг. Вони стають другим за величиною джерелом банківського доходу.

Зараз відбувається інтенсивний процес формування банківської системи в Україні. Паралельно з реформуванням економіки відбувається становлення принципово нової банківської системи. В Україні, за прикладом економічно розвинених країн, формується двох-рівнева банківська система: Національний банк України на першому рівні та комерційні банки на другому.

На початок 1996 р. в Україні налічувалось 218 комерційних банків*.

Створюються спеціалізовані комерційні банки. Так, з метою сприяння ринковим реформам в аграрній сфері в Україні створено Земельний банк.

Серед провідних комерційних банків можна виділити АК Укр-інбанк, ВА-банк (обидва - Київ), Приватбанк (Дніпропетровськ), Норд-Банк (Одеса), Західноукраїнський комерційний банк (Львів) тощо. Набирає сили процес централізації банківського капіталу через злиття і поглинання одних банківських структур іншими.

Крім того, створюються перші банки за участю іноземного капіталу. Так, Перший український міжнародний банк має статутний фонд в розмірі 5 млн дол. США, в якому 20 відсотків належить голландському, а 30 відсотків американському капіталу; Київський інвестиційний банк, що має статутний фонд в 12 млн дол. США. Частка іноземних учасників - 51 відсоток, у тому числі ЄБРР - 35, українських - 49 відсотків.

Особливості функціонування банківської системи в Україні такі:

1. Особливе місце в банківській системі займають перетворені в комерційні колишні державні банки, діяльність яких штучно під-тримується державою (АКБ "Україна", Промінвестбанк, Укрсоцбанк, Ощадбанк та Ексімбанк).

Так, Промінвестбанк має найбільший статутний фонд серед ко-мерційних банків країни. На кінець першого кварталу 1995 р. власні кошти банку становили 1/3 власних коштів усіх банків країни. Фі-зичним особам належало 88 відсотків акцій банку. Банк налічував 25 регіональних управлінь і 227 відділень, обслуговував 125000 юри-дичних осіб - клієнтів, з яких 78 відсотків відносилось до недержавної форми власності.

АКБ "Україна" за кількістю акціонерів є найбільшим акціонерним товариством. У 1994 р. його внесено до "BANKERS ALMANAC" - Реєстру банків світу, фізичним особам належало акцій на суму, що становило 68,5 відсотка статутного фонду банку.

При цьому Промінвестбанк, Агробанк "Україна" та Укрсоцбанк контролювали 87 відсотків банківського ринку.

2. Відбувається швидкий процес концентрації та централізації банківського капіталу.

3. Темпи зростання банків визначаються не суб'єктивними рин-ковими чинниками та власними можливостями, а насамперед адмі-ністративними заходами НБУ, зокрема Директивою про збільшен-ня комерційними банками статутного фонду.

Нормативна вимога Національного банку України при створенні нових комерційних банків з валютною ліцензією на ВКВ - це формування статутного фонду в розмірі 3 млн ЕКЮ. Це орієнтир для банків, які мають намір вийти на міжнародний рівень. Для ма-лих і середніх банків величина мінімальних вимог становить 1 млн ЕКЮ власних коштів. На серпень 1996 р. 39 відсотків банків в Ук-раїні мали власний капітал 1 млн ЕКЮ і більше*. Всі інші банки повинні мати власний капітал не менше ніж 1 млн ЕКЮ на 1 січня 1998 р.

4. Структура кредитних вкладень характеризувалася значною часткою емісійних кредитів НБУ, незначними частками кредитів у виробництво та довгострокового кредитування. При цьому креди-ти НБУ уряду країни вже за три роки після проголошення неза-лежності становили близько 50 відсотків усіх кредитних вкладень в економіку України, з яких понад 70 відсотків було надано на пок-риття дефіциту бюджету.

Комерційні банки на першому етапі своєї діяльності орієнтува-лись на кредитування швидко скупних торгово-закупівельних опе-рацій недержавного сектора економіки. У виробництво було вкла-дено до 4 відсотків загального обсягу наданих кредитів, оскільки підприємствам не вигідно брати кредити під високі відсотки.

В умовах високого рівня інфляції довгострокове кредитування в 1993 р. знизилось до 3 відсотків від загальної суми кредитних вкла-день, а в 1994 р. - до 1,9 відсотка.

У кредитуванні економіки бере участь іноземний капітал. Так, програма ЄБРР передбачає надання позик у розмірі від 100 тис. до 2,5 млн ЕКЮ на реалізацію проектів у сфері промислового вироб-ництва, будівництва, торгівлі, сільського господарства, транспорту. ЄБРР надав кредит в розмірі 100 млн ЕКЮ на підтримку малого бізнесу. Кредитування здійснюється через провідні комерційні банки країни.

5. Знецінення грошових вкладів населення, насамперед в Ощад-банку та інших кредитно-фінансових інститутах, за оцінками, ста-новить 100 тис. разів.

6. З кінця 1994 р. у банківській і кредитній системах почали розвиватись кризові явища.

Так, сума задоволеної заборгованості підприємств і організацій на кінець 1994 р., за даними НБУ, стано-вила 170,1 трлн крб., у тому числі 154,5 трлн крб. становила забор-гованість між підприємствами і 15,6 трлн крб. між комерційними банками. Одним із заходів для розв'язання платіжної кризи, що намагається застосувати НБУ, є використання Векселів. У 1995 р. припинили свою діяльність 20 комерційних банків і більше 50 фі-лій. Криза охопила великі комерційні банки "першої хвилі" (ІНКО, Відродження, Лісбанк та ін.). З кінця 1994 р. розпочалася "трастова криза".

7. Відбувається швидкий процес формування небанківських кре-дитно-фінансових інститутів. Це насамперед фінансові компанії, інвестиційні фонди та довірчі товариства. У цілому реформування банківської системи в Україні - це склад-ний і довготривалий процес, що зумовлено не тільки складністю самої банківської системи, а й тим, що реформування її повинно йти в нерозривному зв'язку з реорганізацією сфери

виробництва, формуванням ринку, реформуванням системи цін і власності, макроекономічною стабілізацією.

§ 5. Валютна система

Валютна система - це сукупність форм грошових розрахунків і фінансово-кредитних інструментів організації валютних відносин. Розрізняють національну, міжнародну (регіональну) та світову валютні системи.

Національна валютна система - сукупність форм і інструментів організації валютних відносин даної країни з іншими країнами та міжнародними економічними й політичними структурами. Національна валютна система має такі елементи:

національна валюта (Валюта - в широкому розумінні означає грошову одиницю будь-якої країни (долар, фунт стерлінгів, карбованець, гривня тощо). Проте нерідко цей термін використовується для позначення коштів, виражених в грошових одиницях тільки іноземних держав чи міжнародних кредитних організацій - готівки, вкладів на банківські рахунки, платіжних документів (векселів, чеків тощо), тобто як грошей іншої країни. В цьому розумінні термін "валюта" часто зустрічається в практиці міжнародних економічних відносин. Саме в цій сфері валютою називають також кошти у національних грошових одиницях. Залежно від країни-емітента валютних коштів валюту підрозділяють на іноземну {національну, експортера і імпортера; залежно від режиму використання - на конвертовану (повністю чи частково) і не конвертовану; залежно від сфери і цілей використання - на валюту платежу, клірингу, ціни, операцій, валюту векселя тощо.)* - грошова одиниця країни;

склад, режим формування та використання золото-валютних резервів;

валютний паритет і режим курсу національної валюти;

режим оборотності національної валюти та характер валютних обмежень;

форми та організація міжнародних розрахунків;

статус національних установ, які регулюють валютні відносини та ін.

Національна валютна система юридичне визначається національним законодавством з урахуванням норм міжнародного права. Її призначення полягає в забезпеченні розрахунково-платіжних операцій економічних суб'єктів країни з зовнішнім світом, нагромадженні золото-валютних резервів, регулюванні співробітництва в сфері міжнародних економічних відносин.

Міжнародна (регіональна) валютна система - це форма організації валютних відносин групи країн з метою сприяння їх зовнішньоекономічним відносинам шляхом стабілізації валютних курсів. Прикладом може бути Європейська валютна система країн - членів ЄС. Вона включає такі основні елементи:

зобов'язання країн-учасниць системи підтримувати коливання валютного курсу своїх національних валют у межах встановленого діапазону;

створення спеціальної європейської валютної одиниці (ЕКЮ -- від англ. European Currency Unite - умовна міжнародна розрахункова одиниця країн - членів ЄС. Створена в 1979 р. з метою протиставити свою колективну валюту американському долару і стримати його проникнення на європейський ринок. Величина ЕКЮ розраховується на базі "кошика" національних валют країн - членів ЄС. Випускається у вигляді записів на рахунках центральних банків країн - членів ЄС в Європейському фонді валютного співробітництва. Функції грошей, які виконує ЕКЮ, - це міра вартості, база для визначення валютних паритетів, засіб для міжнародних розрахунків тощо. З 1 січня 1999 р. відповідно до Маастріхських угод про організацію політичного та фінансово-економічного союзу ЕКЮ має стати спільною валютою всіх країн - членів ЄС і отримати назву Євро (від англ. - euro);

надання кредитної та фінансової допомоги урядам країн - членів ЄС, коли вони не мають фінансових можливостей підтримувати курс своєї національної валюти на узгодженому рівні. Надання такої допомоги може здійснюватися на дво- і багатосторонній основі. З цією метою створено Європейський фонд валютного співробітництва.

Основні етапи розвитку світової валютної системи були розглянуті у розд. 32, § 2.

Оскільки проблеми сутності та функціонування цієї системи мають особливе значення для

розуміння фінансово-грошових відносин в цілому, розглянемо її більш детально. Світова валютна система - це форма організації міжнародного грошового обігу, яка склалася на основі розвитку світового госпо-дарства і закріплена міждержавними угодами. Вона має такі еле-менти: а) структуру міжнародних ліквідних засобів, за допомогою яких здійснюються міжнародні розрахунки (валюта та золото); б) механізм валютних паритетів і курсів; в) умови взаємного кон-вертування (зворотності) національних валют; г) форми міжнарод-них грошових розрахунків; д) особливості формувань та функціо-нування міжнародних валютних ринків і світових ринків золота; е) статус міждержавних валютно-кредитних організацій, які регу-люють міжнародні валютні відносини.

Країни - члени МВФ використовують при розрахунках штучну валюту - спеціально записані права (СДР - від англ. Special Dra-wing Rights), яка введена в міжнародний обіг у 1970 р. як безготів-кова.

Кожній країні у фонді надається певна частка в грошових оди-ницях СДР, в межах якої вона може купувати потрібну для покрит-тя дефіциту платіжного балансу іноземну валюту в інших країн - членів МВФ, розраховуючись за неї в СДР через фонд. Безпосе-редні платежі здійснюються в цій національній валюті. Максималь-на сума СДР, яку країна може отримати в обмін на СДР, має бути не більшою 200 відсотків від квоти. Частка України в МВФ стано-вить 0,66, або 990 млн дол. Частки деяких інших країн: США - 17,92; Великобританії - 6,19; ФРН - 5,40; Японії - 4,22; Кана-ди - 2,99, Росії - 3,0. Отже, як штучна валюта СДР виконують функції нагромадження та засобу платежу.

Поступово СДР перетворились у міжнародні резервні та пла-тіжні засоби і широко використовуються країнами - членами МВФ для поповнення своїх валютних резервів та порівняння вартості різних валют.

Одними з головних елементів валютної системи є інструменти регулювання міжнародних розрахунків. У міжнародній практиці існували такі різновиди цих інструментів: подвійний стандарт (біметалізм), який передбачає використан-ня двох дорогоцінних металів (золота та срібла);

золотий стандарт, який передбачає використання золота певної ваги та чистоти, вільну чеканку монет, вільний їх обіг та обмін на інші валюти, підтримання паритету неповноцінних грошей з золотом;

золото-злитковий стандарт, при якому використовуються не монети, а злитки золота, а регулюванню підлягають тільки угоди у великих розмірах;

золото-девізний стандарт, коли основним інструментом регу-лювання міжнародних розрахунків стають замітники золота (деві-зи), як такі Виступають деякі національні та колективні валюти;

нарешті, девізний (валютний) стандарт, якщо відбулася демо-нетизація золота.

"Національні валюти, що вільно обмінюються на інші національні валюти, та міжнародні платіжні засоби за діючим курсом, назива-ються конвертованими, відповідно ті, що нездатні до такого обмі-ну - неконвертованими.

Розрізняють конвертованість валюти повну і часткову, внутрішню і зовнішню, по поточних операціях і по переміщенню капіталів і кредитів.

Повна конвертованість означає вільний обмін на іноземну ва-люту для всіх категорій .власників у будь-якій^ формі і при всіх опе-раціях без обмеження суми. Таку властивість мають валюти країн з високорозвинутою ринковою економікою, сталим грошовим ме-ханізмом, широкими економічними зв'язками та ідентичністю умов національного ринку з світовим.

При частковій конвертованості обмін дозволяється тільки для певних власників або по певних видах операцій, а при внутрішній конвертованості має місце вільний обмін національної валюти на іноземну для резидентів (юридичних і фізичних осіб даної країни) та вільні платежі їх за кордоном. Зовнішня конвертованість озна-чає вільне нагромадження валюти на рахунках нерезидентів (юри-дичних і фізичних осіб інших країн), переказ її за кордон чи кон-версію в іншу валюту.

Конвертованість по поточних операціях означає, що національ-на валюта вільно

обмінюється тільки для забезпечення повсякденної зовнішньоекономічної діяльності учасників міжнародних еко-номічних відносин (торгівля, страхування, транспорт, туризм тощо).

Вищою і складнішою для забезпечення є конвертованість валюти по операціях, пов'язаних з переказом -капіталів і кредитів.

У сучасній практиці повністю конвертованими є валюти найрозвинутіших країн світу - США, Німеччини, Великобританії, Франції, Японії та ін. Валюти багатьох країн конвертуються частково (найбільше обмежень вводиться по операціях, пов'язаних з переказом капіталу).

Використання національної валюти як міжнародного платіжно-го засобу дає країні-емітенту значні переваги, оскільки вона може форсувати імпорту, перевершуючи обсяги власного експорту, покриваючи дефіцит платіжного балансу емісією національної валюти.

Валюта колишнього СРСР була неконвертованою. Для міжнародних розрахунків використовувався інвалютний рубль. З метою досягнення відповідності цін на зовнішньому ринку з внутрішніми була запроваджена система валютних коефіцієнтів відносно валют і груп товарів. Кількість таких валютних коефіцієнтів досягала 10 тис. Забезпечення конвертованості національної валюти України є важливим економічним завданням. Першим кроком до повної конвертованості є досягнення стабільності обмінного курсу. Ця стабільність спочатку виявляється як відносна стабільність відносно твердих іноземних валют (курси яких також змінюються). Для досягнення стабільності обмінного курсу слід мати:

стійке перевищення експорту над імпортом;

стабілізацію грошового обігу та обмежену емісійну політику все-редині країни;

приплив іноземних інвестицій і кредитів в Україну;

формування золото-валютного резерву - офіційного запасу золота та іноземної валюти.

Валютні резерви існують у вигляді іноземних депозитів у банках інших країн, вкладень в іноземні державні цінні папери, готівкових запасів (авуарів) в іноземній валюті та запасу золота в розпорядженні Національного банку чи валютно-фінансових органів. З грудня 1994 р. кошти офіційних валютних резервів НБУ були переведені з кореспондентських рахунків в уповноважених банках України на власні кореспондентські рахунки НБУ, відкриті в іноземних банках.

В сучасних умовах в основу курсів валют покладено співвідношення їх купівельних спроможностей відносно певного набору (кошика) товарів і послуг. Таке співвідношення формує паритет купівельної спроможності валют. Однак цілий ряд чинників може спричинити значне відхилення валютного курсу від їх основи.

Найдієвішим серед них є зміна попиту і пропозиції іноземної валюти в країні, яка визначається насамперед зміною стану її платіжного балансу. Якщо активне сальдо балансу зростає, то збільшується надходження в країну іноземної валюти і пропозиція її порівняно з попитом на валютному ринку. Це приведе до зростання курсу національної валюти. І, навпаки, якщо стан платіжного балансу погіршується, випереджаючими темпами зростатиме попит на інвалюту, що призведе до падіння курсу національної валюти.

Стан же платіжного балансу визначається багатьма чинниками:

зміною структури виробництва, конкурентоспроможністю національної продукції, кон'юктурою внутрішнього і міжнародного ринків тощо. Якщо при цьому в країні мають місце обмеження на операції з іноземною валютою, то виникає кілька курсів національної валюти. Поряд з офіційним формується курс "чорного ринку". Щодо України, то тут крім офіційного, що формується на базі курсу валютної біржі, діють комерційний курс та курс "чорного ринку".

Під час продажу і купівлі іноземної валюти банки диференціюють рівні курсів: "курс продавця" встановлюється вищим від "курсу покупця". Ця різниця забезпечує банкам прибуток від валютних операцій (маржу).

Сучасна світова валютна система (валютна система світового господарства) набула

законодавчої сили з квітня 1978 р., коли біль-шість країн - членів МВФ ратифікували угоду, в якій були зафік-совані основні принципи нової світової валютної системи. Ці прин-ципи прийняті на раді Тимчасового комітету МВФ на початку 1976 р. на Ямайці.

Особливість сучасної світової валютної системи полягає в тому, що вона вперше в історії свого розвитку ґрунтується не на золоті, а на обігу паперових і кредитних грошей.

Остаточо відбувається демонетизація золота, тобто ліквідація його офіційних грошових функцій. Паперові та кредитні гроші майже повністю втратили пря-мий зв'язок з золотом. Останнє перетворюється у звичайний то-вар, ціна якого відповідно до закону вартості залежить від витрат виробництва і співвідношення попиту і пропозиції на "золотих" ринках. Єдиною валютою, що обмінювалась на золото до 1971 р., був до-лар США, проте лише при розрахунках між центральними банками і в обмежених розмірах. З 1976 р. в міжнародних розрахунках діє девізна система, при якій жодна з національних валют, включаючи долар США, не розмінюється на золото.

Демонетизація золота, втрата ним ролі світових грошей супро-воджувалися кардинальними змінами у системі та механізмі ва-лютних курсів. Було скасовано золотий паритет валют, встановле-на система "плаваючих" валютних курсів, при якій курси націо-нальних валют коливаються під впливом ринкових сил, зміни їх купівельної спроможності і співвідношення попиту і пропозиції даної валюти на валютних ринках.

Якщо країна хоче закріпити паритет своєї валюти, то вона може це зробити шляхом прив'язування її до іншої національної або ко-лективної, інтернаціональної валюти.

Демонетизація золота змінила структуру ліквідних або платіж-них коштів у міжнародних розрахунках країн. Нині виділяють три види таких коштів:

а) певні національні валюти, які є ключовими, резервними;

б) колективні розрахункові валюти - спеціально записані пра-ва (СДР), європейська валютна "одиниця (ЕКЮ);

в) золото, яке хоч і втратило роль і функції грошей, використо-вується далі як міжнародна платіжна і резервна цінність. Роль цієї функції золота зросла завдяки багаторазовому збільшенню його ціни на світових ринках.

Юридичне роль світових грошей виконують девізи - національні та колективні валюти. В той же час ще в 1989 р. економічно розви-нуті країни мали у вигляді золота 39 відсотків запасів валюти.

Отже, сучасна валютна система світового господарства ґрун-тується на двохосновних принципах:

вільний ринковий рух ("плавання") валютних курсів;

використання у вигляді ліквідних розрахункових і резервних коштів багатьох національних паперових грошей і міжнародних кредитних чи розрахункових грошей. Тому вона є системою бага-товалютного ринкового стандарту, тобто системою, яка не має міцної, стабільної основи. Це зумовлює внутрішні суперечності цієї системи.

У колишньому СРСР існувала валютна монополія - виключне право держави здійснювати угоди з іноземною валютою та іншими валютними цінностями. Вся валютна виручка надходила в розпо-рядження держави і використовувалась централізовано на потре-би, які визначались у директивному порядку. Отже, підприємства-виробники експортної продукції повністю позбавлялись права на валютну виручку від їх продажу.

Після проголошення незалежності Україна залишилася без ва-лютних резервів (оскільки через валютну монополію всі валютні резерви були зосереджені в союзному центрі) та змушена була створювати власну валютну систему. З початком ринкових пере-творень було ліквідовано валютну монополію держави. Учасника-ми валютних відносин, у тому числі в сфері міжнародних еконо-мічних відносин, стали суб'єкти господарювання всіх „форм влас-ності. Так, загальний обсяг валютних коштів підприємств та організацій всіх форм власності в Україні станом на 01.10.95 р. стано-вив 994,1 млн дол. США, в тому числі в банках України - 912 млн, в банках за межами України - 82,1 млн. Ємність доларового ва-лютного ринку становила на серпень 1995 р. 748 млн дол. Про струк-туру надходжень та витрат іноземної валюти суб'єктів господарю-вання в Україні свідчать такі

дані:

[ф.52](#)

<i>Надходження</i>	<i>Суми, млн грн</i>	<i>Відсоток</i>
Всього	9213	100
У тому числі від		
експорту продукції	4630,2	50
експорту послуг	1059,5	12
купівлі валюти	1587,9	17
надходження кредитів	431,8	5
<i>Випрати</i>		
Всього	8907,	00
У тому числі на		
імпорту продукції	3304,4	37
імпорту послуг	329,8	4
продаж валюти	3602	40
погашення кредитів	334,1	4

Особливістю формування валютної системи в Україні стала до-ларизація грошового обігу. Згідно з Указом Президента України в червні 1992 р. було надано дозвіл на обіг (до введення гривні) іно-земної валюти та на реалізацію товарів за валюту. З 1 серпня 1995 р. з готівкового обігу як засіб платежу долар було виведено.

Формування курсу національної валюти по відношенню до інших валют здійснюється на Українській міжбанківській валютній біржі (УМВБ). Валютна біржа - це організаційно оформлений регулярний ринок, на якому відбувається торгівля валютою на основі попиту і пропозиції. УМВБ здійснює такі операції:

укладає угоди зі своїми членами та організовує двосторонні угоди між ними на купівлю і продаж іноземної валюти по ринковому курсу;
організовує розрахунки в іноземній та національній валюті по угодах, які укладені на біржі;
визначає поточний ринковий курс іноземної валюти до національної;
організовує операції Національного банку з підтримання ринкового курсу національної валюти.

З кінця 1993 р. ринковий валютний курс українських грошей визначався досить вузьким ринком товарів і послуг, а також валютними обмеженнями. Зміна валютного курсу залежала головним чином від зміни грошової маси. В цей же час було встановлено фіксований валютний курс, що мало негативні наслідки. Так, втрати країни від фіксованого курсу, за оцінками фахівців, становили 1,2 млрд дол.

З жовтня 1994 р. курс грошової одиниці встановлюється на основі торгів на УМВБ. Це сприяло стабілізації валютного ринку в Україні, забезпечило встановлення офіційного курсу грошової одиниці на основі ринкового. З 1 квітня 1996 р. за рішенням НБУ українська грошова одиниця була прив'язана до доларів США нового зразка.

Офіційний курс національної грошової одиниці до долара США НБУ встановлює щодня на основі результатів торгів на УМВБ, до інших валют - на основі курсів, що друкуються лондонською газетою "Financial Times".

В Україні встановлена система валютного регулювання та валютного контролю на державному рівні. Валютний контроль - це форма державного регулювання купівлі і продажу іноземної валюти з метою підтримання рівноваги платіжного балансу та стійкості національної валюти. Контроль здійснюється за валютними операціями, наданням іноземним юридичним і фізичним особам кредитів і позик, ввезенням, вивезенням і переказом валюти за кордон тощо. У практиці є такі засоби контролю:

встановлення Лімітів на вивезення валюти за кордон;
необхідність одержання дозволу з боку уповноважених органів держави на надання кредитів і позик іноземним юридичним особам.

Серед форм валютного регулювання та контролю виділяють насамперед нормативну - на основі укладання міжнародних валютних угод і видання нормативних актів з боку

державних органів (Парламенту, Кабінету Міністрів та НБУ).

Національний банк України визначає порядок розрахунків за експортно-імпортними операціями суб'єктів господарської діяльності України з нерезидентами, порядок валютних розрахунків між резидентами в Україні, порядок вивезення готівкової іноземної валюти фізичними особами - резидентами і нерезидентами. Так, усі розрахунки суб'єктів господарювання України (резидентів) з суб'єктами господарювання інших країн (нерезидентами) здійснюються через кореспондентські рахунки уповноважених банків України в іноземних банках. При цьому валюта платежу визначається за домовленістю між партнерами та фіксується в контракті. Через кореспондентські рахунки, відкриті іноземними комерційними банками в уповноважених банках України, здійснюються розрахунки між резидентами і нерезидентами в межах України. В цьому випадку НБУ визначає валюту платежу (наприклад, розрахунки за рахунками типу "лоро", відкритими іноземними банками в банках України, здійснюються тільки між резидентами і нерезидентами (юридичними особами) лише в національній валюті України).

Розрахунки за міжурядовими угодами здійснюються через кореспондентські рахунки тих комерційних банків України, які уповноважені Урядом України.

НБУ визначає також контрагентів по купівлі валюти через уповноважені банки на УМВБ. Так, юридичні особи-резиденти не мають права купувати іноземну валюту на ринку України для розрахунків з резидентами України; юридичним особам-нерезидентам заборонено купувати іноземну валюту з рахунків типу "ностро" на валютному ринку України.

НБУ визначає порядок та умови валютних вкладів населення в банках України. З метою контролю над рухом іноземних капіталів НБУ визначає порядок надання резидентам ліцензій на одержання кредитів в іноземній валюті від іноземних кредиторів і надає резидентам дозвіл на вивезення раніше придбаних ними іноземних цінних паперів.

НБУ здійснює валютні інтервенції на УМВБ. Щоб підвищити курс національної валюти, НБУ продає іноземну валюту, а щоб понизити його, - скуповує. Так, у березні 1994 р. інтервенція НБУ становила 88 відсотків від обсягу валютних продаж. З 17 по 27 серпня 1995 р. НБУ скупив на валютному ринку більше 65 млн дол.; він домогся таким чином зниження курсу національної грошової одиниці лише на 2 відсотки. Валютні інтервенції НБУ у великих розмірах мають такий наслідок, як завищення обмінного курсу національної грошової одиниці. Щоб не допустити обвального падіння курсу національної грошової одиниці, НБУ резервує значні суми у ВКВ. Для підтримки національної валюти НБУ застосовує такі методи:

валютні інтервенції, в тому числі за рахунок скорочення власних резервів;

введення 10-відсоткового обмеження ("валютного коридору") на встановлення комерційними банками готівкового курсу;

введення кредитної "стелі";

збільшення нормативів резервування валюти;

стримування зростання грошової маси через механізм мультиплікатора.

З метою децентралізації формування валютного курсу національних грошей НБУ відкрив регіональні філії УМВБ.

Контроль за валютними операціями комерційних банків здійснюється через надання Національним банком генеральної та індивідуальних ліцензій на здійснення банками платіжних і розрахункових операцій з валютними цінностями.

Валютне регулювання та контроль здійснює Уряд, який визначає спосіб розрахунків за міжнародними торговельними угодами

(наприклад, валютний кліринг тощо), форми та порядок експортного та імпортного кредитування суб'єктів господарювання, порядок надання гарантій іноземним кредиторам за кредитами, які надаються українським позичальникам; надає індивідуальні ліцензії на здійснення резидентами майнових інвестицій за межами України; визначає порядок ліцензування та перелік експортних та імпортних товарів; встановлює обов'язковий продаж виробниками експортної продукції частини валютної виручки на міжбанківському валютному ринку; визначає розмір ставки податку на валютну виручку підприємства та

формує податкові надходження до державного валютного фонду України, має контролювати валютні кошти суб'єктів господарювання на закордонних рахунках тощо. Особливістю становлення валютної системи в Україні є включення в міжнародні кредитні відносини перш за все Уряду, який використовує іноземні валютні кредити для фінансування бюджету та платіжного балансу. В той же час у міжнародні кредитні відносини замало включаються підприємства і банки. Таке включення сприятиме прискоренню міжгосподарських платежів, послабленню напруги навколо кредитних грошей, збільшенню ресурсів внутрішніх інвестицій, зміцненню золото-валютних резервів НБУ. Понизиться також відсоток за кредитами, стабілізується курс карбованця. Ряд комерційних банків України стали членами міжнародної платіжної системи Visa International в Україні, а також членами міжнародної електронної системи SWIFT (Товариства міжнародних банківських фінансових телекомунікацій), яка створила автоматизовану систему здійснення міжнародних платежів через ши-року мережу комп'ютерів.

Частина VII. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА ЯК СИСТЕМА СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА І МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Розділ 31. Сутність світового господарства, його структура і суперечності розвитку

§ 1. Загальнолюдські соціально-економічні цінності та розвиток світових економічних зв'язків

§ 2. Ступені генезису і об'єктивні основи розвитку світового господарства

§ 3. Соціально-економічна сутність системи сучасного світового господарства.

Особливості дії економічних законів

§ 4. Характеристика сучасної організаційно-економічної структури світового господарства

§ 5. Світове господарство як зростаюча суперечлива цілісність

Розділ 31 СУТНІСТЬ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА, ЙОГО СТРУКТУРА І СУПЕРЕЧНОСТІ РОЗВИТКУ

§ 1. Загальнолюдські соціально-економічні цінності і розвиток світових економічних зв'язків

Міжнародна економіка поєднує два поняття: по-перше, поняття світового господарства та, по-друге, поняття міжнародних економічних відносин. Через це сутність і функціонування міжнародної економіки вимагають розкриття і аналізу зазначених понять.

У сучасному світовому господарстві знайшли свій вияв як загальні, так і специфічні економічні категорії. Цим визначається теоретичне і практичне значення розкриття тенденцій, суперечностей і перспектив розвитку його.

Оскільки глибинною основою міжнародної економіки є загально-людські соціально-економічні цінності, то передусім треба визначити їх.

До основних загальнолюдських соціально-економічних цінностей, що є здобутком цивілізаційного розвитку в усьому світі, належать: сім'я та її домашнє господарство; держава та її економічна політика як чинник зростання суспільного багатства; товарно-грошові відносини, що поєднують в єдину суперечливу господарську систему сім'ї, держави, угруповання їх; власність, що визначає стан як окремої людини, так і держави у світі. На ґрунті цих цінностей відбулося становлення та подальший розвиток світового господарства.

Процес усупільнення праці в контексті еволюції господарських стосунків хоч і має яскраво виражений колективно-організований характер, усе ж зберіг свій первинний імпульс - індивідуальну та сімейну трудову діяльність. Практично у всіх країнах є такі сфери господарського життя, в яких найбільш ефективною є індивідуальна чи сімейна активність. Можливості реалізації автономії та свободи особистості відбиваються в об'єктивній потребі розвитку індивідуальної (сімейної) трудової підприємницької діяльності та відповідної форми приватної власності. З урахуванням чинників, що визначають економічну поведінку особистості (сім'ї), - соціальних, правових, політичних, демографічних, психологічних, комунікативних тощо - доречно зазначити, що власне сім'я, а не трудовий колектив була і залишається похідною виробничою діяльністю. Незважаючи на загальну тенденцію до зростання мобільності інтересів людей, яка виявляється в тому, що люди все частіше протягом свого життя радикально змінюють тип своєї діяльності, сім'я зберігає значення загальноцивілізаційної цінності. Така тенденція відбиває не кризу інституту сім'ї, а швидше його трансформацію, перехід на якісно новий рівень, зміну соціальних норм, що його регулюють.

Поряд із сім'єю, до загальноцивілізаційних цінностей належить держава. Зростання ролі її економічних функцій зумовлене різним рівнем усупільнення виробництва, масштабами та складністю соціально-економічних завдань, необхідністю ефективного використання природних багатств, науково-технічного потенціалу, дією інших внутрішніх та зовнішніх чинників. У кожній окремо взятій країні держава забезпечує правові засади функціонування економіки, визначає політику макроекономічної стабілізації, виробляє різні програми, спрямовані на соціальне справедливий розподіл ресурсів і доходів. Від часів зародження держави спостерігається взаємозв'язок політики і товарно-грошових механізмів. Він має загальний характер і відповідає історії, традиціям та культурі тієї чи

іншої країни, а на Півному етапі розвитку виходить за національні межі на рівень світових господарських зв'язків.

Товарне виробництво зумовлює наявність тісних економічних зв'язків між людьми (народами, країнами) у вигляді суспільного (міжнародного) поділу праці, економічну відокремленість виробників, а його середовище - ринок - визначає ефективність виробів, ціну їх, встановлює попит, зміцнює позиції того чи іншого підприємства в конкурентній боротьбі. Механізм товарного виробництва склався в ході історичного розвитку людства як дійовий засіб спонукання товаровиробників до зниження індивідуальних витрат порівняно з суспільно необхідним рівнем їх. В умовах сьогодення взаємозв'язаного і цілісного світу мірою суспільно-необхідного рівня якості, витрат, ефективності виробництва взагалі може бути лише світовий рівень.

Основа будь-якої економічної системи становить власність, на-самперед на засоби виробництва. Відносини власності визначають становище людини в суспільстві, систему її соціальних і моральних цінностей, суспільний устрій виробництва. Вони є підґрунтям усієї економічної, соціальної і політичної структури суспільства. Трансформація відносин власності утверджує нові методи господарювання все-редині окремо взятих країн і спонукає до пошуку нових форм між-народного співробітництва, ефективного засвоєння загальнолюдського досвіду ведення господарства.

Отже, сім'я, держава, товарно-грошові відносини, власність є тими загальнолюдськими цінностями, що зумовлюють єдність людського роду, збереження сукупного соціально-економічного і духовного досвіду та постійний діалог між різними складовими людського суспільства (націями, державою, регіонами тощо), між різними культурами. Еволюція світових економічних зв'язків визначає нетлінність цих цінностей.

§ 2. Ступені генезису і об'єктивні основи розвитку світового господарства

Економічні засади розвитку світового господарства, що закладаються у сфері обігу, починають виявлятися вже на етапі творення місцевого ринку, пов'язаному з першим великим суспільним поділом праці, що збігся в часі з мідним, бронзовим та раннім періодом залізного віку.

Другий великий суспільний поділ праці зумовив появу грошової форми вартості та вихід торгового обміну за межі місцевого ринку на рівень регіонального. З появою держави на формування світового господарства крім економічних впливають позаекономічні (військово-колоніальні) чинники.

Третій великий суспільний поділ праці, що полягав у відокремленні торгівлі від землеробства та ремесла, сприяв подальшому залученню різноманітних господарських одиниць до товарообміну, пізніше - прискореному розвитку простого товарного виробництва і, як наслідок, зумовив переростання регіональних ринків у регіонально-світові. При цьому слід зазначити зигзагоподібний розвиток ринку (від місцевого через регіональний до регіонально-світового), що віддзеркалює нерівномірність розвитку продуктивних сил і виробничих відносин у різних регіонах земної кулі.

Удосконалення засобів праці за середньовіччя, виникнення нових галузей економіки, поглиблення спеціалізації всередині окремих галузей, великі географічні відкриття дали відчутний поштовх для розвитку товарно-грошових відносин і подальшого формування світового ринку.

Становлення міжнародних економічних зв'язків завжди ґрунтувалося на розвитку підприємництва, невіддільними умовами існування якого є приватна власність, товарне виробництво, а також такі політичні інститути, як громадянські свободи, приватне договірне право тощо, тобто юридичне вільна праця, уособлена у вільній людині. Необхідною умовою панування підприємництва є посідання капіталом домінуючих позицій у виробництві.

Перші свідчення законодавчого оформлення відносин приватної власності та торгово-грошових знаходимо в стародавньому світі (Єгипет, Вавилон, Греція). У Стародавньому Римі право чітко поділялося на публічне, що займалося "станом Римської держави", та приватне, предметом якого була "вигода окремих осіб". Воно стало класичним юридичним відображенням життєвих умов і конфліктів суспільства, в якому панує чиста приватна

власність. У Римській державі так званий античний спосіб виробництва досяг своїх вершин. Він ґрунтувався на домінуванні приватної власності на відміну від східного, що спирався на державну власність. Обидва способи виробництва у їх різноманітних виявах, взаємовідносинах і переплетеннях набули подальшого розвитку.

Проте людству довелося чекати майже два тисячоліття, поки рівень цивільного права в Громадянському Кодексі Наполеона (1804 р.) досяг висот Римського приватного права. Це пояснюється тим, що підприємництво змогло посісти домінуючі позиції тільки з підпорядкуванням йому виробництва. Початок цьому поклала промисловість, яка, по-перше, була менше пов'язана з традиційними секторами економіки, ніж, наприклад, сільське господарство з його земельними відносинами, по-друге, зосереджувалась у містах, де підприємництво мало і економічну (гроші), і соціальну (вільні міські верстви населення), і політичну (розвиток громадянських свобод) основи.

Наприклад, накопичений у Стародавньому Римі виробничий і технологічний досвід був не меншим, ніж у середньовічній Європі на початку підприємницького господарювання, але цей досвід не міг бути реалізований у підприємницьких формах, оскільки в суспільстві не було належних громадянських свобод для більшості населення, а можливості наявного рівня продуктивних сил та характер їх не відповідали умовам розвитку підприємницької системи виробництва.

Широкий розвиток підприємницької форми господарювання є надійною основою масштабних міжнародних економічних зв'язків і утворення сталих міжнародних господарських систем. Перехід виробництва до підприємницької форми господарювання потребує певного рівня розвитку людської цивілізації, її матеріальної основи, економічного устрою як загальної умови і таких спеціальних умов, як наявність необхідних капіталів та вкладання їх у сферу виробництва, наявність армії найманих працівників -- вільних і водночас позбавлених засобів виробництва і коштів для ведення власного господарства людей.

Елементи виробничого підприємництва почали зароджуватися ще в XIV-XV ст. у вигляді мануфактурного виробництва (на півночі Італії та у Нідерландах), більшість продукції якого надходила на зовнішні ринки; потім широко охопили Англію, Францію та інші країни, які з розвитком нової економічної системи зазнавали бурхливих соціальних і політичних революцій, що сприяли формуванню нового громадянського суспільства.

Наприклад, в Англії, де процес первісного нагромадження капіталу набув історично класичних форм, наприкінці XVII ст. мали місце такі методи нагромадження багатства для перетворення його на промисловий капітал: обезземелення селянства при звільненні його від традиційної залежності від великих землевласників; колонізація; запровадження державних позик і податкової системи;

протекціонізм національного підприємництва. Значною мірою ці методи ґрунтувалися на грубому насильстві.

У Російській державі, до якої входила більша частина України, ці процеси відбувалися значно пізніше і завершуються вже у XX ст.

Важливе значення в становленні світового ринку мав період великих географічних відкриттів (середина XV - середина XVII ст.), тоді ж формувалися великі європейські держави, колоніальні імперії. У пошуках нових територій для збуту товарів, шляхів для розвитку зовнішніх торгових відносин було не тільки розширено міжнародний ринок, а й започатковано створення світового господарства через розвиток міжнародних виробничих зв'язків. При формуванні цього господарства відразу чітко визначилися невелика група економічно розвинених метрополій і велика група колоніальних та залежних країн. Між цими двома групами країн спочатку переважали позаекономічні примусові форми зв'язків, які дуже повільно еволюціонували в економічні форми, засновані на товарно-грошових відносинах.

Отже, хоч капітал і зародився у сфері обігу, проте шлях до перемоги над традиційною (феодальною, патріархально-клановою, общинною тощо) земельною і дрібнотоварною власністю він почав торувати з промисловості. Формування світового господарства ілюструють три стадії становлення і розвитку класичного підприємництва в промисловості

економічно більш розвинених країн: під-приємницька проста кооперація (від зародження підприємництва у промисловості і приблизно до середини XVI ст.), мануфактурне виробництво (XVI-XVIII ст.), велике машинне виробництво (XVIII- XX ст.). У період промислового перевороту в економічно більш розвинених країнах (починаючи з середини XVIII ст.) і розгортання електротехнічної революції (остання третина XIX - початок XX ст.) історично завершується формування світового господарства.

Отже, якщо перехід від одного технологічного способу виробництва до іншого визначається удосконаленням засобів праці, прогресом у використанні результатів науки і техніки, запровадженні нових технологій, то умовою становлення світового господарства є історична еволюція інституту сім'ї, держави і власності, зцементованих розвитком товарно-грошових відносин, переходом їх функціонування з сфери обігу в сферу виробництва. Основні етапи розвитку світового господарства наведено на рис. 42. Світове господарство періоду останньої третини XIX ст. - 20-х років XX ст.

характеризувалося поєднанням ринкових відносин з позаекономічним примусом у взаємозв'язках між метрополіями і колоніальними та залежними країнами. Воно складалося з двох під-систем: ринкового господарства індустриально розвинених країн, які утримували монополію на кваліфіковану робочу силу, сучасні засоби виробництва, найновіші науково-технічні знання, технології тощо, і малорозвиненого ринкового та доринкового господарства Колоніальних і залежних країн. Відносно дешевий машинний про-дукт індустриально розвинених країн зумовив поступову руйнацію ремісницького виробництва подібних товарів у відсталих країнах і послідовне перетворення цих країн на постачальників сировини. Утвердженню системи нерівноправного міжнародного поділу праці сприяли також; розвиток міжнародного транспорту і зв'язку, формування світового ринку капіталів та робочої, сили.

З 20-х і до кінця 80-х років розвиток світового господарства характеризується історичним протистоянням двох систем - Пере-важно ринкової та переважно командно-адміністративної. У пер-шій набували подальшого розвитку ринкові відносини між усіма її складовими. Після другої світової війни внаслідок загострення су-перечностей між метрополіями і колоніальними та залежними краї-нами колоніальна система розпалася. Частина країн, що визволилися (Китай, В'єтнам, Куба, Північна Корея, Монголія, згодом до них приєдналися Ангола, Мозамбік, Гвінея-Бісау та інші - усього понад 20 країн в Європі, Азії, Африці і Латинській Америці), увійшла до переважно командно-адміні-стративної системи світового господарства. Однак більшість країн, що визволилися, залишилися в системі переважно ринкового гос-подарства, де вони склали окрему групу країн, що розвиваються.

[рис.42](#)

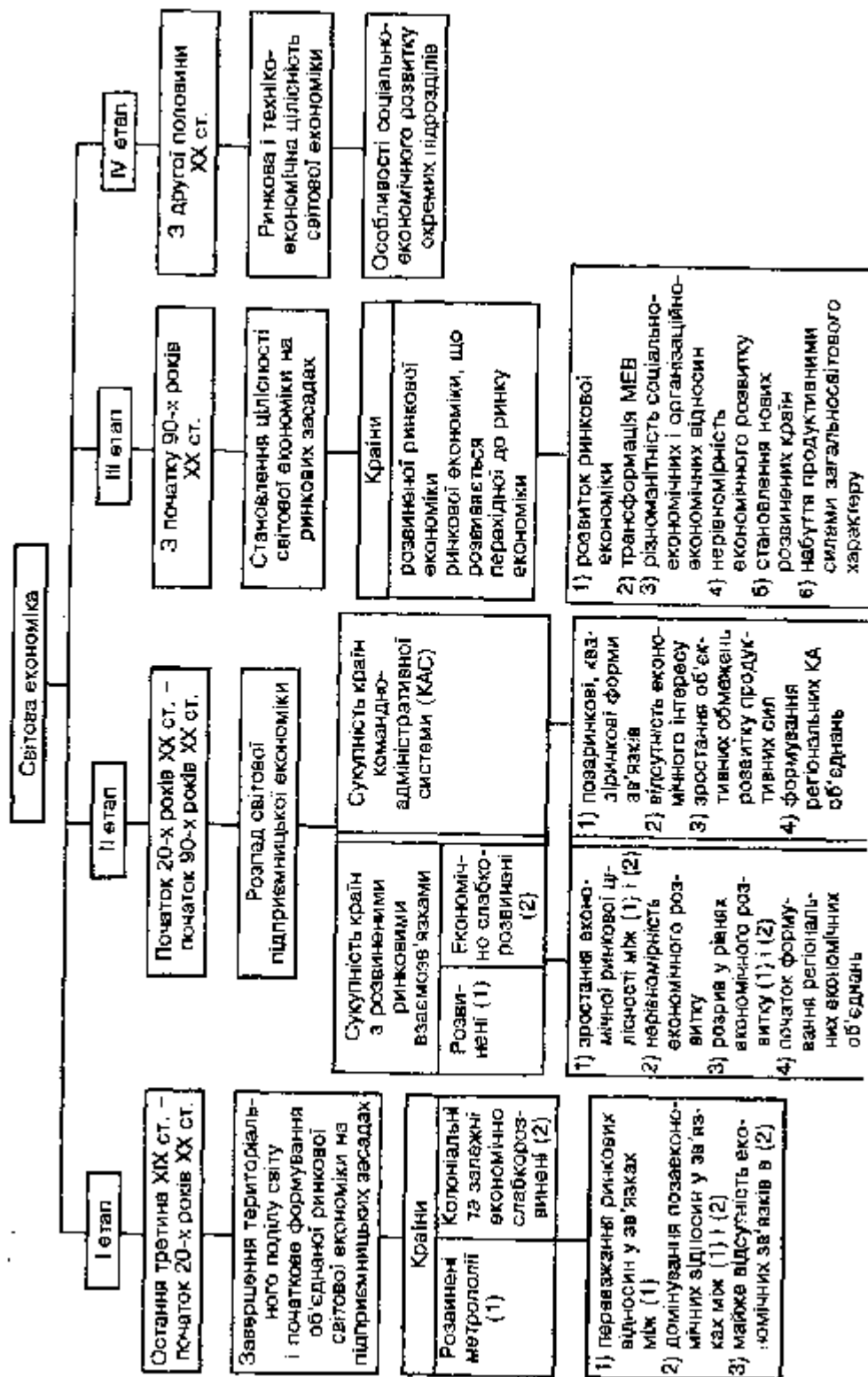


Рис. 42. Основні етапи розвитку світової економіки

Усього в переважно ринковій системі світового господарства в середині 80-х років було понад 160 країн, у тому числі понад 30 індустріальне розвинених. У країнах, що розвиваються, проживало 3/4 населення, вони займали понад 4/5 території і на них припадало лише 18,5 відсотка сукупного валового продукту усіх країн переважно ринкової системи. Маючи надзвичайно багаті природні та людські ресурси, країни, що розвиваються, за рівнем виробництва на душу населення відстали від економічно розвинених країн у середньому в 12 разів, форми відносин між колишніми метрополіями та колоніальними країнами зазнали змін: вони значно ускладнилися щодо економічних методів досягнення максимального прибутку. Між країнами переважно командно-адміністративної системи склалися виробничі

відносини, які лише формально вважалися то-варно-грошовими, оскільки останні не набули достатнього розвит-ку. При великій частці валового внутрішнього продукту в світово-му (більше ніж 10 відсотків) колишній СРСР був відокремлений від світового господарства: його частка становила 4 відсотки від за-гального обсягу світової торгівлі. Причиною недостатньо активної участі в світових господарських зв'язках як колишнього СРСР, так і інших країн централізовано керованої економіки були нерозви-нені товарні відносини і ринок у межах національного господа-рства. Це призводило до невикористання переваг міжнародного по-ділу праці, обміну результатами діяльності та співробітництва, науково-технічних досягнень і виробничого досвіду передових у промисловому відношенні країн і завдавало економіці колишнього Союзу РСР в цілому й Україні зокрема величезної економічної та соціальної шкоди.

По-різному розв'язувалися суперечності між двома світовими системами. Політична думка еволюціонувала від неможливості роз-в'язання цих суперечностей шляхом насильства і війни до ідеї, а згодом і концепції мирного співіснування, яка передбачала широке міжнародне економічне співробітництво.

Незважаючи на всілякі перепони з боку обох систем (закриття кордонів країнами централізовано керованої економіки та введен-ня законодавчих широких обмежень економічних зв'язків з боку розвинених країн ринкового господарювання), відбувався обмін досягненнями і здобутками між ними. При цьому переважно ко-мандно-адміністративна система як економіка закритого типу вия-вилася менш сприйнятливою до загальнолюдських здобутків про-тилежної системи. Остання через більшу економічну і соціальну відкритість в умовах товарного виробництва сприйняла найважли-віші досягнення централізовано керованої економіки, навіть ті, які в ній тільки намітилися. Розвинена ринкова економіка зазнала значної трансформації у бік соціальне спрямованого господарювання. Еволюціонували форми власності, характер праці та відносини розподілу, економіка пере-йшла до поєднання ринкових важелів економічної рівноваги з ак-тивним державним регулюванням на макрорівні. Набула подаль-шого розвитку змішана економіка, для якої характерні викорис-тання переваг і нейтралізація обмежень різних форм власності та різних форм господарювання.

У країнах централізовано керованої економіки, яким належало понад 40 відсотків промислового виробництва усіх країн світу, в 70-80-х роках почалося активне поглиблення як внутрішньо-, так і зовнішньоекономічних суперечностей. Для їх розв'язання життя вимагало переходу до соціальне орієнтованого ринкового господа-рства, який розпочався наприкінці 80-х - на початку 90-х років.

Саме з цього часу в розвитку світового господарства особливого значення набуває геополітичний чинник, оскільки на історичну сцену виходять нові нації й народи, держави, що прагнули неза-лежності, демократії, соціальної справедливості. Визначальними рисами цього періоду в розвитку світового господарства є інтерна-ціоналізація економіки, широкий доступ до інформації, поширен-ня нових технологій. Все це сприяло формуванню світового співто-вариства, яке має бути краще пристосоване до співробітництва,

У країнах розвиненої ринкової економіки подальшого розвитку набула соціалізація суспільства, що відбилося у високому ступені задоволення матеріальних і духовних потреб населення, в тому числі за рахунок створення умов для самореалізації особистості, оскільки з усіх чинників розвитку людський потенціал має практично невичерпні можливості. І хоча всередині економічних систем, ство-рених у країнах розвиненої ринкової економіки, є суперечності, які пригнічують людину, принижують її гідність, проте там успіш-но впроваджуються нові мотиваційні системи високоефективної праці, чим забезпечується не уявна, а справжня зацікавленість людини в результатах діяльності трудового колективу.

Проблема темпів руху суспільств до сучасних уявлень про роль і місце людини в цивілізації має вирішуватись на нинішньому етапі розвитку світового господарства. Головні резерви лежать у пло-щині звільнення людини, розкріпачення всіх ресурсів особистості, а не в жорстких структурах соціальної організації.

У перспективі різноманітність рівнів економічного і соціального розвитку окремих частин світового господарства має звужуватись. Людство йде до єдиної структури господарювання при збереженні всього багатства особливостей у різних регіонах. Економічна наука вважає, що у майбутньому світове господарство буде єдиним організмом, який функціонуватиме на ринковій основі й характеризуватиметься високим рівнем інновативності, швидкими змінами у формах поєднання чинників виробництва, відсутністю панування умов праці над безпосереднім виробником, новим трудовим стилем.

Характерними рисами сучасного світу є різноманітність і бага-товаріантність форм розвитку його складових частин, з одного боку, та зростаюча єдність, взаємозалежність цих складових - з друго-го. Якщо різноманітність світу породжує безліч інтересів, на основі яких і розгортаються суперечності, то взаємозв'язок його складових частин призводить до появи загального інтересу.

Основними тенденціями розвитку сучасного світу є кардинальні соціально-економічні зміни, прискорений розвиток продуктивних сил суспільства, зростаюча взаємозалежність держав світового спів-товариства. Ці тенденції перебувають у діалектичній взаємодії. У розвинених країнах вони зумовлюють перехід від суспільних про-дуктивних сил як результату екстенсивного розвитку суспільства до загальних. Духовно розкріпачена, вільна творча індивідуальність як форма виробничих відносин набуває адекватного характеру за-гальних продуктивних сил. Починає формуватись якісно нова сис-тема цінностей, мотивацій і суперечностей сучасної цивілізації.

Науково-технічний прогрес зумовлює зростання можливостей людини. Він докорінно змінив роль засобів інформації та комуні-кації, стан ресурсів планети, інтенсифікував світові господарські зв'язки. Крім того, багато проблем, таких як економічні, продо-вольчі, енергетичні екологічні, інформаційні демографічні, що недавно були національними і регіональними, перетворилися на глобальні. Новітні засоби зв'язку, швидке поширення інформації, сучасний транспорт, спрощення міжнародного спілкування зумов-люють потребу всебічного міжнародного співробітництва на основі розвитку світового господарства і створення системи загальної без-пеки.

Сучасний світ прагне мирного розвитку, припинення гонки оз-броєнь, усунення зростаючої екологічної загрози, розв'язання про-блем на головних напрямках світових економічних зв'язків.

Суспільний прогрес потребує налагодження конструктивної, творчої взаємодії держав і народів у масштабах усієї планети і ство-рює для цього необхідні передумови.

Забезпечення миру і соціаль-ного прогресу як загальнолюдського інтересу стає домінантою су-часної епохи. Загальнолюдські інтереси існували завжди, але в умо-вах посилення загрози ядерного взаємознищення та екологічного самознищення вони набули пріоритетного значення.

Можливість і необхідність забезпечення цих інтересів лежать у довгостроковому співіснуванні різних країн з їхніми різноманітними специфіками економічних систем. Останні ґрунтуються на доіндустріальній, індустріальній та науково-виробничій системах про-дуктивних сил. У різних країнах ці системи співіснують у різнома-нітних поєднаннях і становлять національні продуктивні сили. У зв'язку з поглибленням міжнародної спеціалізації та кооперації виробництва, міжнародного поділу праці та з розвитком міжнарод-ного обміну на всіх стадіях суспільного відтворення (виробництво, розподіл, обмін і споживання суспільного продукту) відбувається інтернаціоналізація продуктивних сил національних господарств.

В умовах науково-технічного прогресу міжнародний поділ праці як об'єктивна основа розвитку світового ринку і найвища форма суспільного територіального поділу праці збагачується якісно но-вими рисами. Сучасні продуктивні сили потребують такого поділу праці, який робить економічно неефективним або навіть просто неможливим забезпечення виробничих та інших потреб кожної ок-ремої країни лише за рахунок її власних сил. Участь у міжнародно-му поділі праці стає передумовою нормального розвитку вироб-ництва.

Головною ланкою міжнародного поділу праці та міжнародних економічних відносин, що розвиваються на його основі, є транснаціональні корпорації (ТНК). Наприклад, одна з них - всесвітньо-дома "Тойота" - розмістила у 116 країнах світу 26 складальних і виробничих підприємств, має 6 збутових компаній і 116 фірм-роз-поділювачів.

Міжнародний поділ праці визначає зростання міжнародної спеціалізації та кооперування виробництва.

Разом із розвитком продуктивних Сил і ринкових відносин змінюється співвідношення між різновидами щодо рівня структури міжнародного поділу праці: загальним (між великими сферами економіки різних країн - промисловістю, сільським господарством, транспортом тощо), частковим (між галузями та всередині галузей великих сфер економіки як міжфірмовим) і одиничним (в окремих підприємствах, фірмах, багатонаціонального базування як між кооперованими спеціалізованими підприємствами). Частковий і особливо одиничний міжнародний поділ праці тісно пов'язані з процесом регіональної економічної інтеграції, а також з функціонуванням транснаціональних компаній, спільних підприємств, вільних економічних зон тощо. Частковий та одиничний міжнародний поділ праці виявляються також в предметній, подетальній (повузловій) і технологічній (постадійній) спеціалізації та кооперуванні виробництва, що зростають. Межі внутрішнього ринку стають тісними для великомасштабного спеціалізованого виробництва. Спеціалізація виробництва все більш розвивається не за кінцевою продукцією, а за напівфабрикатами, деталями, вузлами, комплектуючими виробами тощо. Розвиток внутрішньо- і міжфірмового міжнародного поділу праці безпосередньо призводить до виникнення елементів прямої виробничої кооперації між суб'єктами поділу праці, функціонуючими в різних країнах. У свою чергу, виникнення прямої виробничої кооперації вимагає надійних економічних зв'язків. Це посилює залежність масштабів і глибини спеціалізації та кооперування від стану міждержавних відносин. Це зумовлює розвиток процесу міждержавної економічної інтеграції.

В умовах науково-технічного прогресу сучасні продуктивні сили і ринкові відносини, що відповідають їм, потребують такого поділу праці, який робить економічно неефективним або навіть просто неможливим забезпечення виробничих і особистих потреб в кожній країні за рахунок її власних сил. Участь у міжнародному поділі праці стала передумовою нормального розвитку.

Отже, міжнародний поділ праці виражає галузеву і все більше внутрішньогалузеву та внутрішньофірмову спеціалізацію і кооперацію, взаємодію продуктивних сил в міжнародному масштабі і водночас є специфічним міждержавним суспільним відношенням в процесі світового виробництва і реалізації його результатів. Базою розвитку міжнародного поділу праці є рівень і характер суспільного виробництва, тобто рівень розвитку продуктивних сил і характер економічних виробничих відносин в окремих країнах і в усьому світі. Чим вищий рівень суспільного виробництва; тим більше можливостей для участі в міжнародному поділі праці.

Зростання міжнародного поділу праці є шляхом до збільшення ефективності виробництва і на цій основі розвитку людської цивілізації. Питання про найефективніший міжнародний поділ праці між окремими країнами був поставлений ще А. Смітом у зв'язку з початком промислового перевороту в Англії*. Викладаючи сутність своєї теорії, яка отримала в економічній літературі назву "теорія абсолютних переваг", він писав: "Якщо яка-небудь чужа країна може постачати нам будь-який товар за більш дешеву ціну, ніж ми самі у змозі виготовляти його, набагато краще купувати його у неї на певну частину продукції нашої власної, промислової праці, що застосовується у тій галузі, в якій ми маємо певну перевагу".

Проте модель А. Сміта заперечувала можливість отримання економічної вигоди для тих країн, які не мають абсолютних переваг у витратах виробництва. Водночас кількість таких країн з розвитком на підприємницькій основі світового ринку, а згодом і господарства зростала внаслідок розриву в рівнях розвитку продуктивних сил в різних його частинах. Насамперед ними були колоніальні країни, а потім країни, що розвиваються, які прийшли їм на зміну. Останнім часом до них додалися держави, які утворилися внаслідок розпаду

командно-адміністративної системи. Через це нині значно більший інтерес для міжнародних економічних відносин має модель Д. Рікардо, що будується на принципі порівняльних переваг (або порівняльних витрат).

Модель Д. Рікардо ґрунтується на можливості взаємовигідної торгівлі між країнами і при наявності абсолютних (за А. Смітом) переваг однієї країни над іншою у виробництві усіх товарів. Д. Рікардо писав: "Правило, що регулює відносну вартість товарів в одній країні, не регулює відносної вартості товарів, які обмінюються між двома або кількома країнами". Теорія Д. Рікардо обґрунтувала вигідність спеціалізації не тільки в умовах абсолютної переваги однієї країни над іншими у виробництві якогось певного товару, але навіть за тих умов, коли така перевага відсутня. При загальному порівняно несприятливому становищі країни, коли з витратами нижче середнього міжнародного рівня не може бути виробленим ні один товар, по якомусь одному з них перебільшення цього середнього рівня є найменшим. На виробництві саме цього товару, відносно більш вигідному у співставленні з витратами на інші товари, і слід спеціалізуватися. Навіть у цьому випадку виробнича спеціалізація буде давати економічний ефект. Передбачено і протилежне. В умовах переважного становища країни у виробництві кількох товарів їй належить спеціалізуватися у випуску лише одного, з якого ця перевага максимальна.

Відповідно до теорії Д. Рікардо країна має виробляти і експортувати ті товари, котрі обходяться їй відносно дешевше, а імпортувати ті товари, які відносно дешевше виробляти за кордоном, ніж у власній країні. При всіх недоліках і обмеженості теорії порівняльних переваг саме вона була покладена в основу більшості подальших економічних теорій міжнародного поділу праці й на практиці довела своє право на життя. Незважаючи на те, що Д. Рікардо намагався відшукати природний, довічний регулятор міжнародного поділу праці та розглядав механізм поділу праці поза усякого зв'язку з економічною системою, позаісторично, його теорія дає змогу вивчати функціональні взаємозалежності в міжнародному поділі праці при побудові економіко-математичних моделей, використання яких дозволяє отримати чіткі кількісні характеристики об'єктивних закономірностей міжнародного обміну та спеціалізації окремих країн. Усі наступні теорії, починаючи з моделей Хекшера - Оліна - Самуельсона і закінчуючи моделями неофакторного та технологічного і конкурентоспроможних переваг, залежно від мети дослідження та конкретної економічної ситуації є певною мірою тією чи іншою інтерпретацією моделі Д. Рікардо.

Участь національних господарств у міжнародному поділі праці не обмежується торгово-економічними формами. Вона виявляється також у розвитку взаємовідносин у науці, техніці та виробництві на основі кооперування та спеціалізації великих, середніх і дрібних підприємств.

Розвиток продуктивних сил через міжнародний поділ праці веде до інтернаціоналізації виробництва. У вузькому значенні інтернаціоналізацію виробництва розглядають як розвиток міжнародних зв'язків у процесі функціонування продуктивних сил. У широкому значенні процес інтернаціоналізації розглядають як такий, що охоплює все економічне життя, продуктивні сили та організаційно-економічні відносини.

Суспільний характер праці, зумовлений її спеціалізацією і кооперацією, становить найсуттєвішу рису інтернаціоналізації господарського життя. І спеціалізація, і кооперація розгортаються в національному та інтернаціональному масштабах, охоплюючи не тільки речовий, а й особистий фактор виробництва. Розвиток міжнародного обміну сприяє інтернаціоналізації продуктивних сил. Відповідно інтернаціональний характер сучасних продуктивних сил зумовлює поглиблення міжнародного обміну.

Отже, разом з інтернаціоналізацією продуктивних сил і виробництва розвиваються світовий ринок, а на цій основі і світове господарство та його інфраструктура.

Складовими елементами світової інфраструктури є сукупність світових засобів комунікації та мережі каналів зв'язку (інформаційних, транспортних тощо), які забезпечують переміщення людей і транспортування продуктів, а також передавання різних видів інформації (науково-технічної, комерційної тощо). Удосконалення світової інфраструктури зумовлене власне інтернаціоналізацією продуктивних сил, зростанням взаємозалежності

національних гос-подарств. Світова інфраструктура охоплює ту частину господарст-ва, яка забезпечує загальні умови суспільного процесу відтворен-ня, ті засоби праці, які створюють загальні умови процесу вироб-ництва і не є агентами безпосереднього виробництва. Функція сві-тової інфраструктури полягає у забезпеченні життєдіяльності та розвитку світового господарства.

Пряма залежність між темпами інтернаціоналізації виробництва та його ефективністю і розвитком галузей світової інфраструктури чітко виявляється в умовах науково-технічного прогресу. Проблема інтернаціоналізації інфраструктури як складової інтернаціоналізації продуктивних сил і виробництва набула глобального харак-теру, і розв'язати її можна лише на основі об'єднання зусиль країн світу на міждержавному, міжурядовому рівні. При не завжди до-статній комерційній економічній ефективності, прибутковості сві-това інфраструктура потребує величезних капіталовкладень. Її ос-новними групами є, по-перше, виробнича інфраструктура, що скла-дається з галузей, які безпосередньо обслуговують матеріальне ви-робництво на міжнародному рівні (транспорт, інформаційний зв'язок, водо-, енергопостачання тощо); по-друге, світова спільна інфраструктура, що охоплює галузі, опосередковано пов'язані з ви-робництвом, спрямовані на відтворення на міжнародному рівні робочої сили і розвиток людини як особистості в цілому (освіта, охорона здоров'я тощо). '

Наприклад, набули актуальності такі проекти, як трансєвропейська швидкісна залізнична лінія, загальноєвропейська програма ство-рення нової технології та техніки використання сонячної енергії тощо. Україна, зокрема, зацікавлена в розробці альтернативних варіантів енергетичного забезпечення (українсько-іранський про-ект спорудження нафтопроводу, українсько-ірансько-азербайджанський проект спорудження та експлуатації газопроводів тощо). Забруднені та отруєні повітря, вода стають негативним надбанням усього людства, оскільки для них не існує державних кордонів. Для розв'язання подібних проблем потрібні об'єднані зусилля та регу-лювання в міжнародному масштабі. Слід мати принципово новий механізм функціонування світового господарства, нову структуру міжнародного поділу праці.

Отже, економічними засадами функціонування світового госпо-дарства є міжнародний поділ праці, який визначає спеціалізацію ви-робництва країн відповідно до їхніх природно-кліматичних, історич-них та економічних умов, що, в свою чергу, на певному етапі виявля-ється як процес інтернаціоналізації виробництва і всього господар-ського життя. На цій основі розвиваються процеси економічної інтеграції, які зумовлюють тенденцію до економічної єдності світу, глобалізації економічних явищ і процесів. Необхідність спільного роз-в'язання глобальних проблем сучасності, зокрема соціально-еконо-мічних та екологічних, є одним з факторів посилення цієї тенденції. Проте економічній єдності світу властиві певні суперечності: тенденції до об'єднання в рамках усієї світової економіки не завжди узгоджу-ються з регіональною інтеграцією, яка може призвести до певної відокремленості, замкненості окремих інтеграційних угруповань. У ці-лому ж загальносвітова інтеграція зумовлює формування взаємоза-лежного, взаємопов'язаного, суперечливого, але значною мірою ці-лісного, хоча й з поліосновною структурою, світового господарства.

Отже, сучасне світове господарство є складною системою наці-ональних господарств окремих країн та їхніх угруповань, що взає-мопов'язані МЕВ на основі міжнародного поділу праці.

§ 3. Соціально-економічна сутність системи сучасного світового господарства.

Особливості дії економічних законів

Світове господарство як система складається з соціально-еконо-мічних підсистем, що підпорядковуються певним внутрішнім і зов-нішнім закономірностям.

Окремі національне організовані господарства країн розвине-ної ринкової економіки, країн ринкової економіки, що розвива-ються, та держав перехідної від централізовано керованої до рин-кової економіки у своїй суперечливій єдності становлять матеріальну основу, речовий зміст світового господарства і одночасно є його основними соціально-економічними підсистемами. Міжнародні еко-номічні відносини пов'язують ці господарства

у цілісну систему. Сучасна форма існування світового господарства є наслідком багатівікового розвитку продуктивних сил та поглиблення поділу праці.

Основні соціально-економічні підсистеми сучасного світового господарства визначають за такими критеріями, як 1) рівень і характер розвитку продуктивних сил у взаємозв'язку їх з організаційно-економічними відносинами, тобто зі ступенем розвитку ринку всередині тієї чи іншої країни; 2) специфіка багатокладності економіки; 3) особливості державного регулювання господарсько-го життя (співвідношення позаекономічних та економічних форм і методів регулювання, роль держави в цьому процесі). Для того щоб віднести конкретну країну (або групу країн) до певної соціально-економічної підсистеми, потрібна наявність усіх трьох згаданих критеріїв.

Перший критерій - рівень і характер розвитку продуктивних сил у взаємозв'язку з організаційно-економічними відносинами - стосується структури виробництва, характеру чинників економічного зростання і, зрештою, ступеня задоволення різноманітних потреб людей. Він визначає можливості окремих країн у міждержавних економічних зв'язках, у міжнародній спеціалізації. Наприклад, відчутна різниця в рівнях розвитку продуктивних сил окремих країн зумовлює різні можливості їх щодо міжнародної спеціалізації, особливо в галузях обробної промисловості. Однак поділ праці між ними є однією з основ господарської взаємодії, встановлення виробничих зв'язків між підприємствами різних країн з метою виробництва певної кінцевої продукції.

Наприклад, у той час, коли країни розвинутої ринкової економіки запроваджують інформаційні технології в матеріальному та нематеріальному виробництві, створюють мережі банків даних, розширюють обмін інформацією тощо, решта країн відчуває дефіцит ресурсів розвитку, не підготовлена до вирішення проблем комплексної модернізації. Це, безумовно, утруднює стикування економічних структур різних країн.

Головним каналом міжнародних зв'язків стають комп'ютерні системи. Так, у США лише 5 відсотків із щорічних 1,3 трлн одиниць документів зберігаються на папері. За такої ситуації Україна, наприклад, зі своєю паперовою архаїкою виявляється неспроможною нагромадити і використати необхідну інформацію. Інформаційно-комп'ютерна технологія є основою сучасних продуктивних сил. Внаслідок цього змінюються як характер виробничого процесу, так і галузева структура економіки.

У різних підсистемах провідна роль належить різним галузям, що зумовлює технічну диференціацію підсистем і, як наслідок, їхню соціально-економічну диференціацію. Структурні зрушення і міжгалузеве переливання робочої сили є самостійними факторами зростання ефективності виробництва, особливо в промисловості. У країнах з розвинутою ринковою економікою протягом останніх 10-15 років чітко виявляється тенденція до скорочення зайнятості в традиційних галузях з високим рівнем трудоємності виробництва (харчова, текстильна, швейна тощо), а також в капіталоемних галузях (металургія). Однак паралельно зайнятість зростає в наукоємних галузях, які визначають сьогодні науково-технічний прогрес і темпи зростання ефективності виробництва (приладобудування, електротехніка тощо). Ця тенденція зумовлює відповідний підхід країн розвинутої ринкової економіки до міжнародної спеціалізації передусім у відносинах між собою.

У сфері організаційно-економічних відносин мають місце як прямий взаємозв'язок між країнами різних підсистем у формі обміну товарами та послугами, виробничої кооперації тощо, так і не-прямий взаємовплив - демонстраційний ефект господарювання. Своєрідні імпульси розвитку виходять, як правило, з країн розвинутої економіки. Між країнами різних підсистем залишається суттєвий розрив у головних показниках розвитку, започаткований диференціацією їхніх внутрішніх організаційно-економічних відносин. Цей розрив більшою чи меншою мірою віддзеркалюється в двох агрегативних показниках - валовому внутрішньому продукті на душу населення та особистому споживанні на душу населення.

Розглянемо другий критерій визначення соціально-економічних підсистем - специфіку багатокладності економіки.

Країнам розвинутої ринкової економіки властива технологічна і соціально-економічна багатокладність. Проте в різноманітних формах високоорганізованого ринкового

господарства на основі розвитку приватної та суспільної власності, індивідуальних свобод та правових інститутів функціонують досить налагоджені механізми саморозвитку; господарство високоінтегроване. У країнах ринкової економіки, що розвиваються, специфіка багатокладності полягає у переважанні нетоварних форм господарювання і є характерною рисою виробничих відносин у цих країнах, причому частка нетоварних, традиційних форм господарювання в народно-му господарстві цих країн неоднакова; Досить суттєво відрізняється вона, наприклад, у країнах Центральної Африки та Південно-Східної Азії. Сучасні товарні форми також диференційовані за рівнем свого розвитку як усередині тієї чи іншої країни, так і в різних країнах (наприклад, дрібнотоварний уклад у Бразилії та в Буркіна-Фасо).

Специфіка країн перехідної від централізовано керованої до ринкової економіки полягає у започаткуванні процесу роздержавлення і приватизації, формуванні сучасного багатокладного господарства.

Третій критерій - особливості державного регулювання господарського життя. Специфіка багатокладності в країнах ринкової економіки, що розвиваються, та в країнах перехідної від централізовано керованої до ринкової економіки відбивається у слабкому ступені суспільної інтеграції. У цих країнах особистість не виділена з колективу (общинне, патріархальне господарство або суцільне одержавлення економіки), свободи особи та інститути демократії нерозвинені. Складності в розвитку цих країн полягають у тому, що за різних рівнів соціально-економічних та техніко-економічних показників механізм саморозвитку або відсутній, або є вкрай не-ефективним. Переважання позаекономічних форм і методів організації господарства, запроваджуваних державою, характерне для всіх країн з малорозвиненою системою ринкових відносин. Слід зазначити, що такий стан відтворюється, оскільки у спробах вирішити соціально-економічні проблеми переважають методи тотального перерозподілу національного доходу, які спричиняють потребу в громіздкому прошарку управлінців. Це блокує саморегулювання економіки (у країнах, що розвиваються) чи перехід від простих до більш складних, але водночас менш стійких форм ринкової організації (у країнах перехідної від централізовано керованої до ринкової економіки).

Так, загальновідомо, що колишні країни командно-адміністративної системи спробували пройти етап індустріалізації на "крей-серських" швидкостях. Проте ця мета частіше пов'язувалася з політичною орієнтацією, а не з внутрішніми соціально-економічними передумовами. Скажімо, взаємозалежність між республіками колишнього СРСР, на перший погляд, була логічно обгрунтованою та міцною. Проте при знятті політичного каркасу вона виявилася крихкою, оскільки не ґрунтувалася на товарно-грошових відносинах, економічних інтересах.

Найбільш адекватними потребами розвитку продуктивних сил виявились закони товарного виробництва і підприємництва. Зрештою, вони зумовили як утворення світового господарства, так і його подальший розвиток. Відомо, що сутність підприємництва полягає в прагненні до самозростання капіталу. Будь-яку перешкоду капітал розцінює як обмеження, яке обов'язково має бути подолане. Вихід капіталу за національні межі невіддільний від становлення і розвитку підприємництва та світового господарства. Звідси загальним у сучасних соціально-економічних підсистемах світового господарства є розвиток товарно-грошових відносин на основі багатокладної економіки, конкуренції між укладами, які в найузагальненішій формі відбивають наслідки розвитку підприємництва як у національних межах, так і поза ними. При цьому саме підприємство є одночасно і причиною, і наслідком глибоких процесів у продуктивних силах, які в національних межах на певному етапі обмежують прагнення до самозростання капіталу.

Хоча соціально-економічний розвиток у деяких країнах (наприклад, у Скандинавських) відбувається в напрямі від ринкової економіки до змішаної, а від змішаної - до економіки узгоджень, товарно-грошові відносини залишаються об'єктивною основою взаємозв'язку і взаємозалежності безпосередніх суб'єктів світового господарства, як і спільний інтерес в економічному прогресі та у розв'язанні глобальних соціально-економічних проблем.

У спільному інтересі в економічному прогресі та у розв'язанні глобальних соціально-економічних проблем, як у фокусі, сходяться і концентруються проблеми, пов'язані з розвитком людини, забезпеченням її майбутнього. Не випадково серед критеріїв оцінки кон-курентоспроможності різних країн на фоні світового господарства якість робочої сили посідає перше місце, випереджаючи такі показ-ники, як якість продукції, ринкова орієнтація та рівень нового по-коління бізнесменів. Якість робочої сили, в свою чергу, залежить від пристосування сучасної людини до умов природного і соціаль-ного середовища, що змінюються під впливом науково-технічного прогресу, від сучасної урбанізації, від успіхів у боротьбі з епідемія-ми і найважчими захворюваннями тощо. Оптимальне розв'язання подібних проблем загальнопланетарного масштабу потребує взаємодії як науково-технічних, так і соціаль-но-політичних факторів, координації зусиль держав, що формаль-но належать до різних соціально-економічних підсистем, визначення для кожної держави посилюючого внеску та умов участі.

Особливим у різних соціально-економічних підсистемах світово-го господарства є різні рівень і характер розвитку продуктивних сил у взаємозв'язку їх з організаційно-економічними відносинами та відмінності у державному регулюванні господарського життя.

Всередині кожної з підсистем існують свої ступені відмінностей, оскільки кожна з них не є однорідною (США і Іспанія, Аргентина і Малаві тощо). Динамізм виробничих і суспільних процесів відби-ває цю неоднорідність, особливо щодо трансформації відносин влас-ності й менеджменту. Подібні перетворення мають передусім сприя-ти зміні структури виробництва і експорту відповідно до критеріїв світового ринку.

У підсистемі країн перехідної від централізовано керованої до ринкової економіки за відмінностями в державному регулюванні господарським життям вирізняються принаймні чотири групи країн:

1) країни, що активно наближаються до ринкової економіки (Угор-щина, Чехія, Польща, країни Балтії тощо); 2) країни, що наближа-ються до ринку, використовуючи інститути командно-адміністра-тивної системи (Китай, В'єтнам); 3) країни, що виникли в результа-ті розпаду колишнього СРСР і ще не зовсім визначилися в підходах до розвитку ринкових відносин, тому перебувають у початковій стадії хаотичного руху до ринку; 4) країни, що намагаються розви-вати окремі елементи ринку під впливом об'єктивної реальності (Куба, Північна Корея тощо). Між наведеними групами країн немає чітких меж, окремі країни займають проміжну позицію. Напри-клад, Монголія займає місце між другою та третьою групами, од-нак ближче до другої.

Соціально-економічна сутність системи сучасного світового гос-подарства полягає в діалектичному взаємозв'язку національних гос-подарств країн, що належать до трьох соціально-економічних під-систем, здійснюваному через міжнародні економічні відносини. Система світових ринкових відносин функціонує і розвивається за загальними економічними законами. Передусім - це закони вартості та попиту і пропозиції, дії яких властиві як загальні озна-ки, так і специфічні для світового товарного виробництва особли-вості. Діалектична єдність цих ознак та особливостей визначає якісну своєрідність світових ринкових відносин, відрізняє їх від інших форм ринкових відносин.

Загальний взаємозв'язок виробників на засадах товарно-грошо-вих відносин існує в будь-якій соціально-економічній підсистемі сучасного світового господарства. Водночас дія законів вартості та попиту і пропозиції зазнає модифікації на основі конкретних ви-робничих відносин, а також продуктивних сил, державного управ-ління тощо в кожній підсистемі. Крім того, модифікацію цих зако-нів зумовлює зміна змісту економічної системи.

Головним критерієм еквівалентності сьогодні стає обмін на ос-нові інтернаціональних вартостей, які формуються як середньосвітові величини в результаті конкурентної боротьби між різними державами та іншими суб'єктами світових ринкових відносин. Кож-ний з них в обмін на уречевлену в своїх товарах світову інтернаці-ональну працю отримує однакову кількість такої самої праці в інших товарах, які купує на світовому ринку.

Економія національної праці, яка реалізується у світовому товарообміні, досягається завдяки між-народному поділу праці, що дає змогу виробити більшу кількість товарів та знизити національну вартість їх, витративши при цьому ту саму кількість національної праці.

Інтернаціональні витрати суспільне необхідної праці на вироб-ництво товарів визначають величину інтернаціональної вартості. Національні витрати суспільне необхідної праці країн, що експор-тують на світовий ринок найбільшу кількість певної продукції, фор-мують інтернаціональні витрати і, як наслідок, інтернаціональну вартість. Проте у формуванні останньої беруть участь не всі това-ри, які виробляються у різних країнах, а лише ті, які експортують-ся на світовий ринок. Звідси ступінь впливу національної вартості на інтернаціональну залежить від частки окремих країн у загаль-ному обсязі продажу окремих товарів на світовому ринку.

Країни, які беруть участь у міжнародному поділі праці та обміні, знаходяться в неоднакових умовах. Це визначається не тільки рів-нем розвитку, структурою економіки і ємкістю внутрішнього рин-ку, а й відмінностями географічного положення, складом та розмі-рами природних ресурсів. На світовому ринку країни, витрати яких на виготовлення того чи іншого продукту вищі за середній інтер-національний рівень, виявляються неконкурентоспроможними, ті ж, у яких подібні витрати нижчі, мають більш високий дохід від експорту своїх товарів.

Є багато специфічних факторів, які тією чи іншою мірою пере-шкоджають формуванню інтернаціональної вартості. Вплив цих факторів (зовнішньоторгові та валютні обмеження, коливання кур-сів валют, біржові "лихоманки") позначається на світових цінах. Проте короточасні коливання цін не відображають довгостроко-вих тенденцій, а власне в останніх і виявляється універсальна дія закону вартості як регулятора світових ринкових відносин.

Якісна еволюція, яку переживає сучасне світове господарство, полягає у подальшій трансформації світових продуктивних сил і виробничих відносин і зумовлює особливості дії інших, крім назва-них законів вартості та попиту і пропозиції економічних законів, - закону відповідності виробничих відносин рівню і характеру роз-витку продуктивних сил, закону зростання потреб, закону економії часу, закону зростання продуктивності праці тощо.

У своїй сукупності особливості дії економічних законів у світо-вому господарстві відображають удосконалені форми і культуру господарювання, які викристалізуються в процесі суспільного добору, що відбувається одночасно з розвитком і поглибленням міжнародного поділу праці. Один процес дає суспільству можли-вість неухильно підвищувати ефективність праці, інший - більш раціонально організувати суспільне виробництво і продуктивні-ше розпоряджатися його результатами. Доповнюючи та стимулю-ючи один одного, ці процеси зумовлюють розвиток світового гос-подарства.

§ 4. Характеристика сучасної організаційно-економічної структури світового господарства

Організаційно-економічну структуру сучасного світового госпо-дарства визначає поєднання регіональної та функціональної підструктур.

Регіональна підструктура світового господарства представлена економічними об'єднаннями країн, що ґрунтуються на територіаль-ному принципі і мають на меті розв'язання широкого кола еконо-мічних проблем. До неї належать міждержавні регіональні загаль-ноекономічні об'єднання та регіональні економічні комісії Орга-нізації Об'єднаних Націй (ООН).

Функціональна підструктура представлена міждержавними еко-номічними організаціями з певних питань функціонування світо-вого господарства. Це спеціалізовані економічні об'єднання ООН із загальнофункціональних та галузевих напрямів; міждержавні галузеві організації; міжнародні галузеві організації підприємців; міжнародні кооперативні організації.

У регіональній підструктурі виділяють економічні інтеграційні об'єднання, які діють на основі комплексу спільних економічних інтересів. Життєздатність цих об'єднань

забезпечують також географічна і культурна близькість, природний фактор, спільність наукових інтересів різних країн району. Економічний та екологічний аспекти сучасного етапу розвитку науки і техніки розширюють сферу взаємних інтересів. Організаційно-економічні умови, міждержавна уніфікація суспільних потреб сприяють створенню передумов для спільних дій.

З міждержавних регіональних економічних об'єднань у Європі можна виділити: ЄС, ЕФТА, НАЕ. У ЄС (Європейське Співтовариство, з 1 січня 1994 р. - Європейський Союз), до складу якого входять Німеччина, Франція, Італія, Бельгія, Нідерланди, Люксембург, Великобританія, Данія, Ірландія, Греція, Іспанія, Португалія, Швеція, Фінляндія і Австрія, переважають доцентрові тенденції. Сьогодні цей Союз трансформується в цілісне господарсько-політичне утворення: здійснюється поступовий перехід від національних економічних структур до цілісної євроекономіки.

Досить стійкою щодо протистояння зростанню протекціоністських тенденцій у міжнародній торгівлі зарекомендувала себе ЕФТА (Європейська асоціація вільної торгівлі), в якій з 1995 р. залишилися Норвегія, Швейцарія, Ісландія. Спільною рисою всіх членів організації є висока частка зовнішньої торгівлі в економіці. Звідси й інтерес до ліквідації перешкод у розвитку торгівлі.

Для виконання функцій посередника в експорті в інші країни надлишку продукції скандинавських оптових товариств, а також частини продукції споживчих кооперативів (переважно сільсько-господарських) Данія, Норвегія, Швеція, Фінляндія утворили НАЕ (Скандинавський кооперативний експорт). Ця організація займається також експортом меблів, що виготовляють на кооперативних підприємствах цих країн, у Німеччину, Японію, Великобританію і США.

Важливі організаційно-економічні зрушення відбуваються в Азії, де створені: ASEAN - Асоціація держав Південно-Східної Азії (Індонезія, Малайзія, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни, Бруней і В'єтнам);

СМАС - Спільний ринок арабських країн - економічна організація групи арабських країн у структурі Ліги арабських держав (Спільний ринок утворюють Єгипет, Йорданія, Ірак, Ємен, Кувейт, Лівія, Мавританія, ОАЕ, Сирія, Сомалі, Судан) з метою протистояння економічному тиску з боку західних країн та їхніх економічних угруповань; К.СО - Регіональне співробітництво з метою розвитку (Іран, Пакистан, Туреччина), до якого приєднуються країни Центральної Азії з колишнього СРСР.

Значно більше подібних міждержавних об'єднань на Африканському континенті. ОАУ - Організація африканської єдності, в яку входять всі незалежні держави Африки, крім ПАР. У межах цієї організації особливе місце належить Комісії з питань науки, техніки і досліджень. До її компетенції входить широке коло питань економічного розвитку країн континенту. При Комісії функціонує Міжафриканський дослідницький фонд, який розташований у Лагосі (Нігерія).

Досить суперечливою з моменту свого заснування (1965 р.) стала ОСАМ - Спільна Афро-Маврикійська організація, яка спочатку своїм завданням ставила сприяння економічному, політичному і соціальному співробітництву країн-учасниць. У 1974 р. вона відмовилась від розглядання політичних питань і зосередила увагу на розвитку економічних, технічних та культурних зв'язків. До складу організації входять: Бенін, Кот-д'Івуар, Буркіна-Фасо, Маврикій, Нігер, Руанда, Сейшельські острови, Сенегал, Того, ЦАР.

Практично такі самі завдання вирішує ОМУЗ - Організація з освоєння басейну річки Сенегал. Членами цієї міжнародної інституції є Мавританія, Малі та Сенегал. Країни ОМУ5 координують дослідження і роботи, пов'язані з освоєнням природних ресурсів на своїх територіях, реалізуючи окремі проекти щодо іригації, сільськогосподарства, тваринництва, гідроелектроенергетики, добувної та обробної промисловості, транспорту і зв'язку. Аналогічні функції передбачає ОМОКВ - Організація з експлуатації та розвитку басейну річки Кагери, куди входять Бурунді, Руанда, Танзанія, Уганда.

Постійний консультативний комітет Магрибу - МРСС - утворюють Алжир, Мавританія, Марокко, Туніс. Країни-учасниці проводять консультації з економічних питань на урядовому рівні, обмін технічною інформацією у сферах промисловості, телекомунікацій,

транспорту, зв'язку, зайнятості та праці, розвитку судно-плавства, туризму. Серед інших міждержавних загальноекономічних організацій в Африці слід назвати ІІЕАС - Союз держав Центральної Африки (Заїр, Чад, ЦАР); ЦОЕАС - Митний і економічний союз Центральної Африки (Габон, Камерун, Конго, ЦАР); ЕСОУА5 - Економічне співтовариство держав Західної Африки (Бенін, Кот-д'Івуар, Буркі-на-Фасо, Гамбія, Гана, Гвінея, Гвінея-Бісау, Ліберія, Мавританія, Малі, Нігер, Нігерія, Сенегал, С'єрра-Леоне, Того, Кабо-Верде). У зв'язку зі зростаючою взаємозалежністю держав та інтернаціоналізацією господарського життя різні міждержавні економічні об'єднання почали виникати також в Латинській Америці. Наприклад, ПА (Амазонський пакт), до складу якого входять Болівія, Бра-зилія, Венесуела, Гайана, Колумбія, Перу, Суринам, Еквадор, було створено з метою спільного вивчення, освоєння, використання і охорони ресурсів Амазонії та прискорення інтеграції економічних структур країн-учасниць. СА - Андська група - об'єднує Болівію, Колумбію, Перу, Венесуелу. Вона реалізує програму прискореного економічного зростання шляхом інтеграції економік, узгодження економічної політики, в тому числі щодо іноземного капіталу.

Амазонський пакт, Андська група, а також Ла-Платська група (ОСР), що об'єднує Аргентину, Болівію, Бразилію, Парагвай, Уругвай, є субрегіональними угрупованнями, які діють у межах ALADI - Латиноамериканської асоціації інтеграції, куди крім названих уже країн входять також Мексика і Чилі. Країни-учасниці Асоціації укладають між собою угоди про преференціальну торгівлю, економічне взаємодоповнення, співробітництво у сільському господарстві, науці, техніці, розвитку туризму та охороні навколишнього середовища. За Договором Монтевідео II (1980 р.) країни Асоціації поділені на три групи: більш розвинені (Аргентина, Бразилія, Мексика); середнього рівня розвитку (Венесуела, Колумбія, Перу, Чилі, Уругвай) і менш розвинені (Болівія, Парагвай, Еквадор). Передбачається надання преференцій менш розвиненим країнам з боку більш розвинених.

Договір Чагуарамас передбачає політичне та економічне співробітництво країн Карибського співтовариства (CARICOM), до складу якого входять Антигуа і Барбуда, Барбадос, Беліз, Гайана, Гренада, Домініка, Сент-Вінсент, Сент-Люсія, Тринідад і Тобаго, Ямайка, Монтсеррат, Сент-Кристофер і Невіс, Антіля. Надзвичайно малі розміри територій спонукають ці країни до узгодження позицій з найважливіших міжнародних політичних та економічних питань, спільних виступів на міжнародній арені.

У 1975 р. створено Латиноамериканську економічну систему (SELA), до якої увійшли Аргентина, Барбадос, Болівія, Бразилія, Венесуела, Гаїті, Гайана, Гватемала, Гондурас, Гренада, Домініканська Республіка, Колумбія, Коста-Ріка, Куба, Мексика, Нікарагуа, Парагвай, Перу, Сальвадор, Тринідад і Тобаго, Уругвай, Чилі, Еквадор, Ямайка і Суринам. Країни-учасниці відпрацьовують спільні позиції з міжнародних економічних і соціальних питань та щодо третіх країн і організацій, розв'язуючи завдання сприяння внутрішньорегіональному співробітництву з метою прискорення соціально-економічного розвитку.

Торгові палати 45 країн Азії й Африки утворили Афро-азіатську організацію економічного співробітництва (AFRASEC), визначивши її основним завданням сприяння прискоренню процесу індустріалізації в країнах Азії й Африки, здійсненню обміну в комерційній, фінансовій і технічній галузях.

З метою координації політичної діяльності та співробітництва у сфері економіки, транспорту, культури, громадянства, віз 21 держава Арабського Сходу (Афро-азіатський регіон) утворили Лігу арабських держав (LAS).

Ломейська конвенція між 66 країнами Африки, басейнів Карибського моря і Тихого океану (АКТ) та державами ЄС є не тільки юридичною формою регулювання торгово-економічних відносин, а й промислового, фінансового і технічного співробітництва між країнами-учасницями.

Регіональна структура сучасного світового господарства відповідає передусім тенденції до об'єднання індивідуальних, монополістичних і національних капіталів. Це зумовлено як логікою розвитку рівня продуктивних сил, так і потребами поділу праці, спеціалізацією й

кооперацією виробництва, його концентрацією і централізацією.

Регіональні економічні комісії ООН (ECE - Економічна комісія для Європи; ESCAP - Економічна і соціальна комісія для Азії і Тихого океану; ECA - Економічна комісія для Африки; ECWA - Економічна комісія для Західної Азії; ECLA - Економічна комісія для Латинської Америки) покликані сприяти економічному розвитку і співробітництву країн відповідного регіону, проводити дослідження, розробляти рекомендації урядам своїх країн. Маючи розвинуті інституціональні структури, ці комісії визначають першочергові напрями своєї діяльності, виходячи з конкретних обставин непропорційності розвитку економічних основ двох тенденцій - доцентрової та відцентрової.

У регіональній підструктурі світового господарства слід розрізнити загальне й особливе. Загальне полягає в тому, що будь-які об'єднання створюються для реалізації спільного інтересу країн-учасниць. Завдяки участі в міжнародному поділі праці країна дістає доступ до засвоєних попередніми і сьогоdnішнім поколіннями природних ресурсів у різних районах планети, до створених людством продуктивних сил, накопичених знань і навичок. Доступ, за висловом К. Маркса, до "загальних продуктивних сил суспільного мозку" дає змогу кожній країні, її народу певною мірою, з більшими чи меншими витратами задовольняти свої матеріальні та духовні потреби. Звідси й об'єктивна зацікавленість держав у функціонуванні світового господарства. Цей спільний економічний інтерес і є цементуючою основою цілісності світового господарства.

Функціонування світового господарства означає подальше поглиблення взаємозалежності його суб'єктів. Розвиток регіональної економічної інтеграції посилює координацію економічної політики, передусім країн розвиненої ринкової економіки. Не завжди ці процеси проходять узгоджено, хоча в цих країнах досягнуто певної суспільної злагоди щодо моделі розвитку. Звідси особливе в регіональних підсистемах виявляється, поперше, в специфіці інтересів окремих членів підсистем, по-друге, у неоднакових можливостях різних економічних угруповань у досягненні спільного інтересу.

Отже, міжнародна економічна інтеграція ґрунтується на розвитку продуктивних сил, міжнародному усупільненні виробництва через його інтернаціоналізацію та відповідну еволюцію економічних відносин. Розвиток продуктивних сил виявляється в поглибленні міжнародного поділу праці, що зумовлює урізноманітнення зв'язків у виробництві, технологіях, торгівлі, фінансах тощо. Результатом міжнародного усупільнення виробництва є інтернаціоналізація господарського життя. Усе це призводить до ускладнення економічних відносин, а також політичних і правових зв'язків між країнами. Є кілька ступенів розвитку регіональної економічної інтеграції. Найпростішою формою є зона вільного товарообміну, як, наприклад, ЕФТА. Для такого початкового ступеня характерне зняття обмежень товарообміну між країнами - учасницями відповідного договору щодо кількісних показників і тарифних бар'єрів. Наступною сходинкою є митний союз, коли такі обмеження встановлюються також щодо третіх країн. Важливим ступенем розвитку регіональної економічної інтеграції є створення спільного ринку. При цьому ліквідуються і немитні бар'єри та вводиться вільне переміщення товарів, капіталів, робочої сили, валютних ресурсів між країнами-учасницями. Вищим ступенем регіональної економічної інтеграції стає економічний союз, класичним прикладом якого є ЄС, де мають вироблятися і втілюватися в життя єдина економічна політика, впроваджуватися валюта тощо, ЄС розвивається у напрямі до специфічного федеративного об'єднання через немалі труднощі та суперечності. Проте, щоб підійти до такого ступеня, члени ЄС пройшли тривалий шлях національного розвитку. Що ж до інтеграції, то її було започатковано в окремих галузях виробництва (у металургії, атомній і вугільній промисловості тощо) невдовзі після другої світової війни. Починаючи з Римського договору 1957 р. вона набула комплексних форм. Знаменною віхою у розвитку не тільки економічної, а й політичної інтеграції країн - членів ЄС стала Маастріхтська угода 1991 р. Ряд країн Європи, в тому числі Україна, ведуть переговори про асоціацію з ЄС. Завдання модернізації економіки, засвоєння найновітніших досягнень науки і техніки в країнах ринкової економіки, що розвиваються, можуть бути вирішені через встановлення стабільних і широких контактів з країнами розвиненої ринкової економіки. Це, в свою

чергу, можливе за умови виробництва порівняно конкуренто-спроможної продукції, що потребує вдосконалення ринкового механізму господарювання, створення змішаної економіки, запровадження інших елементів соціально орієнтованої ринкової економіки. Подібні завдання постають і перед країнами перехідної від централізовано керованої до ринкової економіки. Отже, проблема створення в країнах цих двох соціально-економічних підсистем механізму економічного саморегулювання багато в чому збігається із завданням адаптації цих країн до сучасних реалій світового господарства.

Крім того, країни перехідної від централізовано керованої до ринкової економіки паралельно вирішують надзвичайно складну проблему становлення своєї державності, роблять спробу підвести під неї економічний ґрунт. Вирішення таких проблем уповільнює економічні перетворення, оскільки відтягує і сили, і кошти, потрібні ще й для подолання опору старих структур.

Шляхи входження України до європейського економічного простору можуть бути досить різноманітними, проте визначатимуть їх темпи внутрішньої трансформації системи. Ця трансформація, якщо подавати її у дещо спрощеному вигляді, характеризуватиметься акцентом на власні сили та ресурси з урахуванням об'єктивної не-обхідності закладання нових засад співробітництва України з іншими державами колишнього СРСР (зв'язки з ними набули характеру зовнішніх економічних зв'язків) та визначенням економічної стратегії, спрямованої на розвиток економічних відносин із Заходом.

Важливе міжнародне значення має також позиція Заходу з надання Україні безпосередньої термінової підтримки на шляху до цивілізованої ринкової системи та у розробці міжнародної програми участі країн Заходу в реконструкції держав Східної Європи (в тому числі України). Програму мають контролювати західні країни і міжнародні фінансові інститути, залишаючи, її водночас обов'язково відкритою для ініціативи й участі держав Східної Європи як рівноправних партнерів.

Функціональну підструктуру сучасного світового господарства становлять об'єднання країн (та інших суб'єктів ринкової системи), які діють виходячи з конкретних економічних інтересів (торгових, валютних, галузевих тощо). Діалектичний взаємозв'язок між регіональною та функціональною підструктурами сучасного світового господарства полягає в тому, що вони у своїй сукупності сприяють розв'язанню суперечностей між соціально-економічними підсистемами світового господарства, а власне функціональна підструктура зумовлює розв'язання суперечностей регіональної підструктури.

Цілісність соціально-економічних підсистем світового господарства сприяє розвитку його регіональної та функціональної підструктур. У такому взаємозв'язку криється внутрішнє джерело розвитку сучасного світового господарства.

Регіональна і функціональна підструктури ще раз підтверджують, що в сучасних умовах розвиток кожної країни невіддільний від участі її в широкому обміні матеріальними, науковими, духовними цінностями. Економічні зв'язки функціонують як між окремими державами різних рівнів розвитку, так і між економічними об'єднаннями їх. Ці зв'язки набувають різноманітних форм: від торгового обміну до спеціалізації й кооперування виробництва.

У функціональній підструктурі сучасного світового господарства слід виділити спеціалізовані економічні об'єднання ООН:

1) АСС - Адміністративний комітет з координації, постійний орган ООН, який здійснює взаємозв'язок і координує роботу із спеціалізованими закладами системи ООН і Міжнародним агентством з атомної енергії (IAEA); 2) UNPC - Комісія ООН з питань народонаселення, що займається проблемами демографії та демографічної статистики в міжнародному масштабі; 3) СТС - Комісія ООН з транснаціональних корпорацій (ТНК), основні функції якої полягають у всебічному і глибокому аналізі питань, пов'язаних з діяльністю ТНК, з метою вивчення можливості вироблення спільної угоди між зацікавленими сторонами; 4) CDR - Комітет з планування розвитку; 5) CNR - Комітет з природних ресурсів; 6) ESCAP Statistical Committee - організація, покликана подавати допомогу країнам регіону Азії і Тихого океану в становленні та розвитку національних статистичних служб, а також розробляти рекомендації з питань статистичної методології

та проведення статистичних опитувань; 7) ILO - Міжнародна організація праці, головними завданнями якої є сприяння поліпшенню умов праці, регламентація робочого часу та набору робочої сили, боротьба з безробіттям, гарантія зарплати, що забезпечує задовільні умови життя, захист працівників від професійних захворювань та нещасних випадків тощо; 8) PCNIDS - Підготовчий комітет для нової міжнародної стратегії розвитку, який складав проекти Міжнародної стратегії розвитку на 1981-1990 рр. і 1991-2000 рр. з метою сприяння соціально-економічному прогресу в країнах ринкової економіки, що розвиваються, а нині і в країнах, що переходять до ринку, забезпечення їхньої рівноправної й ефективної участі у виробленні та реалізації всіх рішень і постанов у сфері міжнародного економічного співробітництва; 9) INAP - Програма розвитку ООН, що є основним каналом надання багатосторонньої технічної та доінвестиційної допомоги (направлення експертів, поставки устаткування, підготовка національних кадрів тощо) країнам ринкової економіки, що розвиваються, та країнам, що переходять до ринку. Крім спеціалізованих до функціональної структури належать галузеві економічні об'єднання в рамках ООН, а саме: IAEA - Міжнародне агентство з атомної енергії; UNIDO - Організація ООН з питань промислового розвитку; FAO - Продовольча і сільськогосподарська організація ООН; ICAO - Організація міжнародної цивільної авіації; UNCTAD - Конференція ООН з торгівлі і розвитку, яка займається всією сукупністю питань сприяння розвитку міжнародної торгівлі на рівноправній і взаємовигідній основі; IBRD - Міжнародний банк реконструкції і розвитку; IMF - Міжнародний валютний фонд; WHO - Всесвітня організація охорони здоров'я; WIPO - Всесвітня організація інтелектуальної власності та ін. Міждержавні галузеві організації також входять до функціональної структури сучасного світового господарства. Серед них чільне місце посідають EURATOM - Європейське товариство з атомної енергії; ECSC - Європейське об'єднання вугілля і сталі; OPEC - Організація країн - експортерів нафти; AOAD - Арабська організація сільськогосподарського розвитку; ICO - Міжнародна організація з кави; ECAC - Європейська конференція цивільної авіації; IOSC "Intelsat" - Міжнародна організація супутникового зв'язку; GATT - Генеральна угода з тарифів і торгівлі; ADB - Азіатський банк розвитку; ALAB - Арабо-Латиноамериканський банк; EBRD - Європейський банк реконструкції і розвитку. У функціональній структурі діють також і міжнародні галузеві об'єднання підприємців: SITA - Міжнародне товариство авіаційного електрозв'язку; ISMA - Міжнародна асоціація виробників фосфатів; IRU - Міжнародний союз автомобільного транспорту; IUMI - Міжнародний союз морського страхування та багато інших.

§ 5. Світове господарство як зростаюча суперечлива цілісність

Розвиток світового господарства, пристосування його до змін, пов'язаних з науково-технічним прогресом, зумовили розмаїття структур - соціально-економічної, регіональної та функціональної. Єдність світового господарства досягається через розв'язання суперечностей його різноманітності.

Еволюція світового господарства є невіддільною від інтернаціоналізації обміну і виробництва. Ці взаємопов'язані економічні процеси розгортаються у сфері міжнародних економічних відносин, позначаються на підвищенні ролі різних форм промислової кооперації, зростанні господарської та організаційно-економічної взаємо-залежності різних країн і міжнародних економічних організацій.

Інтернаціоналізація обміну і виробництва все більше набуває незворотного характеру, відбиваючи розвиток єдності як національних господарств, так і різноманітних структур у світовому господарстві, сприяючи розв'язанню його суперечностей. Відкритістю економіки визначається суспільний прогрес для всіх держав, а замкнутість згубна. У більшості країн процес відтворення практично неможливий без зовнішніх економічних зв'язків.

Перехідний стан, в якому знаходиться світове господарство, найповніше виявляється у процесі соціалізації, що тією чи іншою мірою охопив усі країни. На фоні розгортання цього процесу розвиваються суперечності світового господарства. Виваженість сучасного наукового підходу полягає у визнанні існування суперечностей і поступовому

розв'язуванні їх у процесі взаєморозвитку, а не через знищення однієї із сторін суперечності.

Важливою суперечністю світового господарства є суперечність між країнами розвинутої ринкової економіки та державами перехідної від централізовано керованої до ринкової економіки. Зазначена суперечність виявляється у різних формах. Наприклад, у той час, коли в розвинених країнах спостерігається новий виток НТП, пов'язаний зі зростанням концентрації капіталу, в країнах перехідної економіки відчувається гостра нестача коштів, зокрема на впровадження новітніх технологій у виробництво. За подібних умов конкуренція між двома групами країн стає більш жорсткою. Одним із серйозних теоретичних і практичних питань залишається подальше поглиблення європейської інтеграції та формування європейського економічного простору. Ця проблема охоплює не тільки власне економічну, а й політичну сферу. Участь країн Східної Європи (в тому числі України) в інтеграційних процесах на континенті потребує політичної відповідальності та врахування їхніх національних інтересів. Проте на сьогодні немає глибокого наукового аналізу цих проблем, а також цілісної концепції участі, скажімо України, в цих процесах, крім того, нашаровуються складні обставини державотворення.

У світовій практиці відпрацьовується ефективний механізм захисту регіональних економічних інтересів при одночасній активній взаємодії з третіми країнами. Це одна з нових тенденцій у розвитку міжнародного поділу праці, яка певним чином впливає на становище країн перехідної економіки в світовому господарському середовищі та вимагає від них пошуку і створення власних механізмів входження у світові ринки. Створення спільних підприємств, у кращому випадку, дасть можливість лише наблизитися до світового рівня, але перевершити його можна тільки завдяки запровадженню власних високих технологій. Отже, виникають завдання, розв'язання яких лежить у площині пошуку оптимального співвідношення процесів внутрішньої трансформації господарства в країнах перехідної економіки з новими тенденціями у зовнішньоекономічній діяльності їх та у світовій економіці.

За всеосяжної кризи, що охопила практично всі країни перехідної економіки, у сфері спільного підприємництва західні партнери відчувають практичну відсутність серйозних стимулів і реальних умов для великих капіталовкладень в економіку країн Східної Європи. Проте на Заході поступово перемагає конструктивний підхід до подолання цієї форми суперечності. Він полягає у визнанні необхідності спільного пошуку ефективних механізмів розв'язання передусім глобальних соціально-економічних проблем.

Суперечність між країнами розвинутої ринкової економіки і країнами ринкової економіки, що розвиваються, також є суперечністю світового господарства. Вона особливо помітно виявляється у відносинах асиметричної, деформованої взаємозалежності транснаціонального капіталу та країн ринкової економіки, що розвиваються. Транснаціональні корпорації (ТНК), діючи в цих країнах, орієнтують і матеріально сприяють переходу їх на інтенсивний тип економічного зростання, але паралельно відтворюють відносини залежності. Кожна країна відповідно до характеру та рівня розвитку її економіки або сприяє діяльності іноземного капіталу (Аргентина, Мексика, Південна Корея, Малайзія, Сінгапур, Гонконг, Тайвань тощо), або уникає економічних відносин з ним (Лівія, Гана, Шрі-Ланка тощо), або юридичне регулює діяльність ТНК (Індія, Бразилія, Єгипет, Нігерія тощо). Безперечно, що у всіх розглянутих випадках виникають нові суперечності. Вони, як правило, полягають у тому, що багато країн ринкової економіки, що розвиваються, володіють незліченними природними багатствами, проте залишаються слабкорозвиненими, оскільки не зуміли вчасно визначити як свої порівняльні переваги в конкурентній боротьбі на світовому ринку, так і оптимальні способи (враховуючи залучення іноземних капіталів) використання власних ресурсів. У результаті інвестиції в індустріальний розвиток дають незначний ефект, породжують проблеми соціального характеру. Натомість у країнах Заходу структурна перебудова економіки і впровадження досягнень НТП зменшують залежність розширеного відтворення від країн, що розвиваються.

Усередині величезного масиву країн ринкової економіки, що розвиваються, також є суперечності. Об'єктивно вони спричинені дією закону нерівномірності розвитку на рівні

світового господарства. Внаслідок цього спостерігається процес диференціації між цими країнами. Однією з форм вияву процесу диференціації є різний ступінь залучення національних економік до світового поділу праці, що визначається за часткою експорту в національному доході (експортною квотою). Іншою формою вияву суперечностей між країнами ринкової економіки, що розвиваються, є різні темпи структурної перебудови економіки, тобто переходу від трудоємних до капіталоємних і далі - до наукоємних галузей. Як правило, різні країни платять різну соціальну ціну за модернізацію своїх внутрішніх структур. У той час, як, наприклад, Тихоокеанський економічний регіон розвивається надзвичайно динамічно, країни, розташовані південніше Сахари, перебувають у стані найглибшої кризи через стагнацію та агонію традиційних господарських структур і практично неспроможні скористатися в масовому масштабі плодами науково-технічного прогресу.

Суперечності між країнами, що переходять до ринкових відносин, і країнами з розвинутою ринковою системою пов'язані з тим, що ці групи країн мають неоднакові умови для ведення економічної конкуренції. Такі умови склалися внаслідок ослаблення економічних позицій країн командно-адміністративної системи, що розпалася, і посилення панівних позицій у світовому господарстві США, Японії, Німеччини, Великобританії, Франції.

Суперечності світового господарства зачіпають усі його структури - соціально-економічну, регіональну, функціональну. Дія цих суперечностей переплітається як на національному, так і на суб-регіональному та глобальному рівнях. Розв'язання зазначених суперечностей можливе за умови переростання світового господарства в єдиний організм, у якому розвиватимуться держави усіх соціально-економічних систем.

Характер розвитку взаємозалежностей і суперечностей, взаємозв'язків, що утворюються у світовому господарстві, впливає на всі складові частини його. Зміни технічних характеристик і поліпшення якості продукції, коливання світових цін на сировину і готові вироби, нестійкість у валютно-фінансовій сфері, загострення енергосировинної та продовольчої проблем, як і проблем навколишнього середовища "та-демілітаризації" тощо, - все це тією чи іншою мірою залежно від значення проблеми позначається на кожному національному господарстві, на економіці будь-якої групи країн.

До головних закономірностей розвитку сучасного світового господарства належать: 1) діалектична єдність відокремлених господарств різних країн, які відстоюють свої інтереси, вступають у певні міжнародні економічні відносини під впливом розвитку тенденції до інтер-націоналізації господарських зв'язків; 2) нерівномірність розвитку країн як причинно-наслідковий зв'язок між зростанням концентрації, монополізації виробництва і загостренням суперечностей; 3) зумовлене новим етапом науково-технічного прогресу поглиблення міжнародного поділу праці, який за речовим змістом є фактором удосконалення продуктивних сил, зростання продуктивності суспільної праці, а за суспільною формою - засобом формування міжнародної залежності, нерівноправності країн; 4) головними суб'єктами у системі світових господарських зв'язків є ТНК і ТНБ; 5) посилення впливу держави на світогосподарські зв'язки. За темпами поступу світові господарські зв'язки випереджають розвиток внутрішньогосподарських відносин, темпи створення валового національного продукту.

Частина VII. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА ЯК СИСТЕМА СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА І МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Розділ 32. Традиційні та стратегічні міжнародні економічні відносини. Платіжний баланс

§ 1. Сутність міжнародних економічних відносин, трансформація їх

§ 2. Характеристика основних форм міжнародних економічних відносин

§ 3. Регулювання світових господарських зв'язків

§ 4. Платіжний баланс як відображення економічного стану країни

Розділ 32

ТРАДИЦІЙНІ І СТРАТЕГІЧНІ МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ. ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС

§ 1. Сутність міжнародних економічних відносин трансформація їх

Економічні взаємозв'язки світового господарства як єдиної системи ґрунтуються на розвитку міжнародних економічних відносин (МЕВ), які є матеріальною основою мирного співіснування, спілкування і взаємопереплетення інтересів різних держав. МЕВ - це сукупність міжнародних економічних зв'язків, що формуються під впливом розвитку продуктивних сил, економічного устрою, політичної орієнтації країн та інших чинників. Об'єктивні потреби еволюції продуктивних сил втілюються у світових господарських відносинах. Натурально-матеріальний зміст МЕВ (частка товарів, капіталів, послуг, робочої сили, що здійснюють обіг поза національними рамками, валютні зв'язки, науково-технічний обмін тощо) відбивається у міжнародних виробничих відносинах усіх чотирьох фаз (виробництво, розподіл, обмін і споживання) єдиного процесу відтворення. МЕВ, пов'язані з фазами розподілу, обміну і споживання, є непервинними, такими, що походять від виробничих відносин фази виробництва. З розвитком процесів інтернаціоналізації господарського життя, неоіндустріальних продуктивних сил і виробничого кооперування на міжнародному рівні МЕВ поступово перетворюються на первинні виробничі відносини.

Характер сукупності МЕВ, що відбиває всі фази суспільного виробництва, визначається характером виробничих відносин усе-редині того чи іншого суспільства. Тому МЕВ є похідними, перенесеними на міжнародну, міждержавну арену економічними відносинами певного суспільства. Взаємовідносини між різними націями складаються залежно від рівня розвитку продуктивних сил, поділу праці та Внутрішніх відносин.

Отже, МЕВ мають два аспекти. По-перше, кількісну характеристику, яка віддзеркалюється у показниках об'єктів зовнішньої торгівлі, іноземних інвестицій, курсів валют тощо. По-друге, - це якісна характеристика, яка відбивається в соціально-економічній природі зовнішньоекономічних зв'язків як міжнародних виробничих відносин. МЕВ - це внутрішні виробничі відносини, винесені за національні межі. Сьогодні в світі налічують три різновиди їх: між країнами з розвиненими ринковими відносинами; між країнами, що розвиваються, та між країнами з перехідною економікою. До перехідних МЕВ належать зв'язки між країнами розвинутої ринкової економіки та країнами, що розвиваються; між першими та країнами перехідної економіки; між останніми та країнами, що розвиваються.

МЕВ як глобальні відносини втілюються в життя через три рівні: макро, мезо та мікро.

Макрорівень виявляється у міждержавних економічних відносинах, які визначають і забезпечують в сьогоdnішньому світі загальні умови розвитку МЕВ на всіх рівнях.

Меторівень - це економічні зв'язки між регіонами, містами тощо окремих країн та на міжгалузевому рівні.

Мікрорівень МЕВ являє собою зовнішньоекономічну діяльність підприємств, фірм. При цьому важливим суб'єктом МЕВ стали транс-національні корпорації (ТНК), що поєднують у своїй діяльності завдяки їхній організаційно-економічній структурі усі рівні МЕВ. Нині у світі існує понад 40 тис. ТНК, діяльність яких охоплює переважну частину світової економіки.

Функціонування світового господарства відтінює дві основні тенденції: а) цілісності світових економічних відносин; б) їх суперечливості.

Тенденція цілісності світових економічних відносин гостро ставить питання

трансформації, перебудови МЄВ, які не можуть на-далі функціонувати на нерівноправній основі. Об'єктивною основою цілісності світового господарства є загальнолюдські інтереси, в широкій палітрі яких виділяють основний цивілізаційний економічний інтерес - збереження і стабільність земної цивілізації на ґрунті соціально-економічного прогресу.

Економічні інтереси не тільки визначаються системою виробничих відносин, а й виступають первинною, внутрішньо властивою їм формою виявлення. ЦивілізаційніTM економічні інтереси (створення економічної бази для розв'язання таких глобальних проблем, як екологічні, досягнення економічної безпеки тощо) зумовлюють певні МЄВ, які є передумовою і водночас результатом процесів цілісності у світових продуктивних силах. Реально в економіці будь-якої країни виробничі відносини певного типу в чистому вигляді не існують. Більше того, новий ступінь розвитку визначається сьогодні як ступінь поліструктурних, паралельних соціальних форм. На терені економічної взаємозалежності держав набуває подальшого розвитку потреба в міжнародному регулюванні світових господарських зв'язків. Ця потреба покладена в основу тенденції до активізації зусиль різних країн (або їх угруповань) щодо узгодженого вирішення проблем міжнародних економічних відносин.

Близькість економічних інтересів при одній і тій самій формі господарювання характеризується їх системною приналежністю. З урахуванням спадкоємності суспільного розвитку можна стверджувати: деякі риси, властивості економічних інтересів, характерні для однієї форми господарювання, можуть виявлятися в економічних інтересах за іншої форми, тобто також бути спорідненими. Наприклад, спорідненість може ґрунтуватися на загальних закономірностях розвитку товарно-грошових відносин і сучасних формах організації виробництва. Вона може позначатись також на економічних інтересах працівників в умовах різних технологічних способів виробництва. Ця об'єктивність викристалізовується в потребі працівників у професійних знаннях.

Формування і розвиток названих вище інтересів і потреб багато в чому суперечливі і трактуються різними країнами неоднаково. Виробити загальну платформу, яка була б прийнятною для всіх учасників міжнародного економічного співробітництва, непросто. Проте завдання розробки концептуальної програми розвитку світових господарських зв'язків як одного з імперативів взаємозалежності держав дуже важливе. Так, для України особливо цінним є досвід взаємного пов'язування інтересів, накопичений іншими країнами, оскільки цей досвід ґрунтується на терені політико-економічних інструментаріїв, а не на терені директивно-командних методів.

Однією з причин трансформації МЄВ є потреба у принципово новому механізмі функціонування світового господарства, зумовлена розмиванням традиційної моделі міжнародного поділу праці (МПП), його реалізацією здебільшого на міжфірмовому (міжанклавному) рівні. Еволюція умов світового господарського життя, коливання економічної кон'юнктури, зрушення в балансі сил між основними учасниками зовнішньоекономічного обміну спричиняють зміни в критеріях можливих типів міжнародної спеціалізації - від трудомісткої і капіталоемної до високотехнологічної, наукоємної експортної продукції з порівняно великими витратами на науково-дослідні й експериментально-конструкторські розробки (НДЕКР).

Основний потенціал розвитку економіки все більше зосереджується в технологічно складних, наукоємних галузях, успіх яких на ринку визначатиметься ефективною організацією. Відповідно все більшу роль відіграватиме міжнародне виробництво з його спеціалізацією, що поглиблюватиметься і відтіснятиме традиційні форми торгівлі, сприятиме зміцненню виробничо-інвестиційної моделі співробітництва.

Різні країни мають неоднакові можливості розвивати галузі, так чи інакше пов'язані з інформаційними технологіями, зокрема з комп'ютерними системами обробки інформації, транспортуванням даних за допомогою телекомунікаційних і оптиковолоконних засобів зв'язку тощо, тобто мають різні стартові можливості для пошуків власного місця в новій структурі міжнародного поділу праці.

Поглиблення і розширення сфери об'єктивної дії загальних економічних законів

(підвищення потреб, економії часу, вартості тощо) ґрунтуються на цілісності світового господарства, сприяють реалізації потреби в новій системі взаємодії всіх держав. Наприклад, причинно-наслідкові зв'язки, що відтворюють зміст об'єктивного закону економії часу, передбачають для країн - учасниць МПП і обміну більш повне і з меншими витратами задоволення своїх матеріальних потреб, ніж це робилось би наодинці, в ізоляції. Усі держави, які не ігнорують можливості економічних відносин, заінтересовані у створенні нормальних умов для функціонування цього закону.

Отже, об'єктивна необхідність трансформації МЄВ полягає в цілісності світового господарства, що зростає, виявленні спорідненості економічних інтересів країн, реалізації потреби в новому механізмі функціонування світових економічних відносин, новій структурі МПП, розширенні сфери дії загальних економічних законів.

На етапі глобальних зрушень від авторитарних режимів до демократії важливо забезпечити реалізацію принципу свободи вибору для будь-якої країни її суспільно-політичного й економічного устрою, форм участі у світових економічних відносинах тощо, але не вузького, з двох можливостей (або-або), а множинного вибору. Одна з особливостей цього етапу полягає в тому, що в самій природі інформаційного суспільства закладено основи неминучої змі-

ни пріоритетів: посилюється потреба в реалізації здібностей особистості, натомість послаблюється вплив держави. Специфіка України в цьому відношенні полягає в тому, що розвій демократичних процесів на початковому етапі державотворення потребує належної національної відособленості, тоді як розвиток ринкових відносин потребує економічної інтеграції, об'єктивно відкидає національну замкненість.

Нині модель двосистемного антагонізму на рівні світових зв'язків вже зруйновано, тому реальні можливості трансформації МЄВ пов'язують не із змаганням двох систем, а з новими методами господарювання, перехідними типами і формами, що становлять внутрішню тканину світового господарства.

Сутність проблеми трансформації МЄВ у світовому господарстві полягає в пошуках форм і методів (економічних, політичних, дипломатичних) розв'язання суперечності між сучасним характером цих відносин і обставинами в світі, що змінилися внаслідок прискорення тенденції до глобалізації економіки, переміщення акцентів з ідеологічних конструкцій на економічні важелі формування нових моделей людської діяльності, творення більш високої якості життя.

Добре відомі процеси, які посилюють глобальний характер економіки: зростання частки частини національного доходу, що реалізується на зовнішньому ринку; міжнародна спеціалізація і кооперування виробництва; поширення досягнень науково-технічного прогресу; розвиток фінансових ринків тощо.

Сучасний зміст і характер МЄВ відбивають розвиток економічних зв'язків. Щодо змісту МЄВ, то його трансформація відбувається внаслідок змін, по-перше, у розвитку світових продуктивних сил, факторів виробництва, його ресурсів, а по-друге, у складових світової економіки при розвитку її до суперечливої цілісності. На зміну традиційним формам МЄВ, які охоплюють сферу обігу, приходять стратегічні, які охоплюють безпосередню сферу виробництва. Щодо характеру МЄВ, то тут конче потрібно розв'язати проблему трансформації традиційних відносин "панування і підкорення" до стратегічних, заснованих на "розподіленій відповідальності". Якщо до розпаду командно-адміністративної системи та утворення країн з перехідною до ринкової економіки стратегія сутності МЄВ прямувала до рівноправних, справедливих, взаємозалежних економічних зв'язків між обома групами країн ринкової економіки (розвинених держав та країн, що розвиваються), то нині постала проблема трансформації МЄВ між трьома сучасними складовими світової економіки (включаючи перехідні країни).

На VI спеціальній сесії Генеральної Асамблеї ООН (1974 р.) країни, що розвиваються, висунули програму нового міжнародного економічного порядку (НМЕП). На основі політичного регулювання світових господарських зв'язків на міждержавному рівні передбачалось встановлення економічно обґрунтованого співвідношення цін на сировину, продовольчі товари і промислові вироби, упорядкування валютно-фінансових відносин та

інші заходи, спрямовані проти панівного становища транснаціонального капіталу в системі МЄВ. З кінця 70-х років лозунг НМЕП фактично набрав статусу офіційної доктрини країн, що розвиваються.

З середини 80-х років набувають розвитку концепція і програма створення системи міжнародної економічної безпеки (МЄБ) у рамках всеохоплюючої системи міжнародної безпеки. Перевага концепції МЄБ, що охоплює взаємозв'язки усіх трьох складових сучасної світової економіки, полягає у відмові від зайвої ідеологізації й політизації МЄБ.

Завдання забезпечення МЄБ розглядаються в комплексі з іншими глобальними проблемами, у взаємозв'язку з питаннями роззброєння, екології.

Створення системи МЄБ є цільовою функцією трансформації МЄВ, а встановлення НМЕП - одним з елементів системи МЄБ. Їхні цілі, методи та шляхи розв'язання багато в чому збігаються.

Нерівномірність розвитку складових світового господарства зумовлює багатокладність його економічного організму. Звідси, з одного боку, вигоди від участі у МПП розподіляються нерівномірно між укладами, що знаходяться на різних ступенях техніко-економічного розвитку, тобто між країнами, що розвиваються, та розвиненими. З другого боку, регулярний обмін засобами і предметами праці між укладами здійснюється попри відмінності в рівнях розвитку продуктивних сил. Достатня зона сумісності між укладами проходить через поділ праці, його кооперування, комбінування тощо, тому трансформацію МЄВ пов'язують з розширенням та поглибленням економічного співробітництва між країнами в таких основних напрямках:

- 1) розвиток стратегічних, виробничо-інвестиційних зв'язків через кооперацію виробництва, обмін сучасною технологією та організацію спільних досліджень НДЕКР, створення спільних підприємств і господарських організацій;
- 2) розвиток традиційних зв'язків через сферу обігу, розширення торговельно-економічного співробітництва на компенсаційній основі, розвиток співробітництва в галузі кредитних відносин.

Для реалізації національних інтересів розширення господарських зв'язків будь-якої країни за цими напрямками рівноцінне більш повній реалізації переваг МПП.

Національні інтереси окремих країн та інтереси розвитку світового господарства утворюють єдину ієрархічну систему "національні інтереси - інтереси світового господарства", де національні інтереси залишаються визначальним елементом. Кожна країна намагається використати переваги МПП передусім для забезпечення власних національних інтересів. Проте національна економічна політика будь-якої держави не повинна залишатися виключно національною, вона має враховувати своє місце в системі "національні інтереси - інтереси світового господарства", економічним відносинам якої властиві дві протилежні тенденції - до розвитку і до гальмування. Тенденція до розвитку визначається передусім НТП, тенденція до гальмування - протилежністю специфічних економічних і політичних інтересів, зумовлених відмінностями в ступенях розвитку ринків товарів, праці, капіталів та інформації, у глибині поділу праці всередині тієї чи іншої країни. Однак внаслідок необхідності розв'язання глобальних проблем цивілізації все більшого значення набуває перша тенденція.

Формування взаємопов'язаних інтересів держав вбачається ефективним за умови врахування інтересів інших країн у логіці власного економічного розвитку і власного економічного інтересу, що розширює вибір варіантів здійснення їх і способів стикування їх з інтересами інших країн.

Покажемо щодо цього є розмаїте тлумачення терміна "НМЕП", що підтверджує наявність широкого діапазону позицій з проблем трансформації міжнародних економічних відносин. НМЕП розглядається як: 1) модель майбутнього світової економіки; 2) глобальна управлінська стратегія; 3) зведення положень з питань перебудови МЄВ; 4) стратегія реорганізації світової економіки.

Незважаючи на суперечливі позиції прихильників НМЕП серед країн, що розвиваються, сильні сторони змісту програми полягають у тому, що, по-перше, вона спрямована на подолання багатьох елементів нерівноправності в міжнародній економічній системі, які

склалися ще в колоніальну епоху, і, по-друге, містить вимоги певного упорядкування світових господарських зв'язків, ліквідації дискримінаційних обмежень, міжнародного регулювання окремих секторів світового господарського життя.

Проте модель НМЕП не позбавлена істотних недоліків: а) вона не може претендувати на роль всеохоплюючої концепції кардинальної перебудови світових господарських зв'язків, оскільки має на меті забезпечення інтересів передусім країн, що розвиваються; сектори міжнародного економічного спілкування, що безпосередньо не зачіпають ці країни, не входять у програму НМЕП; б) саме тлумачення потреб країн, що розвиваються, має здебільшого односторонній характер, що впливає з надмірного перебільшення ролі зовнішніх факторів і відповідної недооцінки важливості власних зусиль молодих держав; в) основні вимоги НМЕП передбачають створення сприятливого, пільгового зовнішньоекономічного режиму тільки для країн, що розвиваються, за рахунок розвинених країн (вимоги перерозподілу на користь бідних країн певної частини національного доходу багатих країн, теза про зовнішньоторговельні та фінансові пільги, заклик до стабілізації цін на сировину, яку вивозять країни, що розвиваються, на вигідному для них рівні тощо); г) програма НМЕП непослідовна, вона не зачіпає соціально-економічні аспекти світової господарської системи, а передбачає її реорганізацію фактично на тих самих принципах, на яких побудована сучасна система.

Сьогодні заклики до встановлення НМЕП не зняті з порядку денного, однак постають питання як про реалістичну переоцінку перспектив руху за НМЕП, так і про альтернативні гасла трансформації світових господарських зв'язків.

Перспективи реалізації трансформації МЄВ на основі МЄВ вбачаються в різнобічному аналізі об'єктивних та суб'єктивних моментів, закріпленні висновків аналізу в міжнародних правилах, нормах і гарантіях прогресивного розвитку світових господарських зв'язків.

Першочерговими об'єктивними чинниками її є: 1) взаємозв'язок між інтеграційними процесами та нерівномірністю економічного і політичного розвитку країн; 2) багатогранна міжнародна кооперація; 3) негативні зовнішньоекономічні чинники, що впливають на національну економіку будь-якої країни.

Взаємозв'язок між інтеграційними процесами та нерівномірністю економічного і політичного розвитку країн полягає в тому, що інтернаціоналізація як основа господарського зближення, взаємо-залежності націй надає інтеграційним процесам незворотного характеру; нерівномірність як джерело конфліктного розвитку зумовлює відмінність форм інтеграції та інтеграційної політики (митний, валютно-економічний союзи тощо), спричинює боротьбу "гегемонів" (ЄС, США, Японія). Нерівномірність - основа для відцентрових та доцентрових тенденцій усередині інтеграційних угруповань, висунення на перший план однієї з них.

Для сучасного стану багатогранної міжнародної кооперації найхарактернішими є такі риси: організація кооперації на основі довго-строкових програм та угод, розширення масштабів її; комплексний підхід, що передбачає розв'язання не лише виробничих і торговельних, а й науково-технічних, валютно-фінансових, правових питань; тенденція до поглиблення внутрішньогалузевої та науково-виробничої кооперації.

Серед негативних зовнішньоекономічних чинників, що впливають на національну економіку будь-якої країни залежно від інтенсивності її участі в МПП, слід зазначити специфічні особливості світових товарних ринків, які визначаються об'єктивною дією кон'юнктурних коливань, закономірностями ціноутворення, станом сфери фінансів і кредиту, системою взаємовідносин партнерів тощо. Вплив негативних чинників детермінує експортні та імпорتنі мож-

ливості, умови торгівлі окремими товарами, обсяги валютних надходжень і витрат, науково-технічний, технологічний обміни тощо. Цілком природно, що ступінь впливу залежить від рівня економічного зростання кожної окремої держави: зачіпаючи однаковою мірою всі групи країн, зазначені чинники негативно впливають здебільшого на національну економічну безпеку (НЄБ) країн, що розвиваються та переходять до ринкової економіки.

Національне господарство більшості країн, що розвиваються, і тих, що переходять до

ринку, спрямоване на виробництво й експорт сировинних товарів. Практично постійне заниження цін на мінеральну сировину в останні десятиліття, закономірності ціноутворення в світовому господарстві, що неминуче призводять до зростання цін переважно на готові промислові вироби, по-перше, скорочують експортні доходи більшості країн, що розвиваються та переходять до ринку, по-друге, зумовлюють "ножиці цін" на світових ринках, які по суті обезкровлюють економіку країн з моно-культурним виробництвом. Об'єктивний процес диференціації закономірно підсилює відмінності в конкретних економічних інтересах країн, що зберігають експортно-сировинну спеціалізацію, нових індустріальних держав, країн-експортерів нафти, найменш розвинених країн, різних груп країн перехідної економіки тощо. В цьому полягає одна з причин труднощів розробки програми перебудови МЄВ, що задовольняла б усі країни.

Подолання таких суб'єктивних факторів, як застосування в між-державних відносинах ембарго на експорт, блокування кредитів чи валютних коштів, арешт на платежі, економічна блокада, списки "стратегічних товарів" тощо, можливе за умови вдосконалення між-народно-правової системи економічного співробітництва. Ця система містить: а) комплекс двосторонніх угод про економічне, промислове і науково-технічне співробітництво, що виходять за рамки традиційних договорів, оскільки передбачають розвиток різноманітних форм економічних зв'язків і розраховані на тривалу перспективу; б) довгострокові програми та спеціальні двосторонні угоди в окремих конкретних сферах співробітництва (з питань захисту навколишнього середовища, розвитку охорони здоров'я, використання атомної енергії, космосу, Світового океану, модернізації сільськогосподарства, транспорту тощо);

Важливим є дотримання одного з принципів реалізації зазначеної вище міжнародно-правової системи, а саме: НЕБ окремо взятої країни і МЄВ в цілому нерозривно взаємопов'язані; справжня НЕБ не може бути реалізованою односторонніми діями, а реальна МЄВ ґрунтується лише на повному врахуванні взаємних інтересів усіх країн світового співтовариства.

Важливою особливістю резолюції ООН "Міжнародна економічна безпека" є те, що проблеми оздоровлення МЄВ стосуються не окремих утрупів країн, а зачіпають усі складові світового господарства. Концепція МЄВ передбачає:

виключення з міжнародної практики всіх форм дискримінації, відмову від політики економічних блокад і санкцій, якщо це прямо не зазначено в рекомендаціях світового співтовариства;

спільні пошуки шляхів справедливого регулювання проблеми заборгованості; встановлення НМЄП, який гарантував би однакову економічну безпеку всіх держав; розробку принципів використання на благо світового співтовариства, передусім країн, що розвиваються та переходять до ринку,

частини коштів, які звільняються внаслідок скорочення воєнних бюджетів;

об'єднання зусиль у дослідженні й мирному використанні космосу, вирішенні глобальних проблем, від яких залежить доля земель.

Отже, в резолюції ООН не лише відтінюються вузлові проблеми оздоровлення МЄВ у глобальному масштабі, а й ставляться завдання, розв'язання яких є невідкладною справою для всіх країн світу незалежно від рівня розвитку їхньої економіки й політичної орієнтації.

При обговоренні на Генеральній Асамблеї ООН концепції МЄВ виявилось, що економічні інтереси як окремих держав, так і цілих груп є досить різними, нерідко протилежними. Досягнення консенсусу у вирішенні цієї життєво важливої для всього людства проблеми в найближчому майбутньому надзвичайно складне. Безумовно, МЄВ не є панацеєю від усіх бід світової економіки, оскільки не в змозі викорінити такі явища, як інфляція чи різниця в рівнях економічного розвитку країн. Концепція закликає до проведення конструктивного, вільного від конфронтації діалогу між усіма членами світового співтовариства, результати якого дали б змогу на основі дії об'єктивних законів світової економіки надати господарським зв'язкам між різними державами позитивного спрямування. Реалізація концепції МЄВ пов'язується з ефективним використанням наявних

міжнародних механізмів, пристосуванням їх до умов, що постійно змінюються, створенням в разі потреби нових механізмів. Йдеться про підвищення ролі економічної діяльності ООН і її спеціалізованих установ.

Потрібні подальша розробка концепції МЄВ і наповнення її конкретним змістом: доцільним вбачається синтез закладених у ній ідей з тими елементами програми НМЄП і першої концепції демо-кратичної трансформації МЄВ, що витримали перевірку часом. Більш дієвою була б єдина, з продуманим механізмом реалізації, концепція, ніж простий конгломерат різних програм. Іншими словами, трансформація МЄВ потребує різноманітних форм економічного устрою і регіональних асоціацій, які перетинають кордони й поєднують існуючі структури.

§ 2. Характеристика основних форм міжнародних економічних відносин

Процес інтернаціоналізації господарського життя і світові господарські зв'язки, що розвиваються на його основі, на рубежі ХХ і ХХІ ст. вступають у якісно новий етап, характерною особливістю якого є подальша інтернаціоналізація господарського життя, включення у світове ринкове господарство все нових країн та регіонів, що були раніше поза магістральним шляхом розвитку світової цивілізації.

У сучасному світовому господарстві під впливом НТП відбуваються глибокі структурні зрушення, які зумовлюють інтенсифікацію господарських зв'язків між країнами, окремими галузями їх господарств та підприємствами, фірмами. На це впливає багато чинників. До них належать випереджаючі темпи зростання зовнішньої торгівлі порівняно з виробництвом, накопичення капіталу та поглиблення спеціалізації й кооперування виробництва на світовому рівні, значний розвиток засобів зв'язку і ТНК тощо. Всі ці чинники ґрунтуються на зростаючому рівні міжнародного поділу праці.

У сучасних умовах інтернаціоналізації господарського життя МЄВ виступають в різноманітних формах (рис. 43), що історично виникли у різні часи, проте нині усі наповнені сьогоденним змістом, відповідають теперішнім потребам світогосподарського спілкування. По-перше, МЄВ поділяються на три основні групи: традиційні, стратегічні та перехідні до стратегічних. До традиційних, що виникли в глибоку давнину, належать різноманітні форми обміну у вигляді міжнародної торгівлі, що нині наповнені новими різновидами та виявами. Стратегічними, за якими майбутнє розвитку світогосподарських зв'язків в умовах транснаціоналізації виробництва, є виробничо-інвестиційні зв'язки у формі спеціалізації та кооперування безпосередньо виробництва. Перехідними до стратегічних формами МЄВ стали: вивіз капіталу та міжнародна інвестиційна діяльність, міжнародна міграція робочої сили, науково-технічні зв'язки, міжнародні валютні відносини. Останні обслуговують розвиток усіх груп МЄВ. Особливе місце серед форм МЄВ займає регіональна економічна інтеграція як синтезована форма, що може поєднувати у собі усі три групи з наголосом на виробничо-інвестиційні МЄВ. Нарешті, специфічною формою МЄВ, яка набуває все більшого розвитку сьогодні, є міжнародний туризм, специфіка якого полягає в тому, що в ньому поряд з економічними чинниками діють історико-культурні, психологічні та ін.

Міжнародна торгівля. Розвиток зовнішньої торгівлі історично став першою формою економічних зв'язків між різними народами і країнами.

[рис.43](#)

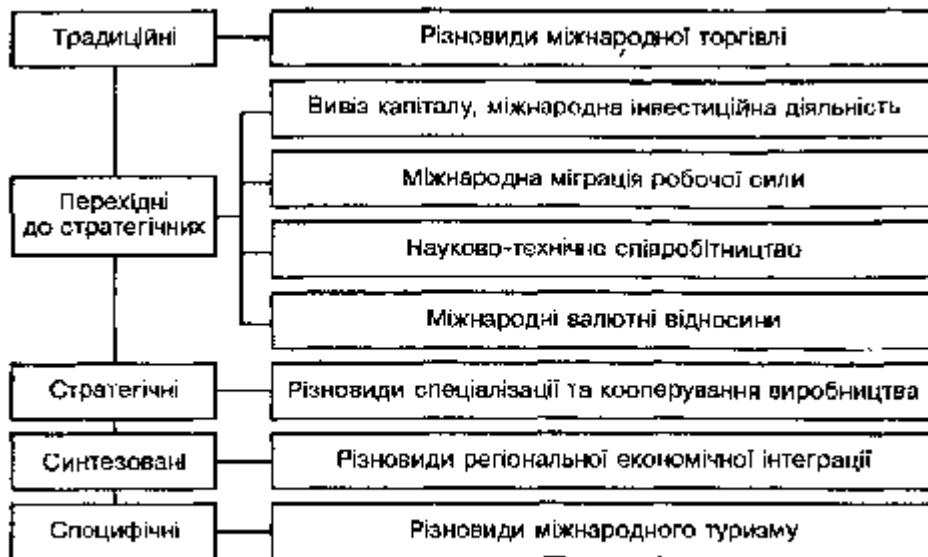


Рис. 43. Основні форми міжнародних економічних відносин

Сьогодні міжнародна торгівля - одна із сфер міжна-родних товарно-грошових відносин як сукупність зовнішньої тор-гівлі усіх країн світу. Розрізняють міжнародну торгівлю товарами і послугами, проте, як правило, під міжнародною торгівлею розумі-ють торгівлю товарами на світовому ринку.

Багато держав, які мають обмежену ресурсну базу і вузький внутрішній ринок, просто не в змозі виробляти з достатньою ефек-тивністю (прибутковістю) усі товари, які, по-перше, необхідні для внутрішнього споживання, а по-друге, розраховані на масовий ри-нок. Для таких країн зовнішня торгівля є вагомим засобом отри-мання потрібних товарів в обмін на реалізацію своїх. Зовнішньо-торговельний оборот може досягати в таких країнах значної част-ки ВВП. Так, на початок 90-х років частка вартості поставлених на зовнішній ринок товарів у ВВП країни становила: в Нідерландах - 45 відсотків, Канаді - 28, Великобританії - 23, Італії - 16, Франції - 17 відсотків. Інші країни, такі як США, Китай, Росія, мають багату і широко диверсифіковану ресурсну базу та ємкий внутрішній ри-нок й тому менш залежні від міжнародної торгівлі.

Загалом міжнародна торгівля є засобом, за допомогою якого країни можуть розвивати спеціалізацію, підвищувати продуктив-ність своїх ресурсів і таким чином збільшувати загальний обсяг виробництва. В цілому країни так само, як і окремі особи чи регіо-ни їх, мають змогу вигравати за рахунок спеціалізації на товарах, які вони можуть виробляти з найбільшою відносною ефективно-стю, та наступного їх обміну на товари, які вони не в змозі самі ефективно виробляти. В основі більш поглибленого розкриття пи-тання "чому країни торгують?" знаходяться дві обставини. По-пер-ше, економічні ресурси (природні, людські, інвестиційні, товари) розподілені між країнами світу нерівномірно; країни суттєво різняться щодо своєї забезпеченості економічними ресурсами. По-друге, ефективне виробництво різноманітних товарів потребує різ-них технологій або комбінацій ресурсів.

Наприклад, Японія володіє великою і добре освіченою робо-чою силою; кваліфікована праця відносно дешевша, оскільки мається у достатній кількості. У зв'язку з цим Японія має змогу ефективно виробляти (з низькими витратами) різноманітні това-ри, для виготовлення яких потрібна велика кількість кваліфікова-ної праці. Фото- і кінокамери, радіоприймачі, відеомагнітофони, годинники, автомашини - це лише деякі приклади подібних тру-домістких товарів. Проте Австралія, володіючи великими земель-ними просторами, але недостатніми людськими ресурсами і капіта-лом, може дешево виробляти такі товари, як пшениця, вовна, м'ясо тощо.

Зовнішньоторговельний оборот будь-якої країни складається з експорту і імпорту. Експорт (вивіз) товарів означає, що їх реалізація відбувається на зовнішньому ринку. Економічна ефективність експорту визна-чається тим, що дана країна вивозить ту продукцію, витрати ви-робництва якої більш низькі за світові. Розмір виграшу при цьому

залежить від співвідношення національних і світових цін даного товару, від продуктивності праці в країнах, що беруть участь у між-народному обороті даного товару в цілому. Імпорт (ввіз) товарів - за нормальних умов країна купує товари, виробництво яких в цей час економічно не вигідне, тобто купуються вироби з меншими витратами, ніж витрати на виробництво даної продукції в країні. При підрахунку ефективності зовнішньої торгівлі визначається той економічний вииграш, який отримує дана країна у зв'язку із швидким задоволенням своїх потреб у певних товарах через імпорт: вивільнення ресурсів, які витрачаються на виробництво подібних товарів в країні.

Розмір економії суспільної праці, що досягається народним гос-подарством країни безпосередньо внаслідок зовнішньої торгівлі, можна визначити, якщо відрахувати від загальної суми можливих витрат на виробництво товарів, від яких звільняється країна у зв'язку з імпортом цих товарів, величину витрат, пов'язаних з експортом продукції, на валютну виручку від якої придбається імпорт. Це означає, що при кількісному вимірі ефективності зовнішньої торгівлі слід співставити економію праці, одержану внаслідок використання зовнішньої торгівлі, з витратами, пов'язаними з виробництвом експортних товарів та здійсненням комерційних операцій. Звідси ефективність зовнішньоторговельного обороту обчислюється за формулою, базовою для складання розрахунків по інших формах зовнішньоекономічної діяльності:

ф.56

$$E_{z,x} = \Sigma B_{in} / \Sigma B_{ex}$$

де ΣB_{in} - сукупні витрати на вітчизняне виробництво імпортованої продукції (в національній валюті); ΣB_{ex} - сукупні витрати, пов'язані з експортом, в обмін на який одержана дана імпортна продукція (в національній валюті).

Загальна сума світового міжнародного товарообороту обчислюється як загальна сума світового експорту. Це впливає з того, що експорт однієї країни є імпортом іншої. Рахунок ведеться за сумою експорту, а не імпорту, оскільки перший відіграє вирішальну роль в активному торговому балансі як співвідношенні експорту та імпорту. Для України характерний стійкий пасив торгового балансу на-самперед у зв'язку з імпортом енергоносіїв. Розв'язання цієї проблеми знаходиться на шляху структурної трансформації економіки та її державного регулювання.

Основними характеристиками розвитку сучасної міжнародної торгівлі є такі.

1. В сучасних умовах зростаючої інтернаціоналізації господарського життя темпи розвитку світової торгівлі мають тенденцію до випередження зростання виробництва. Так, якщо протягом 80-х років загальний обсяг світової торгівлі збільшився в 1,5 раза, а реальне зростання світової економіки становило не більше 1/3, то в першій половині 90-х років глобальний товарооборот майже в 3 рази перевищив зростання світового виробництва.

2. У міжнародну торговельну сферу щорічно надходить 1/5 всього, що виробляється, вирощується та добувається на Землі. Наприкінці 80-х років світовий товарооборот вперше перевищив 3 трлн дол. США, а з урахуванням обміну послугами зріс до 4 трлн дол. США.

3. Участь окремих країн та їх угруповань у світовому обміні залежить від ступеня їх залучення до міжнародного поділу праці та інтеграції в світове господарство.

Існує ряд показників, що характеризують ступінь включення країни в зовнішньоекономічні зв'язки. Так, експортна квота показує співвідношення вартості експорту до вартості ВВП. Обсяг експорту на душу населення даної країни характеризує ступінь "відкритості" економіки. Експортний потенціал (експортні можливості) -- це та частка продукції, яку може продати дана країна на світовому ринку без заподіяння шкоди власній економіці:

ф.57

$$E_n = \text{ВВП} - \text{ВП}$$

де ВВП - валовий-внутрішній продукт; ВП - внутрішні потреби.

4. Чітко діє тенденція до різкого збільшення у світовому товаро-обороті частки продукції обробної промисловості, яка стала пере-вищувати 3/4, тоді як в 1980 р. її частка становила близько 60 від-сотків. Відповідно зменшується частка сировини.

5. Найбільш значною і динамічною групою товарів на світовому ринку є машини та обладнання, частка яких досягла 1/3 обсягу світової торгівлі (у 60-х роках вона становила приблизно 1/5). Щодо окремих індустріальне розвинених країн, то в Японії, наприклад, така продукція перевищує 2/3 всього обсягу вивозу товарів, у Німеччині - понад 1/2, у США - понад 2/5. Особливо швидкими темпами зростає експорт наукоємних, високотехнологічних виробів. Так, експорт електронного обладнання шести основних країн-продуцентів зростає уже в 80-х роках вдвічі швидше, ніж поставки на світовий ринок машин і обладнання. Щодо України, то її експорт машин і устаткування становить менше 10 відсотків зовнішнього товаро-обороту країни.

6. Важливою характеристикою нинішньої міжнародної торгівлі є зміна в її регіональних напрямках, що відображає суттєві зміни не лише в місці окремих країн в системі МЄВ, а й світовому господарстві в цілому. Це пов'язано насамперед з розвитком нових індустріальних країн та залученням на ринкових засадах до світової економіки країн, що відійшли від командно-адміністративної системи. Разом з тим зростає роль регулювання міжнародної торгівлі, де створені такі міжнародні організації, як ГАТТ-СОТ, ЮНКТАД та ін. Принциповим є питання про ціноутворення на світовому ринку. Воно визначається, по-перше, загальними принципами ціноутворення, по-друге, має свою особливість. Світова ціна має дві принципові основи свого походження.

Загальні принципи ціноутворення на світовому ринку виявляються в тому, що в умовах розвитку інтернаціоналізації виробництва формується інтернаціональна вартість товару як суспільне необхідна та її похідні - інтернаціональні витрати виробництва та інтернаціональна ціна виробництва. Дія законів вартості, попиту і пропозиції веде до того, що основою світової ціни товару стає його інтернаціональна вартість, навколо якої й коливаються ціни на нього.

Проте є ще й друга основа реальної ціни на товар на світовому ринку, яка визначається особливістю ціноутворення на цьому ринку. Така особливість полягає в тому, що в основі ціни знаходиться також індивідуальна вартість товару в країнах - головних його експортерів. Справа в тому, що при невідшкодуванні витрат на виробництво товару в головних його експортерів вони зменшують свій експорт, тоді під дією на світовому ринку законів попиту і пропозиції зростає ціна на дані товари до рівня, що відшкодовує витрати виробництва і вартість в зазначених країнах.

Вивіз капіталу і міжнародна інвестиційна діяльність. Важливу роль у посиленні інтернаціоналізації господарського життя та взаємозалежності між країнами відіграє експорт капіталу, що приводить до його транснаціоналізації. Він зумовлює безпосереднє переплетення господарських структур різних країн, переміщення між ними прогресивної технології, ноу-хау, передового досвіду в організації та управлінні виробництвом. А все це є суттєвим шаблоном до спеціалізації та кооперування виробництва як стратегічної форми МЄВ.

Вивіз капіталу - це експорт вартості у грошовій або товарній формі з однієї країни в іншу. Він може здійснюватись фірмами, що стають ТНК, або державою чи міжнародними фінансовими організаціями на багатогранній основі у вигляді позик СБ, МВФ та інших, де домінують головні розвинені країни, передусім США. Головна мета експорту капіталу ТНК полягає в більш ефективному його використанні для отримання більш високого доходу. Щодо експорту капіталу державою, то це, як правило, вивіз капіталу з розвинених країн ринкової економіки для утворення умов для стабільного розвитку ринкових підприємницьких відносин, широкого доступу капіталу ТНК, зміцнення позицій на зовнішніх ринках тощо. Подібна мета надання кредитів країнам, що розвиваються та переходять до ринку через СБ, МВФ та ін.

Вивіз капіталу здійснюється у двох основних функціональних формах: підприємницькій та

позичковій. Специфічною функціо-нальною формою вивозу капіталу стала міжнародна науково-тех-нічна допомога.

Експорт підприємницького капіталу означає його вкладення, інвестування в промислові, сільськогосподарські, транспортні та інші підприємства за кордоном шляхом нового будівництва або купівлі існуючих підприємств, придбання їх акцій. Підприємницькі вкладення поділяються на прямі інвестиції, коли експортер є повним власником підприємства або володіє контрольним пакетом акцій тощо, і портфельні інвестиції, коли придбані експортером акції іноземного підприємства не забезпечують повного контролю над ним. Позичковий капітал експортується у вигляді коротко- чи довгостро-кових кредитів урядам або підприємцям інших країн, вкладання грошей на банківські та інші рахунки фінансових організацій за кордоном тощо.

Експорт капіталу приносить його власникам доход у вигляді про-мислового чи торгового прибутку, відсотка, дивіденду - залежно від форми вкладання. Капітал в підприємницькій формі (підприєм-ницький капітал) приносить його власнику доход переважно у ви-гляді прибутку, а капітал у позичковій формі (позичковий капі-тал) - у вигляді відсотка по вкладах, позичках і кредитах. До того ж вивіз капіталу у позичковій формі може бути "зв'язаним", тобто кредити надаються під закупки певних товарів у фірм, які вка-зуються кредитором. Це досить розповсюджене явище у світовому кредитуванні, в тому числі й при наданні позичок Україні, напри-клад СБ, країнами ЄС, США, Японією та іншими країнами.

Міжнародна науково-технічна допомога виступає у вигляді га-рантів, субсидій тощо для отримання безоплатних консультацій та інженерної допомоги, поставки обладнання, розробки економіч-них, фінансових і технічних програм, стажування і навчання за кордоном і т. ін. Цільовою метою міжнародної науково-технічної допомоги є не пряме одержання доходів, а допоміжне. Ця допомо-га спрямовується на розвиток умов для експорту капіталу в підпри-ємницькій і позичковій формах через розвиток ринкових відно-син, створення необхідного інвестиційного клімату тощо. Така форма набула розвитку в другій половині ХХ ст., особливо в його остан-ній чверті. Науково-технічна допомога спочатку надавалась для від-новлення в повоєнні роки ринкової економіки в розвинутих краї-нах, а також для ринкової трансформації в країнах, що визволили-ся від колоніального гніту, а тепер і в країнах перехідної економіки. Ринкова трансформація таких країн створює умови для одержання в них прибутків через різноманітні форми міжнародних ринкових відносин.

Основними характеристиками розвитку вивозу капіталу в су-часних умовах є такі.

1. На основі вивозу підприємницького капіталу складається роз-галужена мережа ТНК, які включають виробничі підприємства в різних країнах. Сьогодні ТНК - основний ланцюг в системі экс-порту підприємницького капіталу.

Закономірності розвитку процесу вивозу капіталу в підприєм-ницькій формі через ТНК знайшли відображення в комплексній моделі експорту капіталу, що має назву "електрична парадигма", одним з головних розробників якої став Дж. Даннінг*. Ця модель є комплексною (еклектичною), оскільки вона увібрала в себе з інших моделей, теорій вивозу капіталу те, що пройшло перевірку часом (парадигма - від грец. *paradeigma* - приклад, взірець, в якому відображається система однопорядкових форм). Модель значною мірою поборолла односторонність і вузькість попередніх теорій інозем-них інвестицій і набуває значного поширення в теорії та практиці вивозу капіталу ТНК різних країн розвинутої ринкової економіки.

Згідно з цією моделлю фірма розпочинає виробництво товарів і послуг за кордоном (тобто здійснює прямі інвестиції) тоді, коли для цього є три передумови. По-перше, коли фірма має переваги перед іншими фірмами в певній зарубіжній країні, - специфічні перева-ги власника. По-друге, коли фірмі вигідніше використовувати ці переваги самій на місці, а не реалізувати їх через експорт товарів або знань іншим фірмам, - переваги інтернаціоналізації. По-третє, коли фірма використовує за кордоном певні виробничі ресурси ефективніше, ніж у себе вдома, - переваги місця розміщення.

2. Експорт капіталу з провідних розвинених країн привів до ут-ворення їх "другої

економіки". Так, зарубіжне виробництво ТНК вітчизняного базування перевищило експорт товарів і послуг з тери-торії США в 6 разів, Японії - в 1,6, країн Західної Європи - в 1,35 разів. Розміри "другої економіки", наприклад США, у 2 рази пере-вищили економіку Німеччини, Великобританії та Франції. Загаль-ний обсяг прямих зарубіжних інвестицій головних розвинених країн ще в 80-ті роки перевищив 700 млрд дол. США. При цьому весь період другої половини ХХ ст. характеризується виключно різким збільшенням обсягу вивозу капіталу, оскільки загальна сума закор-донних інвестицій подвоюється кожні 10 років.

3. Поряд із зростанням масштабів вивозу капіталу відбуваються серйозні зміни в його напрямках, співвідношенні функціональних форм, самих формах державного і приватного експорту, складі експортерів, галузевій структурі тощо. Так, якщо традиційним на-прямом вивозу капіталу в першій половині ХХ ст. був експорт з розвинених країн в економічно слабкорозвинені, то в другій поло-вині характерним стало спрямування основної маси капіталу в роз-винені країни. Щодо вивозу капіталу в країни, що розвиваються, то тут основний експорт капіталу спрямовується в нові індустріальні країни, які поряд з нафтоекспортуючими країнами, що розвива-ються, самі стали експортерами капіталу, причому, якщо нафтоекс-портуючі країни, що розвиваються, вивозять капітал в основному в позичковій формі в розвинені країни, то нові індустріальні краї-ни - у підприємницькій формі в різні країни.

Розпочате входження в світову економіку на ринкових засадах країн, що переходять до ринкових відносин, створило цілком но-вітній напрям міжнародного руху капіталів з утворенням в них ринку капіталу. Так, іноземні прямі інвестиції в Україні тільки за 1995 р. майже подвоїлися. Прийняття нового Закону України "Про режим іноземного інвестування" (березень 1996 р.) відкриває широкі мож-ливості для залучення необхідних іноземних інвестицій, створення спільних підприємств тощо, а Закон України "Про промислово-фі-нансові групи" (листопад 1995 р.) надав правову базу для розвитку діяльності ТНК.

4. Важливою особливістю вивозу капіталу стало те, що поряд з експортом підприємницького капіталу все більшої сили набирає експорт позичкового капіталу, особливо в країни, що розвивають-ся та переходять до ринку. Так, іноземні кредити Уряду України в декілька разів перевищили прямі іноземні інвестиції в країну.

5. З'явилися нові методи контролю материнських ТНК над сво-їми закордонними філіями через надання їм кредитів та новітньої технології. Це дає змогу ТНК тримати в своїх руках управління філіями й без володіння контрольним пакетом акцій. ТНК, які ма-ють більш високі науково-технічні та виробничо-організаційні до-сягнення в певній галузі, мають можливість вкладати свої капітали у відповідні галузі інших країн. Це створює сприятливі умови для взаємопроникнення капіталів розвинених країн, що свідчить про зростання суспільного характеру виробництва і водночас веде до посилення взаємозалежності економіки цих країн, розвитку ТНК.

6. Значні зміни відбулися в експорті капіталу і за формами влас-ності. Так, якщо в 60-х роках експорт державного капіталу в краї-ни, що розвиваються, істотно перевищував експорт приватного капіталу, а в 70-х роках між ними встановилась приблизна рівнова-га, то протягом подальшого періоду став переважати експорт при-ватного капіталу. Для цього за попередній період були створені необхідні умови, в тому числі й експортом державного капіталу. До того ж в розвинених країнах набули розповсюдження системи по-даткових стимулів для експорту приватного капіталу, найрізнома-нітніші гарантії і компенсації, пов'язані з можливою втратою влас-ності за кордоном, тощо.

Проте зміни у співвідношенні між експортом капіталу по дер-жавній і приватній лініях не є незворотними. Про це свідчить зрос-тання надання коштів по лінії "державної допомоги розвитку". Особливого значення порівняно з приватним капіталом набув дер-жавний та капітал міжнародних фінансових інститутів при експорті капіталу в країни, що переходять до ринкової економіки.

При введенні в країну інвестицій для іноземних підприємців особливе значення має

інвестиційний клімат в ній. Його складовими є:

1. Політична і економічна стабільність.
2. Науково-технічний рівень.
3. Законодавча база, пільги.

Звернемо увагу на те, що, попри всі пільги, іноземний інвестор піде в країну, коли для цього є відповідні політико-економічні та техніко-економічні умови. Надання кредитів розвиненими державами та міжнародними економічними організаціями, що знаходяться під їх впливом, залежить насамперед від ринкової трансформації країни, стабільності її розвитку.

Міжнародна міграція робочої сили - це стихійне переміщення працездатного населення з одних країн в інші. До чинників, які зумовлюють міжнародну міграцію робочої сили, належать: безробіття, низький життєвий рівень, різниця в соціально-економічних умовах, високий ступінь відносного перенаселення в країнах з уповільненими темпами розвитку та нагромадження капіталу, з одного боку, та наявності потреби в додатковій дешевій робочій силі в країнах з більш інтенсивними темпами нагромадження капіталу, з другого боку. Останні намагаються залучити, по-перше, високо-кваліфікованих фахівців, а по-друге, працівників для важких, не-престижних робіт (некваліфікована трудомістка і шкідлива для здоров'я праця на фабриках і заводах, прибиральники, мийники, сезонні працівники на сільськогосподарських роботах та ін.). Як перші, так і другі залучаються за умов оплати набагато нижчих за власних працівників. При цьому тенденція така, що в період економічного піднесення, появи нових робочих місць імміграція іноземних робітників, фахівців зростає, а в періоди криз та спадів іммігранти поповнюють армію безробітних, в'їзд їх в країну різко обмежується, приймаються та вступають в дію відповідні заходи державного регулювання.

Отже, різні форми відносного перенаселення, безробіття - не єдина причина міжнародної міграції робочої сили. Серйозною причиною є різниця в національних рівнях заробітної плати. Так, за даними ЮНІДО, розрив у погодинній оплаті праці між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, перевищив у машинобудівній, харчовій промисловості - 7, а в текстильній - майже 9 разів. У виробництві напівпровідників, наприклад, цей розрив між США і Сінгапуром досяг майже 12, а між Німеччиною і Пакистаном на бавовнопрядильних фабриках - близько 30 разів. Не менший розрив в оплаті працівників країн розвинутої економіки та перехідних до ринку.

За терміном переміщення всі види трудових міграцій населення поділяють на: безповоротну, тобто зміну місця проживання на-завжди; діимчасову, тобто зміну місця проживання на визначений, але тривалий строк; сезонну, пов'язану, наприклад, із сільськогосподарськими роботами; маятникову, човникову, міграцію, тобто регулярні, постійні поїздки для заробітку. Міграція тісно пов'язана з розвитком та переміщенням усіх складових продуктивних сил, виробничих ресурсів, характером виробничих відносин, відтворенням робочої сили, її розподілом та перерозподілом.

Характерні риси міжнародної міграції робочої сили в сучасних умовах такі.

1. Значно і постійно збільшуються її масштаби. З відходом від командно-адміністративної системи в міжнародний міграційний процес залучені народи практично усіх країн.
2. Основним напрямом міжнародної міграції робочої сили стала міграція з країн, що розвиваються та переходять до ринку, в розвинені країни. Так, загальна кількість робітників з країн, що розвиваються, в Західній Європі та США оцінюється разом із сім'ями в 25 млн.чол., причому понад 4/5 емігрантського потоку в США припадає на вихідців з країн Азії, Африки та Латинської Америки.
3. В умовах ринкових відносин певних масштабів набуває також взаємна міграція робочої сили між розвиненими країнами, а також між країнами, що розвиваються і переходять до ринку. Поруч із Західною Європою та США виникають нові центри тяжіння іноземних робітників. Такі центри активно формуються на Близькому та Середньому Сході (Саудівська Аравія, Кувейт, Об'єднані Арабські Емірати, Лівія та ін., де налічується близько 10 млн іммігрантів), в Латинській Америці (Аргентина, Венесуела, Бразилія, де чисельність іммігрантів близько 8 млн), в Південно-Східній Азії (Сінгапур, Гонконг, Японія,

де щорічний міграційний приплив сягнув понад 250 тис. іноземних робітників). Утворюються центри тяжіння для працівників країн, що переходять до ринкових відносин. Поряд з головним потоком мігрантів до Західної Європи та США зростають такі потоки до Польщі, Росії (з країн колишнього Радянського Союзу), Туреччини та ін. Особливим центром тяжіння іммігрантів став Ізраїль, де понад 1/3 населення становлять вихідці з республік колишнього СРСР.

Значно підвищилася серед мігруючих в розвинені країни частка висококваліфікованих фахівців. Справа в тому, що розвинені країни відбирають насамперед висококваліфікованих працівників і спеціалістів, отримуючи значні прибутки внаслідок економії витрат з підготовки відповідної їх кількості та кваліфікації. Процес "перекачування умів" з менш розвинених у високорозвинені країни є одним із сучасних проявів міжнародної міграції робочої сили. Додаючи розвиненим країнам значних прибутків, що обчислюються десятками мільярдів доларів США, цей процес в умовах НТР призводить до досить значних збитків не тільки матеріального, а й морального плану країн-донорів.

Значно збільшилася нелегальна імміграція, де все більше стає громадян із східноєвропейських країн, в тому числі нашої держави. Така імміграція відбувається в основному у вигляді законного перетинання кордону (як туристів, на запрошення родичів і знайомих тощо) з наступним нелегальним працевлаштуванням.

Сьогодні в Україні чітко проявилася тенденція збільшення відтоку населення за кордон. Це відтік робочої сили в інші країни з великих міст (завдяки високій кваліфікації); районів, де природні ресурси вичерпуються (завдяки досвіду трудових сезонних міграцій в межах колишнього СРСР); областей Західної України (завдяки прикордонному положенню з далеким зарубіжжям, збереженню родинних зв'язків тощо).

У цілому процес міжнародної міграції робочої сили суперечливий. З одного боку, - це фактор суспільного розвитку людства, зростання ефективності суспільного виробництва, більш повного використання робочої сили, можливості суттєвого підвищення добробуту мігрантів і членів їх родин як початкового ступеня мікро-економіки. З другого боку, цей процес розвивається нерівномірно щодо окремих груп країн світового господарства. В умовах його суттєвої неоднорідності основні переваги від міжнародної міграції робочої сили на мікрорівні мають розвинені країни.

Науково-технічні зв'язки як форма МЄВ знаходять вираження у обміні патентами, ноу-хау, в лізингу, інжинірингу, консалтінгу тощо. Ця форма стає все більш важливою й ефективною в умовах прискорення НТП, коли жодна країна, яким би значним потенціалом в галузі науки і техніки вона не володіла, неспроможна повністю задовольнити свої потреби у передовій науці і технології, випускати усю широкую номенклатуру наукоємної продукції, що постійно вдосконалюється та розширюється. Не випадково обмін науково-технічними знаннями, досягненнями цієї продукції є найважливішим сектором сучасних МЄВ, що сприяє розвитку спеціалізації і кооперування виробництва.

Основні характеристики розвитку науково-технічних зв'язків в сучасних умовах такі.

1. Обмін науково-технічними знаннями знаходить вираз у передаванні ліцензій, патентів і так званих секретів виробництва - ноу-хау, тобто новітньої технології виробництва. Поряд із традиційними видами послуг зростає міжнародний обмін специфічними послугами науково-технічного характеру. До них належать: довгострокова оренда устаткування; інженерно-конструкторські послуги при проектуванні та будівництві об'єктів за кордоном - інжиніринг; консультування з питань організації та управління виробництвом і збутом продукції, ведення міжнародного маркетингу - консалтинг; підготовка персоналу; надання інформаційних послуг через міжнародні комп'ютерні "банки даних" насамперед через систему Інтернет; послуги в галузі медицини, освіти тощо. Щодо міжнародного маркетингу, то розширюється використання у міжнародних масштабах системи внутрішньофірмового оперативного пристосування до потреб ринку на основі економіко-математичних методів аналізу кон'юнктури ринку з використанням електронно-обчислювальної техніки. При цьому слід зазначити стимулюючу роль експорту й імпорту ділових послуг для подальшого розширення вивозу та ввозу товарів виробничого

призначення.

2. Надзвичайно важливою політико-економічною характеристикою науково-технічних зв'язків є їх велика нерівномірність у світовому господарстві, що, в свою чергу, ґрунтується на відповідній нерівномірності самих науково-технічних розробок. Домінуюча частина останніх здійснюється в розвинених країнах, які домінують також в міжнародному науково-технічному обміні. Так, на них припадає понад 90 відсотків експорту товарів високої технології та до 70 відсотків їх імпорту, а шістька держав - США, Японія, Німеччина, Франція, Італія і Великобританія - здійснює близько 80 відсотків експорту та 70 відсотків імпорту таких товарів з цієї групи країн.

3. Розширення міжнародних науково-технічних зв'язків супроводжується розвитком конкуренції в пріоритетних напрямках науково-технічного прогресу. Серйозного випробування зазнала останніми десятиліттями технологічна перевага США над найближчими конкурентами, яку вони мали до кінця 60-х років. Західній Європі та Японії вдалося певною мірою потіснити США. Набирають сили в науково-технічних зв'язках нові індустріальні країни з числа країн, що розвиваються, та тих, що переходять до ринку. Міжнародні валютні відносини. На основі різноманітних форм міжнародних економічних відносин у світовій системі господарства складаються й розвиваються валютні відносини, що обслуговують світові ринки товарів, послуг, капіталів, робочої сили, науково-технічних, досягнень. Їх еволюція пов'язана із зростанням міжнародного поділу праці, обсягів світового виробництва і обміну, а також із змінами у внутрішніх фінансово-грошових системах провідних країн світового ринкового господарства. У своєму розвитку світова валютна система пройшла ряд етапів, серед яких основними є три.

Завершення становлення першого етапу безпосередньо пов'язане з утворенням світового господарства. Наприкінці XIX - на початку XX ст. основою міжнародної валютної системи був золотий стандарт, що забезпечував необмежений обмін національних валют, здійснення багатосторонніх розрахунків, вільний перелив капіталів між країнами, міжнародні платежі, стійкість грошового обігу.

Розвиток світового ринкового господарства і зростання його суперечностей призвели до відміни (спочатку в період після першої світової війни, а потім остаточно в середині 30-х років XX ст.) золотого стандарту, який не міг уже повною мірою обслуговувати світогосподарські зв'язки. Проте золото, продовжуючи виконувати функції міри вартості, засобу утворення скарбів та світових грошей, залишалося головним засобом кінцевого врегулювання взаємних грошових вимог і зобов'язань різних країн. Для міжнародних розрахунків і як резерви платіжних коштів поряд із золотом почали використовувати деякі паперові національні валюти, головним чином долари США і англійські фунти стерлінгів. Цю систему називають золотовалютним стандартом, формування якого було завершено на основі Бреттон-Вудської угоди 1944 р., за якою долар США було прирівняно до золота у функції світових грошей.

Нині відповідно до Ямайської (Кінгстонської) угоди 1976 р. формується нова міжнародна валютна система - валютний стандарт - на основі "демонетизації" золота, відміни золотих паритетів і офіційної ціни золота. Хоч формально основою валютної системи були визначені спеціально записані права (SDR), що гарантуються МВФ, але на практиці долар США все ще залишається основою паритетів і валютних курсів, міжнародним платіжним засобом.

Валютний курс - це ціна грошової одиниці однієї країни, виражена у грошових одиницях інших країн, формально він встановлюється через визначення паритетів - співвідношень між грошовими одиницями різних країн - офіційними органами (національними банками чи іншими виділеними для цього фінансовими установами). Реально на валютних ринках обмін валют здійснюється не за їх офіційним валютним курсом, а за валютним курсом, який відхиляється від паритету залежно від дійсних попиту і пропозиції на певну валюту.

В Україні валютний курс встановлюється НБУ. Найважливішою валютною проблемою в країні та однією з найгостріших проблем в цілому, що постали перед молодою державою, є розвиток націо-нальної валютної системи, яка має відповідати інтересам як розвитку національної економіки, так і участі її в МЄВ.

Спеціалізація і кооперування безпосередньо виробництва. Розвиток спеціалізації та кооперування виробництва є визначальним чинником інтернаціоналізації господарського життя. Інтернаціоналізація виробництва і всієї економіки як наслідок інтернаціоналізації продуктивних сил та економічних виробничих відносин - закономірна передумова економічної інтеграції як синтезованої форми сукупності економічних зв'язків, у центрі яких стоять відносини спеціалізації та кооперування.

Міжнародна спеціалізація виробництва - це відокремлення певних його процесів та їх стадій в різних країнах. Вона полягає у все більшому розвитку його поділу на різних економічних рівнях:

макро, мезо і мікро. На макрорівні йде спеціалізація окремих країн на виробництві певних видів товарів і послуг. Її фундаментом є спеціалізація на мезо- і мікрорівнях. На мезорівні розвивається процес міжгалузевої міждержавної спеціалізації, а найгрунтовніші процеси спеціалізації відбуваються на мікрорівні, які доходять до внутрішньогалузевої та внутрішньофірмової спеціалізації між окремими країнами. Остання є підґрунтям усього процесу міжнародної спеціалізації виробництва в сучасних умовах.

Міжнародна кооперація виробництва невід'ємна від його спеціалізації і має ті самі рівні свого прояву. Це відносини зв'язку між спеціалізованими учасниками виробництва з різних країн, їх обміну різними видами діяльності і продукції у світовому господарстві.

Взаємопов'язаність міжнародної спеціалізації і міжнародного кооперування виробництва й забезпечує єдність світового виробничого процесу на всіх його стадіях відповідно до рівня розвитку продуктивних сил і характеру економічних відносин.

Різновиди міжнародної спеціалізації і кооперування виробництва визначаються розвитком міжнародного поділу праці від міжгалузевого до внутрішньофірмового, який саме і є основою стратегічної інвестиційно-виробничої форми МЄВ.

Структурні форми міжнародного поділу праці визначають, виходячи з класифікації родів виробництва, про що вже йшлося раніше, та за галузевою ознакою. За цією ознакою міжнародний поділ праці може проявлятися як між- і як внутрішньогалузева спеціалізація окремих країн.

Міжгалузева спеціалізація - це взаємовідносини між державами при обміні продуктів праці різних галузей виробництва у межах загального та деяких форм часткового поділу праці. Така спеціалізація втілюється, наприклад, в обміні продукції промисловості та сільськогосподарства (загальний поділ праці) або машинобудування та харчової промисловості, тваринництва та рослинництва (частковий поділ праці).

Внутрішньогалузева спеціалізація втілюється в міждержавному обміні продуктами праці в межах однієї галузі виробництва. Водночас вона може розглядатися як прояв одиничного й окремих форм часткового поділу праці.

Класифікація проявів міжнародного поділу праці включає також визначення в його складі предметної, подетальної (повузлової) та технологічної (постадійної) спеціалізації.

Предметна спеціалізація полягає в тому, що підприємства різних країн спеціалізуються на виробництві та експорті повністю завершеного виробу (легкового автомобіля, персонального комп'ютера, трикотажного виробу тощо) або напівфабрикату (поліметалевих руд, пластмаси, льону тощо), доведеного до рівня безпосереднього використання як сировини для іншої галузі промисловості (металургійних, машинобудівних, ткацьких підприємств тощо) в інших країнах без додаткової обробки його перед використанням.

Предметна спеціалізація виробництва може бути пов'язана із загальним і частковим поділом праці, де в сферу міжнародного обміну вступають готові вироби або напівфабрикати, а також на цих самих засадах - з між- і внутрішньогалузевою спеціалізацією виробництва.

Предметна спеціалізація виробництва домінувала в міжнародному поділі праці до початку 60-х років, тобто до масового утвердження у світовому господарстві ТНК і

поглиблення в ньому інте-граційних процесів.

У поділі праці між країнами централізовано керованої економіки - колишніми членами РЕВ -- предметна спеціалізація виробництва не просто переважала, а її висока частка у відносинах цих держав була законсервованою. Це пояснювалося, по-перше, значною замкненістю відтворювальних процесів у межах їхнього народного господарства, по-друге, невисоким ступенем проникності національних економічних кордонів і, по-третє, слабким розвитком внутрішньої спеціалізації виробництва при високому рівні монополізації його на великих підприємствах комбінованого типу. Інертність економічних систем, що була зумовлена пануванням командно-адміністративних методів у керуванні економікою, відсутність внутрішніх імпульсів до більш повного використання сукупності національних і зовнішньоекономічних факторів інтенсифікації відтворювального процесу перешкодили використанню ефективніших порівняно з предметною спеціалізацією форм міжнародного поділу праці.

Зближення умов виробничої та збутової діяльності великих корпорацій у сфері національної економіки та за її межами, в інтеграційних об'єднаннях або в освоєному ТНК господарському просторі, збільшення проникності національних економічних кордонів і посилення тенденції до розгортання філій як багатонаціональних, так і транснаціональних корпорацій у більшості країн, перенесення до них випуску спеціалізованої продукції зумовили вихід на перший план не предметної, а подетальної спеціалізації.

Подетальна (повузлова) спеціалізація відрізняється від предметної більшою стабільністю. При функціонуванні подетальної спеціалізації зміна партнера по кооперативних зв'язках потребує додаткових витрат. Водночас подетальна (як і технологічна) спеціалізація висуває на перший план самого виробника (підприємство, об'єднання), переносить центр тяжіння міжнародного співробітництва безпосередньо на сферу виробництва, тоді як предметна спеціалізація тяжіє до сфери обміну.

У міжнародній спеціалізації на виробництві окремих вузлів і деталей виділяють три основних напрями розвитку: 1) забезпечення інтернаціонального ринку комплектації засобів виробництва тими вузлами та блоками, які втілюють найновіші технологічні рішення; 2) дедалі зростаючий міжфірмовий обмін деталями та вузлами в межах ТНК; 3) посилення інтеграційних процесів, одним з основних завдань яких є створення належного клімату для міждержавної кооперації виробництва.

Подетальна (повузлова) спеціалізація є основою розвитку інтеграційних процесів у світовому господарстві. Для ефективного використання її слід забезпечити високий рівень стабільності транс-портування комплектуючих деталей між партнерами, ритмічність міжнародної кооперації, розв'язати проблеми ціноутворення, відшукати джерела розрахунків з партнерами.

Технологічна (постадійна) спеціалізація виступає як наслідок поділу єдиного технологічного процесу на окремі стадії між підприємствами різних країн.

Найсприятливіші умови для розвитку цієї форми співробітництва є в хімічній, металургійній та інших галузях з чітко визначеною коопераційною диференціацією виробництва, на кожній стадії якого створюється чітко визначений напівфабрикат. Останній може виступати як товар і бути предметом продажу партнерам по технологічному ланцюзі, в тому числі й розташованим в інших країнах (наприклад, експорт залізної руди без попереднього збагачення чи нафтопродуктів у вигляді напівпродуктів для хімічної промисловості).

У процесі розвитку між- та внутрішньогалузевої спеціалізації, а також предметної, подетальної і технологічної зростають кількісні параметри процесу інтернаціоналізації виробництва й обігу, всього господарського життя. Натомість взаємодія генетичних (відносин міжнародної Кооперації виробництва і праці) і структурних (відносин, що опосередковують міжнародні форми процесу розширеного відтворення сукупного суспільного продукту) зв'язків, які формують певну міжнародну спільність, характеризує якісні аспекти інтернаціоналізації.

НТП спричинив позитивні структурні зрушення в світовій економіці змішаного типу. В індустріальних розвинених країнах виникла стійка тенденція до формування

диверсифікованих галузевих структур, що включають не лише традиційні галузі (машинобудування, приладобудування), ай новітні високотехнологічні галузі та види виробництва (хімія, електроніка, електротехніка тощо). Не випадково процеси міжнародного поділу праці й виникнення на його основі взаємозалежності національних економік найбільшого розвитку набули серед індустріальне розвинених країн, оскільки вони ДОСЯГАЙ досить високого рівня виробництва та його спеціалізації. В останні десятиліття географія міжнародного поділу праці була розширена внаслідок приєднання за окремими параметрами до індустріальне розвинених цілого ряду країн Латинської Америки та Південно-Східної Азії.

Як зазначалося вище, одним з напрямів, за'яким' розвивалася спеціалізація виробництва в багатьох промислових розвинених країнах, є предметна спеціалізація. ;

Так, кожна більше чи менше розвинена країна має власне літакобудування, проте воно обмежене, як правило, виробництвом кількох видів літаків або будь-якої іншої авіатехніки. Потребу в різноманітних літальних апаратах (літаках, вертольотах тощо) та чи інша країна задовольняє через зовнішній обмін, в осно-ву якого покладено міжнародну спеціалізацію виробництва. Так, на виробництві літаків для авіаліній середньої або короткої протяжності спеціалізуються пере-важно авіаційні фірми Великобританії і Франції. США спеціалізуються на ви-робництві великих пасажирських лайнерів далекого прямування, а також на виготовленні вертольотів. Особливо відома корпорація "Боїнг", що будує цивільні літаки далекого прямування. Її літаки є в парку практично кожної міжна-родної авіакомпанії. Цей тип пасажирського авіалайнера обслуговує всі світові авіалінії далекого прямування, в тому числі й ті, що пов'язують Київ із столиця-ми західних країн.

Науково-технічним прогресом зумовлене поширення одиничного поділу праці, що пов'язаний з подетальною (повузловою) спеціаліза-цією виробництва. Ця форма міжнародного поділу праці спричинює зростання товарів проміжного, а не кінцевого використання. Останні виробляються на основі міжнародного кооперування виробництва. Одиничний поділ праці ґрунтується на тому, що численні заводи спеціалізуються на виробництві різних комплектуючих деталей, вузлів для машин, механізмів, транспортних засобів тощо. Усі ці так звані напівфабрикати використовуються на завершальному етапі виробництва (а в багатьох випадках і воно ще є проміжним) і виступають як складові частини, комплектуючі елементи певного кінце-вого продукту. Виготовлення таких кінцевих виробів (автомобілів, тракторів, літаків, електровозів, тягачів, комбайнів тощо) здійснюється на тому чи іншому самостійному підприємстві, яким завершується довгий і розгалужений технологічний ланцюг, що в умовах сучасної інтернаціоналізації виробництва і капіталу охоплює не лише чис-ленні національні, а й зарубіжні підприємства. Наприклад, понад 50 відсотків цивільних літаків, що випускаються фірмами Західної Європи, обладнані двигунами англійської компанії "Роллс-Ройс".

До міжнародного науково-технічного кооперування окремої фір-ми чи держави в цілому спонукає потреба реалізувати масштабні проекти і програми. Наприклад, з метою освоєння космосу або будівництва гігантських енергетичних комплексів, створення транспортних комунікацій тощо окремі країни та промислові фірми, наукові й конструкторські центри вступають між собою у відпо-відні коопераційні зв'язки. Такі зв'язки становлять матеріальну основу інтернаціоналізації сучасного господарського життя, яка стає об'єктивною основою регіональної економічної інтеграції.

Отже, найхарактернішими рисами перетворення спеціалізації і кооперування в стратегічну виробничо-інвестиційну форму МEB є такі:

здійснення міжнародної спеціалізації і кооперування на стадії власне виробництва поряд із сферою обігу;

здійснення міжнародної спеціалізації і кооперування виробни-цтва на основі усіх традиційних і перехідних до стратегічних форм світогосподарських зв'язків;

розвиток міжнародної спеціалізації і кооперування виробництва через ТНК, які своєю організаційно-економічною структурою охоп-люють всі стадії виробництва, а не тільки сферу обігу;

становлення міжнаціональних економічних об'єднань через між-народні економічні

організації, і насамперед регіональну економічну інтеграцію.

Регіональна економічна інтеграція. Інтернаціоналізація виробництва і обміну, всього господарського і духовного життя людства набуває всесвітньо-історичного характеру. Проте світове господарство розвивається нерівномірно і окремі країни знаходяться на різних етапах (стадіях) інтернаціоналізації. У другій половині ХХ ст. окремі сектори світового господарства починають помітно виділятися на його загальному фоні. Зв'язки між групами країн стають інтенсивнішими, набувають комплексного характеру, тобто охоплюють економіку, політику, культуру, соціальне життя. У надрах інтернаціоналізації визріла регіональна економічна інтеграція як якісно нова, вища її форма. Виникнення процесу регіональної економічної інтеграції подано на рис. 44.

Інтеграція означає міцний взаємозв'язок, взаємопереплетіння національних економік і формування спільного економічного простору. Вона передбачає вільне переміщення між державами капіталів, товарів, робочої сили, інших ресурсів, їх використання на основі взаємоузгоджених економічних і юридичних норм.

У процесі генезису інтеграційні процеси регіонального типу проходять три стадії (рис. 45). На першій стадії (початковому етапі) формуються різні торговельні спільності й економічні союзи, коли головним каналом внутрішньої взаємодії стає зовнішня торгівля.

[рис.44](#)

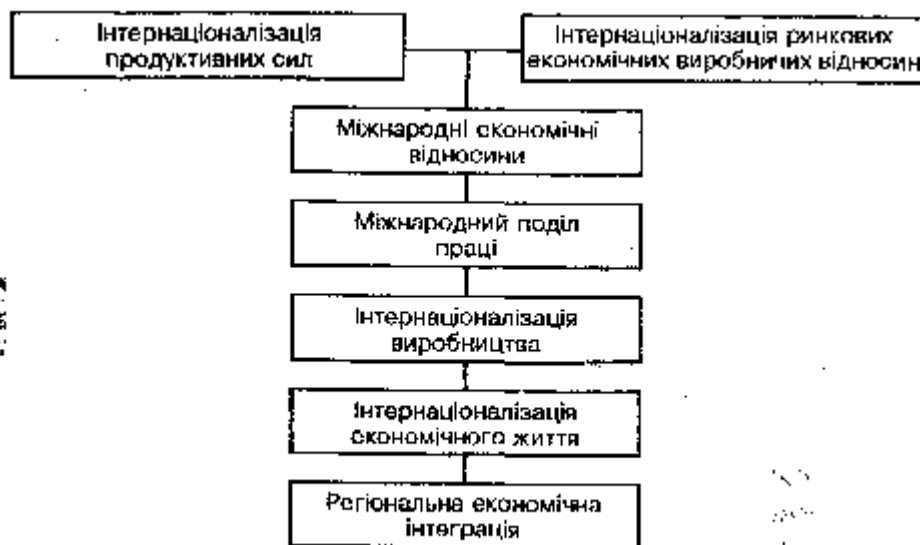


Рис. 44. Генезис регіональної економічної інтеграції

[рис.45](#)

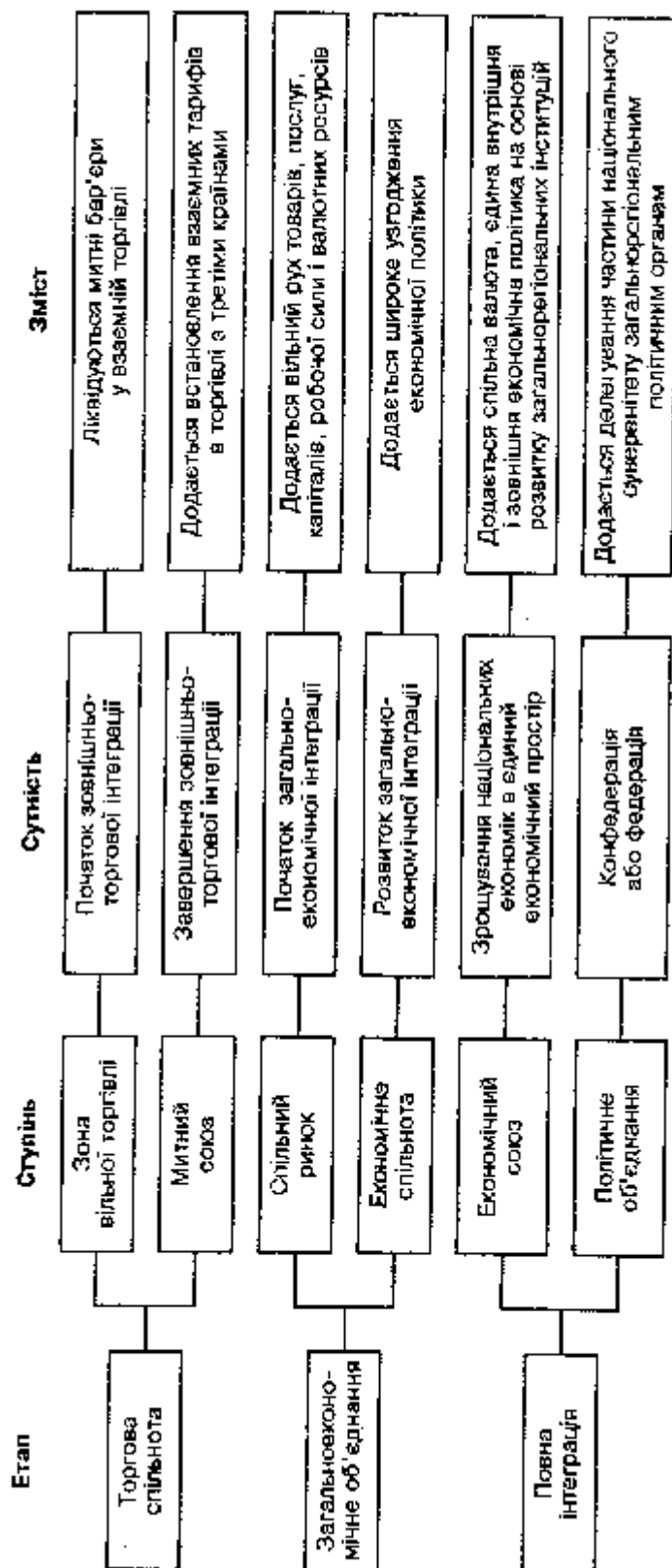


Рис. 45. Етапи і ступені розвитку регіональної економічної інтеграції

До них належать Євро-пейська асоціація вільної торгівлі, "Спільний ринок" країн Західної Європи, Центральноамериканський спільний ринок, Арабський спільний ринок та ін. Взаємодія відтворювальних процесів здійснювалась у цих торгових спільнотах переважно через сферу об'єму, налагодження сталих торговельних контактів. Торговельна спільність держав ґрунтується головним чином на загальному і частковому міжнародному поділі праці, тобто коли переважає міжгалузева спеціалізація і відбувається взаємодія переважно на макроекономічному рівні. Друга стадія інтеграції передбачає не лише торговельний обмін, а й широке взаємодоповнення національних економік, коли вони одна без одної практично не можуть

розвиватись. На цій стадії закріплюються міжгалузєва спеціалізація, частковий поділ праці. Водночас починає поширюватися внутрішньогалузєва спеціалізація, одиничний поділ праці виходить за межі окремих підприємств і реалізується в міжнародному масштабі. Фактори виробництва все більшою мірою мігрують у масштабах інтеграційного простору, шукаючи найефективніших форм і сфер реалізації. Отже, взаємо-доповнююча міжнародна господарська спільність є досить розгалуженою системою стійких і глибоких економічних зв'язків, що про-низують міждержавні регіональні об'єднання і надають їм певної однорідності та цілісності.

На третій стадії відбуваються глибока структурна взаємодія національних економік, їх взаємопроникнення і взаємопереплетіння. Зовнішньоекономічний фактор стає іманентною складовою національного процесу розширеного відтворення. Міжнародні коопераційні зв'язки ґрунтуються переважно на одиничному і частковому поділі праці. Широко розвивається внутрішньогалузєва подетальна (повузлова), постадійна (технологічна) спеціалізація виробництва. Досить виразно починають проявлятися елементи єдиної регіональної відтворювальної системи, формуються регіональні економічні комплекси. Здійснюється процес подальшої адаптації національних економік, їх взаємопроникнення, зрощення окремих ланок. Глибоко перетворюються національні господарські механізми, створюються і закріплюються єдині норми і правила наднаціонального характеру і змісту. Регіональна інтеграція, як зазначалося вище, розвивається в окремих секторах світового господарства. Водночас слід підкреслити, що інтеграційні процеси набувають нині планетарного масштабу, об'єднуючи у єдине господарство всі країни і народи. Досить виразною стає тенденція до економічної єдності світу. Визначальними факторами цього процесу є інтеграція господарського життя, НТР з її надзвичайно широкими масштабами і високими темпами, необхідність спільного розв'язання глобальних проблем сучасності і, врешті-решт, збереження самого життя на землі, тобто виживання людства. Економічну єдність світу посилюють інтеграційні процеси, хоча дещо і в суперечливій формі. З одного боку, як загальнопланетарне явище вони посилюють об'єднувчі тенденції в рамках всієї світової економіки, з іншого - реалізуючись у регіональних формах, ведуть до певної відособленості, замкненості окремих інтеграційних процесів. У цілому загальносвітова інтеграція веде до формування взаємозалежного, взаємопов'язаного, суперечливого, але значною мірою цілісного світового господарства. Воно характеризується поліосновною структурою і є гетерогенним за своєю суттю. Головним системотворчим фактором виступають міжнародні економічні відносини, що відіграють роль певної субстанційної основи цієї якісно нової системи.

Інтеграційні процеси в сучасній світовій економіці можна поділити на три головних потоки, які охоплюють відповідно три групи країн: з розвиненою ринковою економікою, з перехідною економікою і країни, що розвиваються. Найзагальнішими передумовами всебічного зближення, а потім і інтеграції групи тих або інших країн є спільність економічних інтересів, повна єдність національних господарчих механізмів, рівень і характер соціально-економічного та індустріального розвитку. Велике значення мають також територіально-географічна спільність, політичний устрій держав, етнічні, історичні та деякі інші особливості.

Найвищого ступеня інтеграційні процеси досягли у Західній Європі. Підписанням у 1957 р. Римської угоди про створення Спільного ринку було покладено початок розвитку першого в світі інтеграційного об'єднання шести західноєвропейських країн - ФРН, Франції, Італії, Бельгії, Голландії, Люксембургу.

За час свого існування Європейське Економічне Співтовариство (ЄЕС) не лише збільшилось до 15 членів, а й досягло якісно нового етапу. Це інтеграційне об'єднання пройшло кілька етапів розвитку, починаючи з узгодженої митної, фінансової, грошової та торговельної політики до інтеграції внутрішніх ринків та ідентифікації національних господарських і правових механізмів і перетворення в 1994 р. на Європейський Союз (ЄС).

Шість країн Східної Європи (СРСР, Болгарія, Польща, Румунія, Угорщина, Чехословаччина) ще в 1949 р. також створили міжнародну економічну організацію - Раду

Економічної Взаємодопомоги. Проте про інтеграцію в рамках цієї організації було проголошено лише в 1971 р., коли було прийнято Комплексну програму подальшого розвитку і поглиблення співробітництва і розвитку економічної інтеграції країн - членів РЕВ. На той час у складі РЕВ було вже 8 держав (членами стали НДР і МНР). У 1972 р. членом РЕВ стала Куба, а в 1978 р. - В'єтнам.

Особливості інтеграційних процесів у Східній Європі полягали в тому, що, по-перше, тут переважали координаційні, а не ринкові методи і форми співробітництва; по-друге, інтеграція розвивалась головним чином на макрорівні і не охоплювала безпосередніх виробників; по-третє, центр ваги інтеграційних заходів зосереджувався на сфері виробництва, а не на торгівлі, тобто вона мала розвиватись передусім як виробнича інтеграція.

Враховуючи деякі внутрішні та зовнішні чинники, слід зазначити, що даний тип інтеграції виявився історично обмеженим і припинив своє існування в 1991 р. Адміністративно-централізовані форми управління економікою, перенесені в інтеграційну площину, виявились неспроможними створювати динамічне і гнучке середовище, в якому б відбувалася вільна, найефективніша комбінація факторів виробництва. Давши деякий поштовх для прискореного внутрішнього розвитку і взаємного співробітництва на початковому етапі, в подальшому ці інтеграційні форми стали гальмувати сучасні соціально-економічні процеси в країнах РЕВ, де почали докорінно змінюватися і форми управління економікою, і вся суспільно-економічна структура. Головна спрямованість господарських реформ - перехід до ринкової економіки, злам директивно-бюрократичних форм організації внутрішньогосподарського життя. Ці радикальні перетворення детермінували необхідність переходу до нової інтеграційної моделі взаємодії цих країн. Проте досвід РЕВ слід враховувати в усій його багатоаспектності. Це був унікальний досвід інтеграції країн, що знаходяться на різних рівнях розвитку продуктивних сил, народних господарств в цілому. Проте всі країни - члени РЕВ мали єдину колективну організацію на формально однакових правах.

Об'єктивні процеси інтеграції на ринкових засадах пробивають собі шлях і в країнах, що розвиваються, і в тих, що переходять до ринкової економіки. Серед країн ринкової економіки, що розвиваються, особливе місце займає Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН), яка утворилась у 1967 р. і до якої входять 7 країн - Індонезія, Малайзія, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни, Бруней, а з липня 1995 р. - В'єтнам. Процес ринкової інтеграції почався також і серед країн з перехідною до ринку економікою. Серед них почали виникати перші нові об'єднання типу СНД (12 країн), Балтії (3 країни), Центральноєвропейської асоціації (Угорщина, Польща, Чехія, Словаччина, Україна) та ін. Унікальною моделлю економічної інтеграції стала організація Чорноморського економічного співробітництва (ЧЕС), яка створена у липні 1992 р. і до якої увійшли вже 11 країн - Азербайджан, Албанія, Болгарія, Вірменія, Греція, Грузія, Молдова, Росія, Румунія, Туреччина і Україна.

Міжнародний туризм в сучасному світі став досить значною специфічною формою МEB, яка в своєму економічному вираженні пов'язана з наданням послуг. В багатьох країнах він перетворився в одну з провідних галузей економіки як надійне джерело поповнення бюджету. Іноземний туризм як високоефективне джерело валютних доходів і найвигідніша форма експорту послуг дає змогу успішно вирішувати багато соціально-економічних проблем в тих країнах, які активно розвивають цю галузь. Частка доходів від загальної світової торгівлі туристичними послугами становить близько 7 відсотків. При цьому в абсолютному вираженні вони поступають-ся тільки доходам від торгівлі на світовому ринку нафтою і нафто-продуктами та автоекспорту, майже вдвічі перевищуючи доходи від торгівлі металовиробами, майже втричі - від торгівлі теле- і радіоапаратурою, більше ніж утричі - від торгівлі зерном і газом.

За міжнародними даними доходи від іноземного туризму за період з 1996 по 2005 р. мають подвоїтися. На Лондонській туристичній біржі зареєстровано близько 5 тис. фірм. Практика свідчить, що зростання міжнародного туризму є віддзеркаленням розширення зовнішньоекономічних зв'язків у світовій системі. Щодо України, то в ній розвиток

іноземного туризму тільки започатковується, набираючи все більших темпів.

Така характеристика основних форм МЕВ. Їх стрімкий розвиток в сучасних умовах привів до нагальної необхідності регулювання світогосподарських зв'язків.

§ 3. Регулювання світових господарських зв'язків

Ускладнення міжнародного економічного життя та розвиток його суперечностей закономірно зумовлюють об'єктивну необхідність регулювання світових господарських зв'язків. Основним суб'єктом регулювання їх є держава. Напрацьовується система міжнародного економічного регулювання на регіональному та глобальному рівнях. До першого належать такі структури регіональних економічних об'єднань, як ЄС, Зона вільної торгівлі в Північній Америці, А5ЕАН та багато інших. Другий рівень становлять передусім численні економічні організації та установи ООН.

МЕВ втілюються в життя насамперед за допомогою відповідної зовнішньоекономічної політики держави, що є не тільки основним суб'єктом, а й базовим рівнем регулювання світових господарських зв'язків. Історично з розвитком ринкової системи склалися два основних різновиди зовнішньоекономічної політики держави: фрітре-дерство (від англ. free trade - вільна торгівля) та протекціонізм (від лат. protectio - захист, покровительство). У сучасному світі

широко застосовується поєднання обох цих напрямів зовнішньоекономічної політики.

Фрітредерство полягає в проведенні лібералізації зовнішньої торгівлі та інших зовнішньоекономічних зв'язків країни при мінімальному втручанні держави в приватнопідприємницьку діяльність. Політика фрітредерства зародилася в Англії в останній третині XVIII ст. і розгорнулася в першій половині XIX ст. Вона була пов'язана з промисловим переворотом, завдяки якому Англія стала "майстернею світу". Країна за таких умов була зацікавлена у знятті перепон, насамперед у вигляді високих мит, на шляху ввезення англійських товарів в інші країни, знижуючи, в свою чергу, бар'єри на шляху ввезення зерна та певних видів сировини на свій ринок (відомі "хлібні закони"). Дешевий хліб ще більше підвищував конкурентоспроможність англійських промислових товарів на зовнішніх ринках, оскільки вів до зниження вартості робочої сили в країні. Елементи фрітредерства запроваджувались в окремі періоди у Франції, Росії та інших країнах. Однак тривалий час ця політика не мала широкого застосування, оскільки країни були розгороджені економіко-політичними бар'єрами. Тільки після другої світової війни вона поступово набирає сили в країнах ринкової системи світової економіки. Сьогодні принципи фрітредерства здійснюються в рамках регіональних економічних інтеграційних об'єднань (ЄС, НАФТА, АСЕАН тощо) та у світовому господарстві в цілому через ГАТТ-СОТ. Розвинені країни через ГАТТ-СОТ намагаються використати свої переваги в конкурентній боротьбі, відкрити для себе ринки інших країн та забезпечити більш низькі ціни на своїх ринках на сировину і напівфабрикати.

Протекціонізм - зовнішньоекономічна політика держави, що спрямована на підтримку розвитку національної економіки і здійснюється за допомогою економіко-політичних бар'єрів, які захищають внутрішній ринок від певних іноземних товарів (відповідні аналоги національного виробництва, неконтрольований ввіз іноземних капіталів тощо). При цьому інструментарієм зовнішньоекономічної політики держави є: мито, кількісні обмеження і заборона імпорту певних товарів, підтримка через стимулювання національного експорту, валютне регулювання тощо. Для протекціонізму характерне фінансове заохочення національної економіки для розвитку конкурентоспроможного виробництва і економічного зростання. Це забезпечує розвиток національних виробництв, які ще не досить конкурентоспроможні, але конче необхідні для розширеного відтворення і макроекономічного зростання, що приводить до збільшення доходів населення, інвестування в національну економіку, суспільного багатства і добробуту.

Історично протекціонізм свого часу широко використовувався Францією, Росією, Німеччиною, США та багатьма іншими країнами для охорони внутрішнього ринку від більш розвиненої промисловості Англії. Перед другою світовою війною Німеччина використовувала політику протекціонізму для нарощування національного економічного потенціалу. Після війни США, спираючись на свою могутність, застосовували політику

протекціонізму щодо внутрішньо-го ринку при проведенні політики фрітредерства щодо зовнішніх ринків. В сучасних умовах протекціонізм застосовується періодич-но у відносинах між провідними центрами світової економіки (США, ЄС, Японія), а також країнами, що розвиваються.

Найбільш оптимальною зовнішньоекономічною політикою для України нині є поєднання фрітредерства з протекціонізмом. Фріт-редерство доцільне в галузях, щодо яких країна зацікавлена в ши-рокому доступі на внутрішній ринок новітніх технологій, енерго-носіїв тощо. Протекціонізм економічно ефективний для захисту пріоритетних національних виробництв (зерно, цукор, кондитерські вироби, метал, вугілля, певні види судно- та літакобудування, ок-ремі види новітньої техніки і технології, космічна промисловість тощо). Міжнародними формами регулювання економічної політики щодо світових господарських зв'язків є: щорічні зустрічі керівни-ків провідних держав розвиненої ринкової економіки з усе біль-шим залученням останнім часом керівників інших країн; заходи міжнародних економічних організацій; робота "Троїстої комісії"; щорічні ділові зустрічі керівників багатьох держав та провідних фінансистів світу в Давосі; використання структур ТНК та ін.

Міжнародне регулювання економічних процесів тією чи іншою мірою охоплює всі сфери процесу відтворення. Однак якщо сфе-ра виробництва регулюється переважно в рамках ТНК, то особли-вого розвитку в сфері обігу набуває міжнародне регулювання саме на регіональному рівні як результат тривалого досвіду розроб-ки умов торгівлі на регіональному, а потім і на світовому ринках (ГАТТ-СОТ).

Метою міжнародного регулювання є підвищення ефективності економіки вільного підприємництва, досягнення високих темпів економічного зростання у світовому господарстві. Про втручання у господарську діяльність фірм мова не йде. Економічні інтереси суб'єктів ринку були і залишаються обмежувачем зовнішнього впли-ву на ринкові механізми. Якщо міжнародне регулювання не збіга-ється з економічними інтересами суб'єктів ринкових відносин, то вони (суб'єкти) навряд чи будуть виконувати узгоджені правила гри і мета регулювання стане недосяжною. В рамках міждержав-них регіональних економічних об'єднань не абсолютизується й сама ідея координації дій, оскільки будь-яка країна не поривається до неї, якщо конкурентоспроможність товарів визначається незалеж-но поведінкою суб'єктів ринку. Власне тому на практиці узгоджен-ня позицій досягається на основі поєднання загальних і особливих інтересів і цілей учасників, як правило, методом наполегливого пе-реконання, що спирається на економічні доводи.

Взаємозв'язок соціально-економічної та організаційно-економіч-ної структур сучасного світового господарства об'єктивно зумов-лює потребу в розширенні масштабів і функцій міжнародного регу-лювання, обміну досвідом. Основними напрямками цього регулювання є подальша лібералізація торгівлі, координація дій щодо ТНК, вироб-лення загальних умов торгівлі сировиною та готовими виробами, розв'язання питань зайнятості, інфляції, валютних курсів і, врешті-решт, гармонізація національних економічних політик, а в перспекти-ві - вирівнювання техніко-економічних показників розвитку дина-мічних економічних систем і підтягування до них інертних систем.

§ 4. Платіжний баланс як відображення економічного стану країни

МЄВ знаходять в агрегативному вираженні у платіжному балансі, в якому вміщено систематизовані дані про всі економічні операції однієї країни з іншими за певний період часу (як правило, за рік). Платіжний баланс являє собою співвідношення фактичних плате-жів, отриманих даною країною від іноземних держав і міжнарод-них економічних організацій та здійснених нею для них.

На відміну від платіжного балансу розрахунковий баланс - це співвідношення вимог і зобов'язань даної країни іноземним держа-вам і міжнародним економічним організаціям на певну дату (на-приклад, за рік). Розрахунковий баланс відрізняється від платіжно-го тим, що в нього входять не лише фактично здійснені надхо-дження і платежі, а й непогашені вимоги і зобов'язання. Платіжні баланси, що публікуються МВФ, є сукупністю елементів платіжно-го і розрахункового балансів.

Отже, платіжний баланс - це баланс платежів певній країні від інших країн і міжнародних економічних організацій та платежів першої останнім. Він може бути активним чи пасивним, тобто мати позитивне чи від'ємне сальдо (від лат. saldo - розрахунок, залишок) як різницю між сумою вимог та зобов'язань країни. Позитивне сальдо означає перевищення усіх надходжень в дану країну над її платежами іншим країнам і міжнародним економічними організаціям, від'ємне - перевищення платежів даної країни над її надходженнями з інших країн і міжнародних економічних організацій.

Основними міжнародними економічними операціями, що систематизуються в платіжному балансі країни, є: рух товарів, послуг, відсотків і дивідендів, дари, інвестиції, поставки валюти, рух золота. Кожна операція збільшує або зобов'язання з-за кордону заплатити, що записується як кредит (наприклад, експорт товарів та послуг, притік капіталу тощо), або зовнішні вимоги по оплаті, що записується як дебет (наприклад, імпорт товарів і послуг, вивіз капіталу тощо). Кожна кредитна проводка в платіжному балансі однієї країни автоматично записується по дебіту платіжного балансу іншої країни.

Основне призначення платіжного балансу полягає в тому, щоб в стислому вигляді показати стан МЕВ даної країни: Він є індикатором для грошової, валютної, податкової та іншої політики уряду.

Платіжні баланси включають три основні частини:

1. Торговельний баланс - співвідношення експорту і імпорту товарів, з яких платежі фактично здійснені або мають бути негайно погашені.
2. Баланс послуг і некомерційних платежів - надходження і платежі по транспорту, страхуванню, поштово-телеграфному і телефонному зв'язку, комісійних операціях, туризму, культурному обміну, некомерційних переказах (заробітна плата, спадщина, стипендії, пенсії тощо), по утриманню торговельних і дипломатичних представництв, відсотки і дивіденди з капіталовкладень, платежі за ліцензії, технічну допомогу, гонорари, військові витрати за кордоном тощо. Міжнародна статистика об'єднує ці статті платіжного балансу в поняття "невидимі операції". Обсяг цих операцій в розвинених країнах доходять до половини надходжень поточного платіжного балансу, який охоплює торговельний баланс, баланс послуг і некомерційних платежів.

3. Баланс руху капіталів і кредитів - приплив іноземних інвестицій і позичок в країну та надання їх іншим країнам. Цей баланс має особливе значення, оскільки вивіз капіталу, міжнародна інвестиційна діяльність є однією з основних і найважливіших форм МЕВ в умовах, коли вона стала перехідною до стратегічних їх форм. В цій частині платіжного балансу існує стаття "Помилки та пропуски", яка інколи досягає значних величин. Баланси міжнародних розрахунків займають важливе місце в системі агрегативних економічних показників. При визначенні ВВП, національного доходу враховують чисте сальдо міжнародних вимог і зобов'язань країни. В платіжному балансі країни виражаються глибинні процеси, що відбуваються в економіці як цієї країни, так і світовій. На його стан впливає ряд чинників: нерівномірність розвитку окремих країн, регіонів, підсистем світового господарства;

циклічні коливання економіки; інфляція; структурні кризи; зміни в умовах міжнародної торгівлі; валютна криза та коливання валютних курсів; розширення масштабів руху капіталів; зростання закордонних державних витрат, в тому числі на військові цілі.

Складною проблемою платіжних балансів є їх дефіцит (від'ємне сальдо) з поточних операцій в багатьох країнах світу з різних підсистем світового господарства. Особливо гостро ця проблема є для більшості країн, що розвиваються та переходять до ринкової економіки. Для ліквідації незбалансованості платіжного балансу здійснюють певні заходи. Традиційно для погашення дефіциту платіжного балансу використовують іноземні кредити та ввіз капіталу. Проте це метод тимчасового балансування, оскільки згодом необхідно виплачувати як відсотки і дивіденди, так і суму боргу. Наприклад, зовнішні борги країн, що розвиваються, розвиненим країнам сягнули 2 трлн дол. США. Методом урівноваження платіжного балансу слугує використання офіційних золотовалютних резервів країни, якщо вона їх має в необхідному обсязі. Надзвичайним джерелом

погашення пасивного сальдо платіжного балансу може бути в окремих випадках зовнішня допомога у формі субсидій, пільгових кредитів.

Однак стратегічно для ліквідації дефіцитного платіжного балансу країна повинна вжити усіх необхідних заходів, спрямованих на стійкий, збалансований, урівноважений розвиток національної економіки. Це досягається через розвиток імпортозамінюючих виробництв, стимулювання експорту, а головне через загальне зростання національної економіки на конкурентоспроможній, пропорційній основі.

Щодо України, то її поточний платіжний баланс дефіцитний. Від'ємне сальдо поточного рахунку обумовлене значним дефіцитом торговельного балансу, який утворюється в основному за рахунок імпорту енергоносіїв. Становище дещо пом'якшується за рахунок позитивного сальдо балансу послуг та торговельного балансу з багатьма країнами, звідки не ввозяться енергоносії.

Оскільки валютні резерви країни складають незначну суму, фінансування від'ємного сальдо поточного платіжного балансу здійснюється за рахунок зовнішніх джерел, що призводить до зростання зовнішньої заборгованості. Звідси стратегічне вирішення проблеми дефіциту платіжного балансу України знаходиться на шляху структурної трансформації усієї економіки. Для цього потрібен час і відповідна, на основі чіткого державного регулювання, економічна політика з обов'язковим урахуванням соціальних проблем.

Частина VII. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА ЯК СИСТЕМА СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА І МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Розділ 33. Зовнішньоекономічні відносини і проблеми інтеграції України у світове господарство

§ 1. Об'єктивні основи зовнішньоекономічних зв'язків України

§ 2. Основні напрями, форми і суб'єкти зовнішньоекономічних відносин України

§ 3. Роль економічної реформи в інтеграції України у світову економічну систему

Розділ 33

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ І ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ У СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

§ 1. Об'єктивні основи зовнішньоекономічних зв'язків України

Розбудова незалежної України об'єктивно потребує входження її у світове господарство на організаційно-економічних засадах ринкових відносин на принципах рівноправності та взаємної вигоди у співробітництві.

Дипломатичне визнання молодшої Української держави більшістю країн світу прискорює й урізноманітнює розвиток її зовнішньо-економічних відносин. Однаковою мірою це стосується як молодих незалежних країн, що утворилися на основі колишнього СРСР і переходять до ринкового типу відносин, так і держав розвинутої ринкової економіки та країн, що розвиваються.

Об'єктивна необхідність інтеграції України у світове господарство і розвитку її міжнародних відносин безпосередньо впливає передусім з потреб використання у національній системі відтворення міжнародного поділу праці для прискорення переходу до ринкової економіки країни з метою її розвитку і зростання багатства суспільства. Така необхідність сприяє формуванню ефектної структури економіки країни. Зовнішньоекономічні зв'язки в процесі інтеграції України у світове господарство охоплюють також комплекс екологічних проблем, що розв'язуються спільними зусиллями. Нарешті, розвиток зовнішньоекономічних відносин відкриває додаткові можливості у створенні належних умов для задоволення життєвих потреб народу України.

Поряд з об'єктивною необхідністю інтеграції України у світове господарство та розвитку її зовнішньоекономічних відносин існують і об'єктивні можливості для таких процесів. До них насамперед належить економічний потенціал нашої країни, що дає підставу для належної участі у міжнародному поділі праці.

Об'єктивною можливістю для інтеграції у світове господарство є вироблення механізму зовнішньоекономічних зв'язків, по-перше, на макрорівні - загальнодержавному; по-друге, на мікрорівні підприємств; по-третє" на глобальному та регіональному макрорівнях через участь у спеціалізованих і багатоцільових економічних міжнародних організаціях ООН і регіональних економічних об'єднаннях типу Чорноморської зони співробітництва.

Поєднання об'єктивної необхідності та об'єктивних можливостей входження України у світове господарство робить цей процес закономірним.

Відомо, що енергетичне самозабезпечення є однією з головних умов незалежності.

Досягти його Україна може, якщо візьме курс на модернізацію наявних і спорудження нових сучасних екологічно чистих вугільних та газотурбінних електростанцій, на розвиток власного енергетичного машино- та котлобудування, скориставшись вітчизняними науковими та виробничими здобутками й досягненнями високорозвинутих країн. Без розвитку відповідних форм зовнішньоекономічних відносин зробити це практично неможливо.

В умовах формування сучасної моделі міжнародного поділу праці (МПП), основу якої має становити якісно оновлена технологічна база виробництва, Україна повинна поступово, цілеспрямовано розв'язувати проблеми ефективної участі у МПП, використовуючи зовнішньоекономічні зв'язки для реалізації національних економічних інтересів.

Україна має як природні, історичні, так і техніко-економічні, соціально-економічні, організаційно-економічні основи для участі в МПП. Слід зауважити, що в геологічному і

гідрогеологічному аспектах територія України слабо вивчена, зокрема її глибинну будову досліджено лише на 10 відсотках території.

З історичних джерел відомо, що організовані суспільства, які існували на нинішній території України, завжди підтримували еко-номічні зв'язки із зовнішнім світом. Тож з огляду на власні куль-турні та історичні традиції Україна має всі можливості для того, щоб стати рівноправним членом європейської спільноти.

Рівень розвитку продуктивних сил є одним з тих техніко-еко-номічних чинників, які найбільше сприяють активній участі України у сучасному МПП. Видобуток залізної руди, вугілля, виробництво сталі, чавуну, мінеральних добрив, цементу, електроенергії, цукру, тракторів і металоріжучих верстатів становлять значний еко-номічний потенціал нашої країни. За кількісними характеристиками і потужностями продуктивних сил Україна, може бути гідним парт-нером у світових еко-номічних зв'язках." Наявний науково-технічний потенціал дасть змогу Україні за сприятливих умов" втримати передові позиції у світовій науці з цілого ряду науково-технічних напрямів і, найголовніше, провадити незалежну еко-номічну полі-тику на включення в систему світових господарських зв'язків.

Організаційно-еко-номічні чинники включення України в систе-му сучасного- МПП за своїм змістом відображають ступінь розвит-ку процесів концентрації, спеціалізації, кооперації й комбінування виробництва (за участю української сторони) на рівні міжнарод-них еко-номічних зв'язків.

_Створення виробництв з випуску всіх нових видів продукції не завжди доцільне в межах однієї країни. Одним з найважливіших критеріїв реалізації еко-номічних інтересів країни - суб'єкта МПП є забезпечення високої еко-номічної ефективності галузей її націо-нальної еко-номіки, мінімізація витрат суспільної праці.. Спеціаліза-ція та кооперація характеризують еко-номічно доцільну й раціо-нальну організацію (територіальну, регіональну, галузеву тощо) суспільних продуктивних сил.

Разом з тим є певні обмеження у розвитку процесів концен-трації та спеціалізації. Відомо, що надмірна концентрація зусиль на розвитку однієї-двох галузей, зорієнтованих на експорт, зумовлює вразливість національної еко-номіки та її сильну залежність як від світового ринку, так і від конкретної країни-партнера. Так, у ко-лишньому СРСР більше 80 відсотків промислового виробництва України не мало на її території завершеного технологічного циклу, що зробило Україну залежною від стану її зовнішньоеко-номічних зв'язків, причому лєвова частка цієї залежності припадає на ко-лишні республіки СРСР. Характер накопиченого виробничого потенціалу, спеціалізація, що склалася, з її орієнтацією на фондоемні види продукції вимага-ють значних інвестицій у базові галузі еко-номіки України на від-шкодування та якісне оновлення фондів. Так, у 1990 р. ступінь зно-су основних виробничих фондів становив 37,1 відсотка, у тому числі в промисловості - 50,3, у сільському господарстві - 26,2, у будів-ництві - 62,8 відсотка. За такої ситуації структурна трансформа-ція еко-номіки України перетворюється у найважливішу умову для інтеграції у світову еко-номіку і визначення її місця в системі МПП.

- Складність і розмаїтість соціально-еко-номічних факторів вклю-чення України в систему світових господарських зв'язків детермі-нується перехідними виробничими відносинами з притаманними їм формами та методами ведення господарства. На міжнародному рівні вплив соціально-еко-номічних чинників країн-партнерів визнача-ється їх адекватністю та відповідністю загальносвітовим тенденціям.

У сучасному взаємозалежному світі розвиток соціально-еко-номічних чинників МПП нівелює їхні відмінності в окремих національ-них господарствах, і цей факт дослідники пов'язують з формуван-ням однотипної за своїм соціально-еко-номічним змістом системи світового господарства. Утверджуються ринкові методи господарю-вання, активізується державне регулювання певних напрямів роз-витку еко-номіки, виявляється соціальна спрямованість її тощо. Такі процеси зумовлюють, по-перше, подібність змісту еко-номічних базисів більшості країн, що беруть участь у МПП; по-друге, природ-ний поділ праці між країнами з урахуванням не тільки їхніх націо-нальних еко-номічних інтересів, а й інтересів світового співтова-риства в цілому.

Нерозвинутість ринкових відносин і форм господарювання в Україні посилює необхідність

значного підвищення економічної культури населення та ділової етики підприємців, оволодіння принципів новою культурою ринку, високим професіоналізмом поряд з такими поняттями, як честь, достоїнство, порядність, які знадобляться Україні для визнання її розвинутими країнами як рівно-правного партнера.

Особливості об'єктивних основ зовнішньоекономічних зв'язків України пояснюються насамперед тривалою відсутністю національної державності та можливості провадити незалежну економічну політику.

§ 2. Основні напрями, форми і суб'єкти зовнішньоекономічних відносин України

Єдиний народногосподарський комплекс колишнього СРСР видавався за такий, що забезпечує переваги для всіх республік --- незалежність від колишньої кон'юнктури світового ринку, планомірність і взаємовигідність. Мав поширення міф про високий ступінь кооперації між республіками. Насправді ввезення-вивезення товарів коливалося в межах від 12 відсотків в Росії до 30 відсотків у Вірменії.

Державно-монопольна структура зовнішньої торгівлі колишнього СРСР, переважно сировинний характер експорту, негнучкий відомчий підхід до імпорту були вкрай несприятливими передусім для тих республік, економіка яких не так сильно залежала від між-республіканських поставок і які володіли експортним потенціалом.

Етапною правовою основою для розширення зовнішньоекономічних зв'язків незалежної України стали Декларація про державний суверенітет України (16 липня 1990 р.), Акт проголошення незалежності України (24 серпня 1991 р.) і, нарешті, Конституція України (28 червня 1996 р.). Серед спеціальних законів з питань економіки слід відзначити Закони України про економічну самостійність (3 серпня 1990 р.); про зовнішньоекономічну діяльність (16 квітня 1991 р.); про створення державного експортно-імпортного банку (3 січня 1992 р.); про іноземні інвестиції (13 березня 1992 р.), Декрет Кабінету Міністрів України "Про режим іноземного інвестування" (20 травня 1993 р.); Закони України про промислово-фінансові групи в Україні (21 листопада 1995 р.); про режим іноземного інвестування (19 березня 1996 р.); про захист від недобросовісної конкуренції (7 червня 1996 р.) та інші законодавчі та нормотворчі акти.

Важливими правовими документами щодо створення механізму зовнішньоекономічних зв'язків України стали договори та угоди з молодими незалежними державами, що утворилися на території колишнього СРСР, та багатьма країнами Європи, Північної й Південної Америки, Азії, Африки.

З колишніми республіками СРСР Україна провадить переговори щодо розв'язання економічних і фінансових проблем, питань паливно-енергетичного комплексу, транспорту і зв'язку, правонаступництва новостворених держав. Водночас основою розширення економічного простору є горизонтальні зв'язки між безпосередніми виробниками товарів, а також між державами. При цьому тільки за умови безмежності економічного простору складаються ефективні господарські зв'язки. До того ж стабілізація економіки, радикальні зміни інституціональних структур, збалансованість товарної та грошової маси більше ймовірні, якщо їх провадити в масштабах держав. Між процесами введення вільних цін, децентралізації системи прийняття рішень і фінансовою дисципліною існує найтісніший зв'язок, який і зумовлює формування внутрішніх ринків молодих держав, що є передумовою створення справді ринкового між-державного середовища.

Для України важливими є двосторонні угоди і договори з державами - колишніми республіками СРСР. За цими угодами держави мають надавати своїм підприємствам можливість самим встановлювати господарські зв'язки, обумовлювати порядок розрахунків, форми матеріальної відповідальності за невиконання поставок. Загалом угоди мають виробляти економічний механізм реалізації інтересів України та її партнерів, а не бути Політичними деклараціями на економічну тему.

Процес формування національних грошових систем країн, що входили до колишнього Союзу РСР, породжує об'єктивну необхідність і водночас створює можливість фундації міждержавної валютної угоди, яка б стала інституціональною ланкою налагодження цивілізованих та рівноправних валютних відносин.

Перехід у розрахунках на ВКВ поставив питання про нову організацію співробітництва. Вихід на прямі економічні зв'язки між підприємствами поглибив, але вже на новій основі, торговельні зв'язки, бо торгувати повинні товаровиробники. Проте сьогодні потрібний певний перехідний період, протягом якого у взаєморозрахунках за товари та послуги сторони мають виходити з цін світового ринку, а для погашення заборгованостей, що виникатимуть, надавати одна одній довгострокові кредити на пільгових умовах. Про це свідчить і розвиток такої примітивної форми товаровідносин, як бартер.

У процесі створення нових основ співробітництва важливо не тільки не допустити неконтрольованого розпаду кооперативних зв'язків, а й знайти нових партнерів (адже нерентабельні підприємства і неконкурентоспроможна продукція випадуть з усталених господарських зв'язків), спрогнозувати кон'юнктуру товарообміну з метою створення економіки відкритого типу, інтегрованої в євро-пейський і світовий економічний простір. Розробка і послідовне втілення в життя єдиної національної гео-політичної стратегії сприятиме оновленню на економічній основі старих виробничих зв'язків України і розширенню прямої участі її в системі економічних і політичних стосунків на глобальному рівні.

Колишні зв'язки України зі східноєвропейськими країнами відбивали лише міждержавний обмін продукцією. Перехід до вільної торгівлі на основі світових цін і конвертованої валюти впливає з курсу країн Східної Європи й України на переведення економіки на ринкові рейки і ставить розв'язання всіх проблем взаємних зв'язків у залежність від економічного інтересу. Передбачається, що спочатку існуватимуть два взаємозалежних сегменти.

По-перше, це визначення параметрів співробітництва на між-державній основі через погодження між урядами контингентів взаємних поставок. Це мають бути форми торгівлі, насамперед стра-тегічними товарами (металом, газом, нафтою тощо), форми, пов'язані з централізованими рішеннями. Міждержавні розрахунки мають вестися за валютним клірингом, проте сальдо розрахунків, якщо воно утворюватиметься, слід погашати за домовленістю сторін (валютними товарами або ВКВ).

По-друге, - це розвиток відносин на рівні прямих зв'язків підприємств, об'єднань, кооперативів, бірж, асоціацій, консорціумів, спілок тощо. Перехід до подібних відносин можливий за умови поступового звуження сфери дії державних органів у визначенні взаємних поставок і надання свободи підприємницької діяльності виробничим ланкам. Останні повинні погоджувати не лише предмет співробітництва, а й сферу ціноутворення, поставок, кредитів, інші фінансові питання. Широкий вихід товаровиробників на ринок, наповнення його товарною масою створять передумови для функціонування східноєвропейської зони вільної торгівлі.

Очевидно, що в розрахунках застосовуватимуться не тільки ВКВ, а й національні валюти країн-партнерів. Коли будуть встановлені реальні курси національних валют і введені часткова, а потім і повна конвертованість їх, тоді зросте потреба в створенні спільних банків, які збалансують торговельні операції між партнерами. Одні лише бартерні операції та компенсаційна торгівля, навіть якщо вони й відповідатимуть інтересам України, обмежуватимуть можливості співробітництва.

Отже, перехід України на нові умови господарювання і форми зовнішньоекономічних зв'язків сприятиме зміцненню зони взаємного економічного тяжіння східноєвропейських держав і України.

Співвідношення згаданих вище сегментів складаються для країн-партнерів по-різному, залежно від прийнятих систем господарського управління, їхньої спроможності засвоювати нові форми співробітництва. Цілком ймовірно, що практика породжуватиме й інші сегменти. Спочатку за нових умов центр ваги перемістився на дво-сторонні зв'язки. Якщо Україна прийме відповідне законодавство, можливі й нові напрями взаємного співробітництва. Йдеться про інвестиційну сферу, створення спільних підприємств за кордоном, особливо в при-кордонній смузі, спільну діяльність на ринках третіх держав, особливо угорській, польській, чеській, словацькій фірми вже завоювали там певні позиції. Щодо розвитку торгівлі та інших форм зовнішньоекономічних зв'язків України з державами

розвинутої ринкової економіки та країнами, що розвиваються, доцільно було б спрогнозувати платіжний баланс нашої країни, беручи до уваги залежність від імпорту з третіх держав, що входили до складу колишнього СРСР, сальдо в міждержавному обміні з ними та експортний потенціал. При цьому динаміка платіжного балансу України залежатиме, по-перше, від створення умов для поступового, без різких соціальних потрясінь, розв'язання проблем виробництв[^] що працюють на привізній сировині, і[^]від спроможності самих товаровиробників перепрофілювати виробництво, наприклад диверсифікацією, щоб позбутися вузької галузевої спеціалізації; по-друге, від власних матеріальних і золотого запасів та резервів ВКВ; по-третє, від співвідношення курсів національних валют, що залежатиме, в свою чергу, не тільки від емісійної політики Національного банку та товарного наповнення споживчого ринку, а й від глибини економічної реформи в Україні.

Розробка програм стабілізації й розвитку зовнішньоекономічних зв'язків повинна включати оцінку можливостей сучасного експортного потенціалу України і першочергових, так званих критичних імпорتنих потреб. У цьому контексті заснування й функціонування спільних підприємств вбачаються більш надійною формою, ніж створення спільних економічних зон.

З урахуванням потреб наших партнерів за кордоном та можливостей диференційованого стимулювання тих виробництв, що становитимуть основу експортного сектора економіки України, доцільно було б ширше заохочувати вкладення іноземного капіталу у вже існуючі господарські об'єкти та створення іноземними інвесторами фірм на території нашої держави. При цьому слід брати до уваги, що іноземний капітал віддає перевагу організаційно-економічним відносинам високого рівня, а не лібералізації умов для залучення іноземних інвестицій.

Подібні форми економічних відносин сприяли б запровадженню у виробництво сучасних технологій, надали б імпульс прогресивним зрушенням у господарській структурі України, забезпечили б вихід на світовий ринок з конкурентоспроможною продукцією. Що стосується контролю іноземних інвесторів, то диференційований підхід до оподаткування і видавання ліцензій, контроль за додержанням санітарних та інших умов, створення національного агентства сприяння залученню іноземних інвестицій та інші заходи, успішно застосовувані в цивілізованих країнах світу, прийнятні і для України.

Сприятливе географічне розташування, значний потенціал обробної промисловості й перспективний експорт сільськогосподарської продукції слід враховувати під час розробки програми стабілізації та розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України. Треба також пам'ятати, що: 1) торгівлю готовою продукцією на світовому ринку витісняє обмін науково-технічними досягненнями; 2) частка взаємного обміну деталями, компонентами, вузлами у міжнародній торгівлі зростає; 3). матеріально-технічне забезпечення виробництва фірми не обмежується національним ринком. Отже, одним із стратегічних напрямів доцільно передбачити пріоритетне залучення іноземного капіталу до науково-технічної та виробничої кооперації, взаємовигідного обміну на ліцензійній основі винаходами, розробками, ноу-хау, промисловими зразками тощо.

Розвиток міжнародної кооперації потребує стимулів з боку держави - звільнення окремих категорій товаровиробників від митного оподаткування та ліцензування чи квотування, надання кредитних пільг тощо. Слід розширити імпорту комплектуючих для експортної продукції, практикувати застосування імпортних технологій і новітнього устаткування для легкої промисловості й галузей АПК, електротехніки, зв'язку тощо. Науково-технічний прогрес за своєю природою інтернаціональний, тому розв'язати завдання розвитку передових технологій без зв'язків із зовнішнім світом, без залучення світового капіталу практично неможливо.

Обґрунтована стратегія розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України підпорядковується раціональному розв'язанню найгостріших проблем оздоровлення економіки - подоланню численних дефіцитів на внутрішньому ринку, прискоренню НТП, нагромадженню валютних ресурсів для сплати нашої частки в колишньому загальносоюзному зовнішньому боргу, поліпшенню якості товарів, підвищенню

збалансованості бюджету і платіжного балансу.

Подальшу децентралізацію зовнішньоекономічного комплексу, вихід на світовий ринок численних дрібних учасників (кооперативів, малих підприємств тощо) гальмує відсутність спеціальної підготовки значної частини персоналу. Щоб забезпечити ефективність зовнішньоекономічних зв'язків, слід оперативно формувати демо-кратичні політичні структури, соціальну базу демократії, високу загальну, політичну культуру, підприємницьку етику, розвивати ринок, сприяти тому, щоб психологія радикальних реформ оволоділа суспільною свідомістю. Однією з актуальних є проблема створення широкої системи професійної підготовки і перепідготовки працівників для підприємств і організацій, зайнятих зовнішньо-економічною діяльністю. Всілякі зволікання з розв'язанням цього завдання можуть спричинити примноження наших втрат через некомпетентність персоналу. Фірми та навчальні заклади зарубіжних країн нагромадили корисний і вартий вивчення досвід. Цілком виправданим у зв'язку з цим вбачається направлення за кордон на навчання громадян України і запрошення з інших країн спеціалістів з маркетингу, валютно-фінансових операцій, міжнародного права.

Отже, розвиток зовнішньоекономічних відносин є не самоціллю, а одним з перевірених досвідом багатьох розвинутих країн способів подолання кризового стану економіки, виведення виробничого потенціалу на сучасний технічний і технологічний рівні, підвищення добробуту народу України.

§ 3. Роль економічної реформи в інтеграції України у світову економічну систему
Міжнародний досвід переходу економіки в нову якість показує, що практично завжди у випереджальному режимі запроваджуються економічні реформи, а потім відбуваються зміни в політичній надбудові. В Україні, як, до речі, і в інших державах, що утворилися після розпаду СРСР, така логіка реформування порушена, оскільки тут свого часу економічні перетворення не просто недооцінювались, а й запізнились і відірвалися від політичної сфери.

Успішний розвиток зовнішньоекономічних зв'язків має ґрунтуватися передусім на кардинальних змінах у структурі національної економіки України. Однак зовнішньоекономічні зв'язки - не пасивний елемент в еволюції національної економіки, вони можуть активно впливати на її розвиток. Для цього необхідно сконструювати гнучкий і динамічний механізм, який регулював би інтеграцію економіки України у світовий ринок, зробив би її відкритою для зовнішнього світу.

Зрештою, без інтеграції економіки України у світову економічну систему неможливо досягти високого рівня добробуту народу. Питання полягає в тому, яким шляхом здійснювати інтеграцію. Залишатися підсистемою мілітаризованої економіки колишнього СРСР, очікуючи тривалої та болісної інтеграції в світову економіку через вкрай повільну ліквідацію бар'єрів і заборон на зовнішньо-економічну діяльність, - безперспективний шлях для України. Організоване входження колишніх республік у світове співтовариство із суто політичних міркувань є досить проблематичним, оскільки роль вертикальної ієрархії управління у світі невпинно зменшується і зростає значення горизонтальних зв'язків у процесі створення нової системи виробництва благ.

Основними характеристиками нової системи виробництва благ є: зменшення чисельності зайнятих у промисловому виробництві найрозвинутіших країн; широке використання фірмами і корпораціями нових форм фінансової діяльності як ефективних інструментів досягнення необхідного балансу між інвестиціями і заощадженнями; інформаційна революція, яка все більше поширюється і зможе змінити у виробництві ресурси.

Дослідники функціонування "швидких" економік високорозвинутих країн помітили, по-перше, зменшення потреби в багатьох традиційних видах масової сировини; по-друге, збільшення кількості підприємств, які працюють за "швидким циклом", коли процеси проектування і випуску продукції поєднуються, а можливості скорочення запасів сировини і устаткування різко зростають; по-третє, інвестування значних коштів в електронну інфраструктуру.

"Швидкі" економіки мають змогу збільшувати темпи свого розвитку не стільки за допомогою нових виробничих технологій, скільки завдяки оперативнішому здійсненню

всіх управлінських операцій і скороченню часу для прийняття рішень, обробки інформації та всього обсягу знань і проходження їх через економічний механізм.

Отже, для України, як і для інших колишніх республік СРСР, перспективнішим є вихід у своїй державно-економічній цілісності на світовий ринок з наступною інтеграцією в світову економіку. Звичайно, що при цьому ніяких гарантій наздогнати "швидкі" економіки ніхто дати не може, проте "підтягнутися" до них можливість є.

Назвемо принаймні три можливих напрями ефективної адаптації України до міжнародного поділу праці:

1) участь у загальноєвропейському економічному просторі, який починає формуватись. Перехід до ринкової економіки зумовить приєднання країн європейської частини колишнього СРСР до європейського економічного простору. Отже, доцільно визначитися, які галузі й виробництва становитимуть профіль міжнародної спеціалізації України.

Стимулювання цих галузей і виробництв методами ринкової економіки одночасно окреслить пріоритетні зміни в національному господарстві України;

2) визначення специфічних сфер співробітництва з країнами інших континентів, які становитимуть взаємний інтерес;

3) підключення до загальносвітового співробітництва на галузевій основі, особливо у науково-технічній, енергетичній, продовольчій, екологічній сферах. Опрацювання перспективної програми вибіркової спеціалізації українського експорту на нових конкурентоспроможних на світовому ринку виробках можна пов'язати з конверсією ВПК (з урахуванням принципу розумної достатності), що стане підґрунтям для розвитку експортної спеціалізації наукоємних галузей.

Уже сьогодні Україна спроможна будувати свої зовнішньоекономічні відносини на взаємовигідних умовах. Актуальним є здійснення переговорів з метою визначення статусу України як країни, що розвивається, та вироблення її власної чіткої позиції у Міжнародному валютному фонді, Світовому банку реконструкції та розвитку, Генеральній угоді по торгівлі й тарифах та Міжнародній організації праці, адже ці чотири організації є ключовими в міжнародному фінансовому, торговельному і соціальному регулюванні.

Ефективна участь в них збільшить можливості України щодо залучення іноземного капіталу, фінансових ресурсів, отримання певних торговельних пільг, збереження тарифних засобів захисту національної індустрії та сільського господарства тощо.

Високий рівень конкуренції на світовому ринку, гнучкість стратегії й тактики товаровиробників потребують створення в Україні структур, які б забезпечували і координували функціонування зовнішньоекономічного комплексу, а також усієї інфраструктури зовнішніх економічних зв'язків (страхового та інформаційного обслуговування, судових і арбітражних органів тощо).

Отже, реформа зовнішньоекономічного комплексу не може здійснюватись у відриві від реформування самої економічної системи в Україні. Це має для нашої країни принципове значення.

Щодо пріоритетності у партнерах світогосподарських зв'язків і поділу праці для України не існує якоїсь постійної домінанти, і вона

має співробітничати з якомога більшою кількістю країн та міжнародних організацій. Стратегія інтеграції України у світове господарство має два взаємопов'язані аспекти: по-перше, входження у загальносвітовий економічний простір з урахуванням його регіональних напрямів, насамперед європейського, по-друге, участь у поділі праці на новій, економічній основі з колишніми республіками Союзу, особливо з Росією.

Частина VII. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА ЯК СИСТЕМА СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА І МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Розділ 34. Економічні аспекти глобальних проблем

§ 1. Сутність глобальних проблем сучасності

§ 2. Сучасні форми вияву та можливості розв'язання глобальних проблем людства

Розділ 34 ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ

§ 1. Сутність глобальних проблем сучасності

Великі економісти минулого неодноразово підкреслювали діалектичну єдність природного і соціального, природного і суспільного на всіх рівнях людських відносин. Людське суспільство внутрішньо пов'язане з природним середовищем через виробничу діяльність, яка залежить від форми соціальної організації й характеру виробничих відносин, властивих певному суспільству. Виникнення глобальних проблем пов'язане як з конкретною сферою життєдіяльності суспільства, так і з конкретним соціально-економічним середовищем, де реалізується та чи інша сфера діяльності людей. На виникнення подібних проблем вперше звернули увагу західні вчені в 60-х роках ХХ ст. Наприклад, Р. Фолк, О. Тоффлер, Д. Медоуз, Дж. Форрестер, Р. Хейлбронер до глобальних проблем відносять досить вузьке коло питань - перенаселення планети, порушення екологічної рівноваги, виснаження ресурсів. Такі вчені, як В. Леонтьєв, Е. Пестель, Я. Тінберген, визнаючи наявність багатьох глобальних проблем, найголовнішою вважають економічну відсталість країн, що розвиваються. Г. Кан, Дж. Фелпс вважають, що перед людством стоїть близько 20 глобальних проблем, 9 з яких - найголовніші. Близько до теоретичного обґрунтування глобальних проблем підійшли вчені колишнього СРСР В. Загладін, Д. Гвішиані, М. Максимова, І. Фролов та ін. Хоч їхні точки зору не завжди збігаються і вони не завершили розробку цілісної концепції, у їхніх обґрунтуваннях наведено визначення причин, що породжують глобальні проблеми, критерії, які дають змогу виділити їх серед безлічі проблем, що стоять перед людством; розкрито конкретно-специфічні форми їхнього прояву; означено внутрішні зв'язки і взаємозалежності між окремими проблемами та намічено шляхи розв'язання їх. У цілому глобалістика як самостійна галузь знань про найзагальніші, планетарні проблеми сучасного і майбутнього розвитку людської цивілізації перебуває в процесі становлення.

Проблеми взаємовідносин людини і суспільства з природою і самих суспільних відносин класифікують як глобальні, якщо: а) вони мають загальносвітовий характер і тобто стосуються інтересів усіх або значної групи держав; б) нерозв'язання їх викликає загрозу людству, регрес в умовах життя людей, у розвитку продуктивних сил; в) вони потребують невідкладних і рішучих дій на основі колективних і скоординованих зусиль світового товариства. Глобальність - не географічне поняття. Вона означає, що подібні проблеми стосуються інтересів усіх класів і верств населення, усіх країн і народів планети, впливають на всі сфери суспільного життя і відбиваються певною мірою на стані справ у всіх районах планети.

За такими ознаками глобальні проблеми поділяють на три сфери дії.

Дій першої сфери належать проблеми, які виникають у сфері взаємодії природи і суспільства. Серед них: надійне забезпечення людства сировиною, енергією, продовольством тощо, збереження природного навколишнього середовища, освоєння ресурсів Світового океану, оволодіння космічним простором. Витоки цих проблем закладені в тенденціях і закономірностях розвитку світових продуктивних сил, які сприяють як розширенню можливостей задоволення потреб людини в засобах існування, так і зростанню старих потреб і виникненню нових. Особливість переростання цих проблем у глобальні полягає в тому, що сьогодні, як ніколи раніше, споживання ресурсів, що відновлюються і що не відновлюються, досягло величезних масштабів і характеризується тенденцією до подальшого зростання. Виникла ситуація, коли з найбільшою гостротою виявилася суперечність між потребами суспільства в природних джерелах існування і можливостями природи задовольнити ці потреби. Відносна

обмеженість природних ресурсів робить необхідним пошук радикальних рішень проблеми, що склалася, у світовому масштабі.

До другої сфери належать проблеми суспільних взаємовідносин, а саме: відносин між державами різних економічних устроїв, подо-лання економічної відсталості багатьох країн світу, локальні, регіо-нальні та міжнародні кризи тощо. На перший план серед них ви-йшла проблема регіональних конфліктів, у тому числі і в державах, що переходять до ринкових відносин. Про це свідчать події у ко-лишньому СРСР, колишній Югославії, на Близькому Сході тощо. Важливою залишається на цьому фоні проблема відвертання за-грози застосування ядерної зброї. У розв'язанні цієї проблеми за-інтересовані не тільки держави, які мають ракетно-ядерний потен-ціал, а й народи усієї планети. Тільки спільними зусиллями можна відвернути загибель людської цивілізації.

Третя сфера - розвиток людини, забезпечення її майбутнього. Вона охоплює передусім проблеми пристосування сучасної люди-ни до умов природного і соціального середовища, що змінюються під впливом науково-технічного прогресу, питання сучасної урба-нізації, боротьби з епідеміями і тяжкими захворюваннями (серце-во-судинними, онкологічними, СНІДом). Проблему людини і її май-бутнього вчені розглядають як таку глобальну проблему, в якій концентруються і багаторазово підсилюються всі інші проблеми людського співжиття. ,

Класифікація глобальних проблем за сферами дії не означає, що вони відокремлені одна від одної. Межі між сферами часто ма-ють умовний характер, а окремі глобальні проблеми зумовлені про-цесами, що є результатом взаємодії, скажімо, не тільки природи і суспільства, а й взаємовідносин між державами. Наприклад, продо-вольча криза в цілому ряді малорозвинутих країн є результатом не тільки їхнього внутрішнього розвитку, а й специфічного поділу праці у світовій системі господарства, дисгармонії світових господар-ських зв'язків. Та до якої б сфери не належала та чи інша глобаль-на проблема, вона має свої форми суперечностей, диспропорцій та функціональної незбалансованості.

Кожна глобальна проблема є об'єктивною за своїм характером і має матеріальну основу. Процеси інтернаціоналізації господар-ського життя, науки, культури і політики визначають зростання взаємозв'язку окремих ланок світового господарства, взаємозалеж-ності держав і тим самим становлять основу для можливості глоба-лізації окремих проблем людської цивілізації. При наявності супе-речності між: світовим економічним розвитком і соціальним про-гресом людства виникають об'єктивні причини для перетворення можливості глобалізації на її реальність, тобто появи глобальних проблем. Наприклад, розв'язавши коло великих проблем у галузі функціональних і прикладних досліджень, техніки і технології, науко-во-технічний прогрес водночас зумовив появу комплексу нових потреб, поставив нові завдання, які в умовах високого ступеня інтер-націоналізації господарського життя набули глобального характе-ру. З розвитком НТР гостро постала проблема охорони навколиш-нього середовища, невідкладного розв'язання потребує проблема сировинних джерел та ін.

Крім того, на прояв і загострення глобальних проблем вплива-ють реальні конкретно-історичні умови. Без урахування соціаль-них факторів, специфіки суспільного устрою окремих держав не-можливо до кінця з'ясувати суть і джерела цих проблем.

Отже, при аналізі глобальних проблем слід враховувати загальні закономірності історичного процесу; загальні тенденції розвитку продуктивних сил, впливу на них НТР; соціальні фактори. За цих умов оптимальне розв'язання глобальних проблем потребує поєд-нання науково-технічних і соціально-політичних факторів у єди-ний механізм, основу якого становитимуть колективні дії усіх дер-жав. Координація зусиль сторін, що беруть участь у розв'язанні глобальних проблем, ґрунтується на визначенні посильного внеску кожної з країн та умов участі незалежно від рівня економічного розвитку і соціального устрою її.

§ 2. Сучасні форми вияву і можливості розв'язання глобальних проблем людства

Серед глобальних проблем, що стоять сьогодні перед людством, збереження миру - найгостріша проблема, яка потребує невідклад-ного розв'язання. Людська цивілізація дійшла до такого стану, коли локальні міжнаціональні конфлікти без вживання ефективних

за-побіжних заходів можуть перетворитися на глобальні й становити безпосередню загрозу життя на землі.

Гонка озброєнь у ХХ ст. набула небачених масштабів. Протягом століття світові військові витрати зросли більш як у 30 разів. Якщо в період між двома світовими війнами людство витратило на військові цілі від 20 до 22 млрд дол. щорічно, то сьогодні ця сума перевищує 1 трлн дол.

У сферу світової військово-виробничої діяльності, за підрахунками експертів ООН, включено близько 50 млн чол., а у військових дослідженнях і створенні нової зброї зайнято від 400 до 500 тис. На ці цілі припадає 2/5 усіх витрат на науку.

Гонка озброєнь безпосередньо впливає на величину національного багатства, на рівень життя населення. Утримання сучасних збройних сил і забезпечення їхніх потреб завдають величезної шкоди світовій економіці, посилюють диспропорції в її структурі, загос-трюють інші глобальні проблеми. Відвертання коштів на гонку озброєнь стало таким суттєвим, що під його впливом деформується механізм суспільного відтворення.

Гонка озброєнь - це також фактор забруднення природного навколишнього середовища, головними носіями якого виступають виробництво та випробування зброї масового ураження - ядерної, хімічної, бактеріологічної. Нині в світі нагромаджено близько 50 тис. різних ядерних боєзарядів. Крім того, що вони самі загро-жують людству, процес їхнього створення також несе в собі небез-пеку. Радіоактивні відходи, що потрапляють у навколишнє середо-вище, впливають на імунну систему людини, спричинюють різні захворювання. Наслідки аварії на ЧАЕС пряме підтвердження тому.

За цих умов вихід може бути лише один: спільне, відповідно організоване ядерне роззброєння, яке сприятиме зміцненню між-народної безпеки, звільненню необхідних для розв'язання інших глобальних проблем матеріальних, фінансових, людських та інших ресурсів.

Не випадково при започаткуванні Конференції ООН з навко-лишнього середовища і розвитку (1992 р.) було висунуто пропози-цію про спрямування частини коштів, вивільнених завдяки припи-ненню гонки озброєнь, на вирішення найболючіших економічних і екологічних проблем країн, що переходять до ринкової економіки, в тому числі й України.

Виникнення екологічно;' проблеми, як і виникнення інших глобаль-них проблем у сфері взаємовідносин суспільства з природою, пов'язане з прискоренням науково-технічного прогресу, який створює можли-вості для посилення людського впливу на навколишній світ. Навіть позитивне перетворення природи в інтересах суспільства не може не мати хай вторинних чи третинних, але негативних наслідків для навколишнього середовища.

Прискоривши розвиток продуктивних сил і давши в руки людини нові засоби підкорення природи, НТР не тільки виявила нові взаємозв'язки між людиною і природою, а й зумовила нові конфлікти в ході здійснення цих взаємозв'язків.

За даними Всесвітньої комісії ООН з навколишнього середовища і розвитку, нині щорічно перетворюється на пустелю 6 млн га родючих земель, на 11 млн га скорочується площа тропічних лісів, 31 млн га лісів загублено забрудненням та кислотними дощами.

Інтенсивна хімізація сільського господарства і промислові викиди шкідливих речовин спричинюють непоправні наслідки. Тільки у США 50 видів пестицидів отруюють ґрунтові води у 32 штатах, 2500 звалищ токсичних відходів потребують термінового очищення. У світі від отруєння пестицидами щорічно вмирає 14 тис. чол. і захворює понад 700 тис. У ряді районів Африки, Китаю, Індії та Північної Америки резервуари підземних вод скорочуються внаслі-док перевищення попиту на воду над її природним поповненням. Усе це не може не впливати на рослинний і тваринний світ. Очікується, що в найближчі 20 років може зникнути 1/5 всіх існуючих видів тварин і рослин.

Генофонд тваринного і рослинного світу України також перебуває під загро-зою. На відміну від США, Німеччини, Великобританії, Франції, Канади та інших країн, де розорано близько чверті земель, в Україні цей показник сягнув за 80 від-сотків. Площа природного фонду, де заборонено чи обмежено Господарську ді-яльність, в Україні становить лише 2 відсотки території, у США - 7,8; Канаді - 4,5; Японії - 5,6; Норвегії - 12 відсотків. Нині в

Україні під загрозою знищення перебуває 531 вид диких рослин і грибів, 380 видів диких тварин.

Значної шкоди природі й суспільству завдає підвищення в атмосфері концен-трації вуглекислого газу, який утворюється при спалюванні вугілля, нафти, газу тощо. Вчені передбачають, що його накопичення може підвищити до 2050 р. середню температуру на поверхні Землі на 1,5-4,5° С, що спричинить танення криг у морях, океанах, горах і призведе до підвищення рівня Світового океану до 2100 р. на 1,4-2,2 м, внаслідок чого будуть затоплені берегові зони, що нега-тивно позначиться на економіці багатьох країн. Тяжкими наслідками загрожу-ють людству ерозія та руйнування озонового шару, який є захистом від соняч-ного радіаційного впливу.

Питання, пов'язані зі станом природи, виникають на різних рів-нях: регіональному, коли йдеться про забруднення чи порушення природи на обмежених ділянках поверхні; національному, коли тех-ногенний вплив зачіпає інтереси цілої держави; планетарному, ос-кільки діяльність людини втручається в глобальні природні проце-си. Особливість проблеми сьогодні полягає в тому, що ці рівні тісно взаємопов'язані. Регіональне і національне нині в багатьох випад-ках набуває глобальних масштабів. Наприклад, випадання кислот-них дощів на території сусідніх країн, експорт екологічної кризи шляхом розповсюдження у глобальних масштабах за міжнародни-ми каналами токсичної технології, відходів підприємств або свідо-ним перетворенням країн, що розвиваються, у звалища токсичних речовин. Конференцією ООН з навколишнього середовища і роз-витку було визначено 5 суб'єктів, які перешкоджають розв'язанню глобальних екологічних проблем. Це США, які відмовляються підпи-сати міжнародну конвенцію з біологічної розмаїтості; Саудівська Аравія, яка збільшує видобуток і продаж нафти; Японія, що підтримує США; Малайзія, на території якої нищать тропічні ліси; МАГАТЕ, яка підтримує подальший розвиток атомної енергетики. Зрозуміло, що за таких умов розв'язання екологічних проблем можливе лише через розгортання міжнародного співробітництва. ^ На сьогодні людство ще не має єдиної програми розв'язання екологічних проблем. Зусилля вчених і господарників зосереджені на розробці й запровадженні нових технологій (перехід на ресур-созберігаючі та безвідходні технології); вишукуванні коштів для фі-нансування заходів щодо охорони навколишнього середовища; роз-робці національних програм раціонального природокористування.

Національні програми охорони природного навколишнього се-редовища будуть ефективними лише тоді, коли відповідатимуть міжнародним потребам. Організатором і координатором цієї діяль-ності виступає ООН та її спеціалізовані організації, насамперед створена в 1972 р. у системі ООН Програма з навколишнього сере-довища (ЮНЕП). За її ініціативою було розроблено і прийнято Де-кларацію з розвитку навколишнього середовища (1992р.) - своє-рідну міжнародну екологічну конституцію. Нині ЮНЕП домага-ється прийняття міжнародної конвенції про збереження глобаль-ної біологічної розмаїтості.

Як і раніше, гостро стоїть проблема забезпечення людства сиро-виною та енергією. Значення енергоносіїв і сировинних джерел пояснюється тим, що вони є важливою передумовою і фактором економічного зростання, прогресу продуктивних сил, фактором при-родокористування. Суть проблеми полягає у відсутності на сучас-ному етапі нової, адекватної НТР, бази постачання суспільного ви-робництва енергією та сировиною; затримці в освоєнні альтерна-тивних енергоносіїв; наявності диспропорцій у світовому енерго-балансі; переважанні традиційних енергоносіїв, залежності енер-гозабезпечення багатьох країн від зовнішніх джерел тощо.

Енергетична проблема тісно пов'язана з іншими глобальними проблемами. З проблемою забезпечення миру і відвертання війни зв'язок двобічний. По-перше, гонка озброєнь пов'язана із зростан-ням непродуктивного споживання великих обсягів сировини та енергоносіїв; по-друге, залежність від імпорту енергії та окремих видів стратегічної сировини є причиною міжнародного напружен-ня. Наочно зв'язок цих двох проблем виявився у кризі й війні в Перській затоці. Суть зв'язку з екологічною проблемою полягає в тому, що енергетика, видобуток сировини змінюють антропогенне й природне

середовище, руйнують родючі ґрунти, змінюють природний ландшафт.

Можливості запобігання загостренню проблеми містяться у пошуках альтернативних джерел енергії. На них і зосереджені зусилля багатьох вчених з багатьох країн світу. Останнім часом набула глобальності проблема освоєння Світового океану. Світовий океан надає людству біоресурси та мінеральну сировину.

Розвідані запаси нафти на континентальному шельфі становлять 1/4 світових розвіданих запасів. На морські надра припадає близько 30 відсотків олова, що видобувається в світі, 100 відсотків бром, 20 відсотків важкої води тощо.

Проблема економічного відставання країн, що розвиваються, виявляється також у кризі заборгованості. Вона належить до групи глобальних проблем, пов'язаних із взаємовідносинами між державами. Ріс глобальності їй надає те, що вона може бути подолана виключно глобальним і справедливим врегулюванням в межах світового товариства, яке, в свою чергу, гарантувало б економічну безпеку всіх країн і народів, сприяло б стабільному і гармонійному розвитку світового господарства.

Суттєві риси глобальних проблем, їхні ознаки, сфери і форми мають реальне втілення, їх можна дослідити за допомогою існуючих вже нині методів глобалістики.

Особливого значення набуває питання конверсії воєнного виробництва, демілітаризації економіки країн світу, мирного співробітництва між ними. Для країн, що утворилися після розпаду СРСР, вивільнення коштів у ході роззброєння означає можливість сконцентрувати зусилля на розв'язанні завдань перехідного періоду. У західних країнах відмова від гонки озброєнь сприятиме економічному зростанню, дасть змогу скоротити податки з населення. Усім країнам, що розвиваються, роззброєння принесе додаткові кошти для подолання економічної відсталості. Роззброєння може суттєво вплинути на всю сукупність міжнародних відносин, перевести їх на загальновизнані міжнародні норми спілкування народів.

Позитивний вплив роззброєння на розв'язання глобальних проблем людства важко переоцінити. Відмова від гонки озброєння створила б сприятливі можливості для економічного розвитку всього світового товариства. Стрижневим економічним аспектом роззброєння є питання про конверсію воєнного виробництва. Конверсія є ланкою процесу "роззброєння - розвиток" і способом вивільнення в ході роззброєння матеріальних, фінансових, людських і наукових ресурсів та спрямування їх на розвиток цивільного сектора господарства. В Україні конверсія воєнного виробництва спрямована на переорієнтацію науково-технічного та виробничого потенціалу оборонної і машинобудівної промисловості на випуск цивільної продукції, технічне переозброєння інших галузей господарства.

Розв'язання глобальних проблем сучасності, забезпечення майбутнього людської цивілізації вимагають розробки і реалізації колективної програми економічної, воєннополітичної безпеки людства. Фінансові засоби її здійснення пов'язані з процесом роззброєння, конверсією воєнного виробництва, а суб'єктами втілення її в життя є всі зацікавлені країни і народи світу.

Частина VIII. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ І ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА

Розділ 35. Економічна теорія як підґрунтя економічної політики

§ 1. Сутність і цілі економічної політики

§ 2. Взаємозв'язок економічної теорії і економічної політики

§ 3. Національно-економічні інтереси - вихідний пункт визначення національної економічної політики

§ 4. Моделі ринку і економічної політики

Розділ 35

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ЯК ПІДҐРУНТЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

§ 1. Сутність і цілі економічної політики

Головне питання політики - це питання про владу. Не є виключенням з цього правила і економічна політика. Для неї найважливішим є питання про економічну владу та її використання для досягнення довгострокових та поточних цілей в економіці, реалізації певних економічних інтересів.

Історія економічної політики така ж давня, як й історія самої економіки, історія держави. Незалежно від типу економічної системи головним суб'єктом економічної політики є держава. Тому економічна політика - це завжди державна економічна політика. Її цілі, механізми та інструменти найтісніше пов'язані із загальними функціями держави, характером держави, типом економічної системи, конкретним станом національної економіки, кон'юнктурою світового ринку, міжнародним становищем.

Певний тип державного устрою завжди невід'ємний від певного типу економічної системи. Вони взаємозалежні та коригують один з одним. Звідси, економічна політика, яку проводить держава, зазнає впливу як суто економічних факторів, так і політичних та ідеологічних. Проте в різних економічних системах вплив і значення цих факторів неоднакові. В ринковій економічній системі переважне значення мають економічні фактори, які впливають на економічну політику, в командно-адміністративній переважає вплив політичних та ідеологічних факторів. Однак незалежно від цього можна дати загальне визначення економічної політики як взаємопов'язаної системи довгострокових і поточних цілей економічного розвитку, що визначені державою, комплексу відповідних державних рішень (законів, постанов, інших нормативних актів) та заходів, спрямованих на досягнення цих цілей з використанням державної влади в сфері економіки.

Кінцеве призначення економічної політики держави - сприяти природному еволюційному економічному розвитку, запобігати зловживанням економічною владою з боку окремих осіб, груп, підприємств, а також кризовим явищам, підтримувати господарський порядок. Залежно від конкретних обставин цілі економічної політики можуть і повинні змінюватись, гнучко реагувати на фактичний стан економіки, її проблеми та протиріччя. Можна сформулювати кілька загальних бажаних цілей економічної політики в ринковій економічній системі.

1. Мета економічного зростання. Це загальна кінцева мета для кожної національної економіки і національної економічної політики в ринковій та перехідній до ринку економіці. Вона конкретизується в обсягах виробництва ВВП, рівні життя населення країни. Заходи економічної політики, спрямовані на досягнення цієї мети, можуть бути різноманітними, проте їх поєднує націленість на активізацію найважливіших факторів економічного зростання, серед яких - інвестиції капіталу, реструктуризація економіки, ефективна зайнятість і зростання продуктивності праці, достатній платіж спроможний попит населення тощо. Використовуються заходи структурної політики загалом.

2. Мета ефективною зайнятості. Як правило, вона поєднується, з першою і передбачає активну економічну політику держави.

3. Мета зростання економічної ефективності. Своєрідна "над-мета" ринкової економіки, досягти яку можливо заходами економічної політики, що мають достатньо довгострокове і стратегічне значення для національної економіки і передбачають розвиток науково-технічного прогресу, освіти, науки, використання своєрідних переваг національного характеру, національної економіки в системі міжнародного поділу праці.

Використовуються заходи про-мислової політики.

4. Мета стабільного рівня цін. В розвинутій ринковій економіці досягається переважно заходами грошово-кредитної та бюджетної політики, що мають антиінфляційну спрямованість. Як правило, в короткостроковий термін ця мета вступає в протиріччя з метою найбільшого рівня зайнятості та стимулювання економічного зростання. В перехідних до ринку умовах пріоритетне місце в напрямі досягнення даної мети має належати загальній економічній політиці з підтримки національного товаровиробника.

5. Мета захисту і підтримання конкурентного господарського порядку, принципів економічної свободи. Досягається заходами ан-тимонопольної політики, контролю за використанням економічної влади, захисту прав людини та інституту приватної власності. Вступає в певне протиріччя з принципами активної державної економічної політики економічного регулювання.

6. Мета соціальної безпеки і стабільності. Досягається засобами збалансування економічних інтересів роботодавців та найманих працівників, політики соціального страхування та забезпечення, ефективної зайнятості, професійної підготовки та перепідготовки, сприяння малому бізнесу, а також засобами прогресивного оподаткування особистих доходів, оподаткуванням нерухомого майна тощо.

7. Мета рівноваги зовнішньоторговельних операцій і платіжного балансу, ефективного курсу національної валюти. Досягається заходами зовнішньоекономічної політики, політики центрального (національного) банку щодо курсу національної валюти тощо. Економічна політика має реагувати на кон'юнктурні коливання. В умовах, коли ринкова економіка розвивається циклічно, відображаючи зміни в попиті і пропозиції, важливим загальним завданням економічної політики є завчасна (своєчасна) реакція на можливі зміни економічної кон'юнктури, стану національного і світового ринків. В умовах, коли економіка зростає, економічна політика повинна запобігати можливому підвищенню "економічної температури", тобто проводити заходи, сутність яких протилежна економічному зростанню. І навпаки, коли з'ясовується близьке економічне "гальмування", економічна політика "включає" стимулюючі заходи щодо інвестицій та ділової активності в цілому.

.Одночасно досягти всі основні цілі економічної політики практично неможливо. Тому економічна політика завжди постає перед проблемою вибору пріоритетів. Цей вибір зумовлюється впливом багатьох внутрішніх і зовнішніх факторів, орієнтацією економічної політики на певні економічні доктрини та теорії, економічні інтереси певних соціально-економічних груп населення. Заздалегідь дуже важко визначити, чи буде вибір пріоритетів ефективним з точки зору кінцевих результатів того чи іншого варіанта економічної політики. На це запитання відповідає практика. Проте певне об'єктивне співвідношення між реальною економічною ситуацією, загальним станом Економіки і пріоритетами економічної політики завжди існує. Серед фундаментальних загальнонаціональних критеріїв цього вибору можна назвати критерії економічної ефективності (раціональності) і відповідності пріоритетів національно-державним економічним інтересам, а також необхідності загальноекономічної рівноваги. Загальноекономічна рівновага має різні аспекти. Проте можна сформулювати два головних.

Перший - рівновага сукупного попиту і пропозиції. Другий - збалансована реалізація цілей економічного зростання, високого рівня зайнятості, стабільного рівня цін, рівноваги торговельного балансу. Цей аспект має умовну назву "магічного чотирьохкутника", що означає величезну складність одночасної реалізації цих чотирьох цілей та здійснення відповідних заходів економічної політики.

Важливим є визначення впливу на економічну політику різних суб'єктів економічного процесу. Держава є головним суб'єктом економічної політики. Однак формування курсу економічної політики відбувається також під впливом інших суб'єктів економічного процесу:

а) вплив монополій - це найзагрозливіший фактор для економічної політики;

- б) вплив великого промислового і фінансового капіталу, що може мати як позитивне, так і негативне значення. Позитивне пов'язане з інвестиційними можливостями великого капіталу, негативне - з монополістичними тенденціями;
- в) вплив профспілок, який залежить від їх політичної ваги, орга-нізованості та має неоднакове значення в різних країнах. Політика заробітної плати формується великою мірою залежно від діалогу "уряд - роботодавці - профспілки";
- г) вплив політичних партій і об'єднань. Кожна партія має свою економічну програму (платформу) і пропонує певні цілі економічної політики, на яких вона зосередить увагу у разі отримання політичної влади. Якщо уряд сформований на однопартійній або багатопартійній основі, його рішення відбивають погляди правлячої партії або блоку партій, представники яких були запрошені до уряду.

§ 2. Взаємозв'язок економічної теорії і економічної політики

Економічна теорія виконує позитивну функцію і відповідає на питання "що" і "чому" відбувається в реальній економіці. Економічна політика виконує переважно нормативну функцію і вирішує питання "що треба зробити", щоб досягти певних цілей економічного і соціального розвитку. Однак дати відповідь на питання "що треба зробити" економічна політика не може без залучення економічної теорії.

Дії урядовців, політиків, бізнесменів більшою мірою залежать від економічної теорії, ніж це здається на перший погляд. Можна зробити висновок, що економічні теорії приховано панують над нами незалежно від того, чи знаємо ми що-небудь про них, чи ні. Той чи інший захід економічної політики завжди можна віднести до певного напрямку економічної теорії так само, як ці теорії мають сукупність властивих саме їм уявлень про інструменти і механізми економічної політики.

Наприклад, класична економічна теорія вважає найкращою економічною політикою таку, яка передбачає мінімально можливе втручання держави в економіку. За цією концепцією (А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. С. Мілль, ф. Еджуорт, А. Маршалл, А. Пігу) краща економічна політика - це економічна політика державного невтручання.

Кейнсіанська економічна теорія, навпаки, розглядає втручання, що спрямоване на стимулювання сукупного попиту, життєво необхідним для функціонування ринкової системи, яка, за Дж. М. Кейн-сом, втратила властивості саморегулювання. Основу кейнсіанської концепції макроекономічної політики становила ідея поєднання бюджетного регулювання з кредитно-грошовою політикою. Пріоритетні цілі - повна зайнятість, стабілізація економічного циклу, сталі темпи економічного зростання. Державний бюджет використовується як найважливіший інструмент економічної політики. Кредитно-грошова політика розглядається як важіль, що виконує допоміжну по відношенню до бюджетної політики функцію. Дефіцитне фінансування державних видатків є засобом стимулювання сукупного попиту.

На думку прихильників кейнсіанської концепції макроекономічної політики, внаслідок дефіциту бюджету утворюється ефект розширення сукупного попиту і зростання виробництва. При цьому робилось важливе припущення, що реальні темпи зростання виробництва перевищуватимуть темпи зростання цін. Проте інший ефект полягає в тому, що державний попит заміщує приватний, скорочує приватні інвестиції, що негативно впливає на реальне виробництво. Протидіяти цьому повинна політика низьких відсоткових ставок з метою стимулювання приватних інвестицій.

Неоліберальна концепція економічної політики спирається на фундаментальні цінності ринкової економіки і класичної традиції в економічній теорії, відстоює принцип невтручання держави безпосередньо в господарський процес і одночасно принцип втручання держави в процес формування і захисту "конкурентного господарського порядку". Головні цілі економічної політики - забезпечення державою умов для економічної свободи всім суб'єктам господарювання, недопущення формування монополій, децентралізація економічної влади, протидія процесам її концентрації, державний захист і підтримка конкурентного порядку, регулювання соціальних проблем. Один із фундаторів неоліберальної концепції В. Ойкен у своїй праці "Основні принципи економічної політики" (1950р.) зробив висновок, що політика невтручання з часом

провокує пере-хід до політики інтервенціонізму, тобто до безпосереднього втручання держави в господарський процес, внаслідок чого зростає залежність самої держави від владних економічних угруповань. Холи держава не регулює господарський порядок, первісна економічна свобода для всіх перетворюється в реальну економічну владу для неба-гатьох, в кінцевому рахунку в монополію і, при певних умовах, в диктатуру, або в загальну групову анархію, державне безвладдя.

Праця В. Ойкена - це наочний приклад того, як безпосередньо пов'язані економічна теорія і економічна політика. Займаючись проблемами економічної політики, В. Ойкен, врешті-решт, прийшов до нових нестандартних теоретичних висновків, а саме, що принцип невтручання держави в господарський процес повинен обов'язково доповнюватись регулюванням конкретних форм ринку, які забезпечують конкурентний господарський лад. Більш чи менш державності - така постановка питання проходить поза суттю проблеми. Йдеться не про кількісну, а про якісну проблему. Звідси впливає важливий висновок для економічної політики в умовах перехідної економіки: економічна політика держави повинна бути спрямована не на абстрактну мету "переходу до ринку" (що дуже подібне до такої ж самої абстрактної мети "переходу до комунізму"), а на створення конкретних форм ринку, які ґрунтуються на реальній конкуренції та недопущенні монополізації економічної влади.

Неоконсервативний напрям економічної теорії кореспондує з монетаристською концепцією макроекономічної політики, яка концентрує увагу на антиінфляційних заходах економічної політики, регулюванні обсягу грошової маси, відокремленні бюджетної та кредитно-грошової політики, забезпеченні бюджетної рівноваги. Важливою функцією держави є контроль за темпом зростання пропозиції грошей, який повинен відповідати темпам реального економічного зростання і очікуваній інфляції.

Монетаристська концепція відкидає можливість використання грошової політики для фінансування бюджетного дефіциту, якщо цей дефіцит призводить до таких коливань грошової маси, які перевищують реальний темп економічного зростання.

§ 3. Національно-економічні інтереси - вихідний пункт визначення національної економічної політики

Національні економічні інтереси об'єднують економічні інтереси кожного громадянина, кожної сім'ї, різних соціально-економічних груп населення, регіонів, держави в цілому. В самому загальному, концентрованому виразі вони зводяться до намагання кожної країни забезпечити високий життєвий рівень народу, стійке економічне зростання, якість життя, що відповідає стандартам високорозвинутих країн. Вирішення цього завдання потребує величезних зусиль всіх громадян, ресурсів і часу. Високий життєвий рівень, спосіб життя, які народ хотів би взяти за взірць, завжди досягалися і формувалися поступово. Проте сучасний стан розвитку світової економіки, можливість використання кожною державою досягнень науково-технічної революції і переваг міжнародного поділу праці, залучення до розвитку економіки як національних ресурсів, так і міжнародних інвестицій, знань і досвіду, формування національного ринку як складової світового ринку, проведення послідовної та виваженої економічної політики, що відповідає національним інтересам, - все це дає змогу значно скоротити час перебування економіки в перехідному стані. Сьогодні ціла низка країн, які ще відносно недавно вважалися слабо-, або середньо-розвинутими, впевнено увійшли до групи країн з високим рівнем доходів і споживання.

Слід розуміти, що це сталося не завдяки якомусь "диву", подарунку або зовнішній допомозі, а в результаті загальнонаціонального єднання навколо мети економічного піднесення, добробуту і державності, формування ефективного ринкового господарства, більш-менш справедливої соціальної політики.

Формування української державності, становлення сучасної національної економіки тісно пов'язані з усвідомленням і реалізацією загальнонаціональних економічних інтересів.

Кожна держава в тяжкі часи об'єднується навколо єдиної мети, акумулює всі свої внутрішні сили, економічний і інтелектуальний потенціал, можливості держави "для подолання негараздів, поступового національного відродження і піднесення. ;

Сьогодні народ України переживає саме такі часи, коли вкрай необхідне

загальнонаціональне єднання заради подолання кризи суспільства, збереження державної незалежності, виживання і під-несення в нових умовах;

Історичні обставини склалися так, що формування української державності було перервано на кілька століть саме тоді, коли у більшості країн Європи були створені національні держави. Знахо-дячись в конкретному географічному, геополітичному і економіч-ному просторі, на перехресті державних амбіцій та інтересів кіль-кох імперій, український народ не зміг утвердити свою держав-ність.

Створення СРСР юридичне гарантувало суверенітет України як національної держави. Однак з утвердженням монополії однієї партії і адміністративно-командної системи в Україні залишилися лише деякі зовнішні, формальні ознаки державності. Її економіка була підпорядкована інтересам так званого "єдиного народногосподар-ського комплексу". Саме питання про реальну державність та власні економічні інтереси народу України підлягало суворій забороні і трактувалось як "український націоналізм".

Після проголошення в серпні 1991 р. державної незалежності Україна одержала можливість скористатися законним правом на реалізацію національних економічних інтересів власними силами, спираючись на свій економічний потенціал, зусилля свого народу. І для цього були об'єктивні підстави. Україна створювала близько 17 відсотків валового внутрішнього продукту (ВВП) колишнього СРСР. На сільське господарство України припадав 21 відсоток ство-рюваного в цій галузі ВВП, а по виробництву багатьох видів про-дукції у натуральному вираженні - близько 25 відсотків.

Однак процес формування держави і переорієнтації економіки на власні інтереси виявився значно складнішим, ніж уявлялось. Він збігся з кардинальними змінами у економічних взаємовідносинах з колишніми республіками Союзу, пошуком свого місця і своєї влас-ної політики в Співдружності Незалежних Держав і в європейському просторі, швидким сповзанням до стану безвладдя і хаосу в економіці.

Довгострокова невизначеність економічної політики, непослідов-ність і нерішучість у здійсненні економічних реформ, заполітизова-ність процесу прийняття рішень з економічних питань на вищому рівні призвели до цілої .низки стратегічних помилок і прорахунків у внутрішній і зовнішній економічній політиці. Це було зумовлено не лише фактичним усуненням держави в перші роки незалеж-ності від регулювання ринкової трансформації економіки, а й тим, що народ, який має власну державу, робить лише перші самостійні кроки, йде шляхом проб і помилок, вибираючись з-під уламків "єди-ного народногосподарського комплексу", де йому не було права на власні економічні інтереси. Слід враховувати реальність: національна економіка України ще не є єдиним сформованим комплексом, що функціонує як складова світового господарства.

Це суттєво гальмує реалізацію національних економічних інте-ресів, які вимагають: припинення спаду, досягнення стабілізації економіки і умов для подальшого економічного піднесення;

технологічної модернізації економіки; включення національної економіки до міжнародного поділу праці;

формування власної грошово-фінансової системи;

прискореного формування національного ринку та вітчизняно-го підприємництва;

досягнення економічної незалежності та добробуту нації. Державний суверенітет відкрив можливості визначення і досяг-нення національних економічних інтересів, реалізація яких, в свою чергу, сприятиме зміцненню державності. Зміцнення державності як об'єднуюча загальнонаціональна ідея дуже важлива. Проте вона повинна спиратися на міцні економічні підвалини. Кризова еконо-міка - вогнище соціального напруження. Затягування з реаліза-цією національних економічних інтересів розвіює надії народу на пристойне життя. Зростає частка населення з надто низькими гро-шовими доходами, яка в змозі забезпечити лише наймінімальні потреби в продовольчих товарах, а то не в змозі забезпечити й їх.

Провали попередніх програм виходу з кризи, падіння рівня життя посилили ідею, що здобуття тільки зовнішніх державних атрибутів не забезпечує задоволення необхідних потреб. Народ втрачає віру в те, що, здобувши державність, зможе реалізувати свої

національні економічні інтереси повніше. Ностальгія по колишньому Союзу стає реальністю у значній кількості збіднілого населення. Саме це стає найбільшою загрозою для молодого Українського держави.

Виходячи з цього, Україні необхідно в стислі строки завершити формування державності, сконцентрувати зусилля на досягненні загальнонаціональних цілей в економіці. Останнє є необхідною умовою зміцнення національної самосвідомості, почуття національної гідності.

Внутрішнім фактором реалізації корінних національних інтересів є національне багатство та економічний потенціал України.

Реальна оцінка національних ресурсів та економічних можливостей країни - нагальна необхідність. Відсутність такої оцінки вже призвела до необгрунтованих рішень. Ресурси і потенціал економіки - необхідні, проте ще недостатня умова для забезпечення корінних національних економічних інтересів. Головне - ефективне використання цього потенціалу, що забезпечують саме ринкові механізми і стимули.

Аналіз якісного стану національного багатства та економічного потенціалу країни свідчить про розвиток і накопичення протягом багатьох років негативних тенденцій, які набрали, інерційної сили.

По-перше, погіршується якість відтворення і розвитку "людської складової" національного багатства і економічного потенціалу України. Катастрофічне погіршується середній рівень здоров'я нації, збільшується кількість тяжких захворювань в працездатному віці. В результаті зменшується чисельність населення. Посилюються процеси, які негативно впливають на інтелектуальний потенціал нації. За загальними показниками рівня освіти населення криється кризовий стан освіти і науки. Постійне недоінвестування в ці, без перебільшення, стратегічно важливі для розвитку нації галузі призвело до падіння престижу інтелектуальної праці в країні, втрачені роками накопичених здібностей до інновацій. Проте саме останні забезпечують прогрес сучасної економіки. Побудувати сучасне ринкове господарство на застарілій технологічній основі неможливо.

По-друге, погіршується стан найважливішої складової національного багатства - землі. Землезабезпеченість населення України знизилась протягом останніх років до 0,8 га, в тому числі ріллі - до 0,6 га. Площа порушених земель досягла приблизно 200 тис. га. Слід Чорнобиля залишився на 3,5 млн га земель. Із загальної площі земель 75 відсотків використовуються в сільськогосподарському виробництві, частка ріллі досягла 80 відсотків.

По-третє, виробничий потенціал економіки технічно та техно-логічно застарів. Економіка України в цілому характеризується:

величезною неоднорідністю технологічного і технічного базису народного господарства; вкрай деформованою і нееластичною структурою виробництва з надмірною часткою підприємств ВПК;

наявністю переважно монопольних і одержавлених "ринків";

приватним сектором переважно тіньового типу;

дефіцитним споживчим ринком і низьким попитом населення;

несформованою фінансово-грошовою системою;

посиленням інвестиційного "шоку";

масштабним прихованим безробіттям;

неспроможністю забезпечити мінімально необхідні, соціальні гарантії населенню.

Дійсні ринкові реформи, початок стабілізації та економічного зростання в Україні стануть незворотною реальністю тоді, коли вони відповідатимуть національним економічним інтересам, визначеним у преамбулі Конституції України: забезпечення прав і свобод людини та гідних умов її життя, зміцнення громадської злагоди на основі розвитку і зміцнення демократичної, соціальної правової держави. Держава має створювати сприятливі умови для економічної активності населення, які б посилювали стимули до високопродуктивної праці, інвестицій, особистих і сімейних нагромаджень. Ринкові реформи повинні дати кожній українській сім'ї можливість збагачення відповідно до закону і власних інтелектуальних, трудових, підприємницьких зусиль. Якщо достаток сім'ї

успадковується і примножується наступним поколінням, то це відповідає й інтересам сім'ї як власника багатства і національним економічним інтересам.

Первинною ланкою ринкової економіки є саме сім'я, її власність, її економічна ініціатива, доходи, витрати, нагромадження та інвестиції. Ця проста істина поки що мало усвідомлюється політиками, економістами, урядовцями. Вона ще не стала дійовим фактором економічної політики, хоч і відповідає менталітету українців, ще не втраченим традиціям їхнього економічного життя.

Зміцнення власності та добробуту сім'ї - необхідна основа для успіхів в національній економіці. Саме в такому контексті приватний економічний інтерес може розглядатися як вираження національних економічних інтересів у економічній політиці найближчих років. Економічна політика, яка здійснювалась у перші роки незалежності в Україні, характеризувалася відсутністю обґрунтованих уявлень про зміст та напрями формування нової економічної системи, місце та роль держави в здійсненні ринкової трансформації адміністративно-командного господарства і, як наслідок, прийняттям суперечливих рішень законодавчою і виконавчою владами.

Практика свідчить, що за тим чи іншим курсом і конкретними заходами економічної політики завжди приховуються певні економічні інтереси. Протиріччя між ними - об'єктивна реальність, яку треба враховувати, формування міцної державної влади - необхідна умова збалансування економічних інтересів різних соціально-економічних груп населення з загальнодержавними інтересами, а останніх - з інтересами інших країн. Недостатня увага до цього питання призводить, з одного боку, до паралічу державної влади, а з іншого - до неможливості здійснення чіткого курсу економічної політики, який відповідав би національним інтересам.

Досягнення реальної економічної незалежності країни - загальнонаціональний економічний інтерес. Проведення відповідної економічної політики дається Україні дуже нелегко. Діють і внутрішні, і зовнішні фактори, які гальмують цей процес. Один з них - не-правильне розуміння чи свідоме перекопчення змісту цього інтересу. Економічна незалежність в сучасних умовах - це не автаркія народного господарства, а насамперед: самостійне визначення і проведення Україною власної економічної політики з урахуванням внутрішніх і зовнішніх політичних і економічних реалій, в яких вона знаходиться;

створення умов, за яких нав'язування Україні ззовні рішень, що суперечать корінним національним інтересам, стає неможливим;

поєднання національних економічних інтересів з інтересами інших країн в системі міжнародного економічного співробітництва.

Корінні національні економічні інтереси України пов'язані з її економічною безпекою, із спроможністю народного господарства за рахунок поєднання власних ресурсів і раціональних міжнародних економічних зв'язків задовольнити хоча б в основному базові потреби народного господарства та населення. Це насамперед інтереси забезпечення: критичних потреб народного господарства в паливно-енергетичних ресурсах; потреб населення в продовольстві, промислових товарах і послугах першої необхідності; кількості робочих місць для працездатного населення на рівні мінімальної соціальної достатності;

стабільного функціонування галузей загальнодержавної виробничої та соціальної інфраструктури;

експортного потенціалу, достатнього для покриття за рахунок валютних надходжень потреб критичного імпорту та обслуговування зовнішнього боргу;

достатньої обороноздатності та державної безпеки відповідно до статусу держави, що не володіє ядерною зброєю і приєднується до міжнародних стандартів щодо прав людини.

Реалізація корінних економічних інтересів дає змогу в більшій мірі спрямовувати економічну політику на забезпечення стратегічних національних інтересів. Це передусім інтереси:

збереження і поліпшення генофонду нації;

розвитку її інтелектуального потенціалу;
прискорення технологічного прогресу;
забезпечення екологічної безпеки;
ефективного використання світових досягнень науково-технічного прогресу;
здатності національної економіки швидко реагувати на зміни в світовій економіці.

§ 4. Моделі ринку і економічної політики

Американська, або ліберальна, модель ринку у своєму класичному вигляді існувала з початку ХХ ст. аж до кінця 20-х років (економічної кризи 1929-1933 рр.). Ця модель була модифікована в ході реалізації "нового курсу" Ф. Д. Рузвельта та широкого використання кейнсіанських методів регулювання після другої світової війни. Риси ліберальної моделі ринку збереглися й досі, що пов'язано з наявністю величезного внутрішнього ринку, провідних позицій американських монополій на світовому ринку, слабкістю профспілкового руху соціально-демократичного напрямку і рядом інших факторів. Характерними рисами американської моделі ринку можна назвати такі: регулювання економіки здійснюється за залишковим принципом, тобто регулюються ті аспекти відтворення, які не піддаються ефективному регулюванню на основі вільної конкуренції. Залишковий характер має також соціальна політика, яка повинна поповнити те, що не може зробити ринок, сім'я для задоволення соціальних потреб громадян. Для американської моделі ринку характерна значно менша частина держбюджету у ВВП і менша частота соціальних витрат. По-перше, це пов'язано з іншою функцією податкової системи: податки беруться не тільки для перерозподілу доходів, а скоріше для впливу на рівень цін для зміни структури пропозиції та попиту (наприклад, американська система екологічних податків). По-друге, це пов'язано з іншою структурою державних витрат: більш низький рівень державних інвестицій (за винятком інвестицій у ВПК, аерокосмічну промисловість та ін.), вищий рівень державних закупок і витрат на підтримку стабільності валютної системи. До особливостей американської моделі ринку належить яскраво виявлений антициклічний, антиінфляційний характер втручання держави в ринкову економіку.

Посилення державного регулювання після другої світової війни суттєво модифікувало ліберальну модель ринкової економіки у європейських країнах. Ці процеси були пов'язані не тільки з потребами самого ринку, а й з особливостями класових відносин, необхідністю великих трансформацій у виробництві та рядом інших економічних і політичних факторів. Німецька, або неоліберальна, модель ринку. Державне регулювання, згідно з цією моделлю, спрямоване на усунення перешкод вільної конкуренції, передусім таких, які створюються самою вільною конкуренцією. Тут наявний відхід від залишкового принципу регулювання ринку, оскільки визнається необхідність свідомої підтримки відтворення умов вільної конкуренції та заперечується стихійний характер відтворення подібних умов. Під умовами вільної конкуренції крім приватної власності на фактори виробництва і товари розуміють таку ситуацію, коли розширення ринку здійснюється у зв'язку із зростанням кількості господарських одиниць і поглибленням суспільного поділу праці на основі структурної перебудови економіки.

Автори німецької моделі, враховуючи давні і вагомі позиції соціал-демократії в країні, виходили з наявності суспільних інтересів товаровиробників. Останні виражені не через концентрацію частин сукупного доходу в руках держави, а швидше через зростання ринку для всіх. Поняття "ринку для всіх", "добробут для всіх" означають таке зростання ринку, тобто таке зростання суми товарних вартостей, які протистоять одне одному як еквіваленти, що супроводжується зростанням доходів більшості суб'єктів ринку і зростанням купівельної спроможності грошової одиниці. На думку Л. Ерхарда, концентрація капіталу і доходів у руках окремих суб'єктів, врешті-решт, завдає шкоди зростанню ринку, оскільки підриває інвестиційні процеси в інших галузях та обмежує купівельну спроможність населення. Дійсно, концентрація капіталу і доходу як результат конкуренції перетворюється в суттєве гальмо для розвитку ринку, що наочно чітко виявилось у кризі 1929-1933 рр., спровокованій значною мірою ціновою політикою монополій.

Нагромадження капіталу у формі зростання господарських одиниць та вирівнювання

структури економіки містить більше передумов для зростання ринку, ніж нагромадження капіталу у формі зростання розмірів господарських одиниць при незмінній структурі економіки. Нагромадження капіталу у формі зростання кількості господарських одиниць і регулярних перебудов в економіці припускає відділення нових капіталів із старих, що неможливо без розвинутої банківсько-кредитної системи, яка забезпечує концентрацію і перелив капіталів, вільних від продуктивного використання. Кожний товаровиробник не лише виробляє окремий товар та бореться за місце на ринку, а й сприяє виробництву інших товарів, оскільки збуджує потреби в інших суб'єктів ринку, примушує їх більше виробляти, оскільки здійснює нагромадження чи за межами своєї господарської одиниці, чи у формі диверсифікації виробництва в межах свого підприємства. Отже, конкуренція виступає не тільки як боротьба за місце на ринку, а й як взаємодія різних ланок суспільного поділу праці, яка дає поштовх зростанню ринку. Підтримка цієї (другої) сторони конкуренції і є предметом регулювання у рамках німецької моделі ринку. Відмінністю німецької моделі є регулювання економіки через кредитно-грошову політику, а не бюджетно-фінансову, що пов'язано з традиційно вищою організацією фінансового капіталу в Німеччині порівняно із США. Вплив на рівень цін, структуру попиту і пропозиції здійснюється не через податкову систему (американська модель), а скоріше через підтримку оптимального поєднання між величиною сукупного позичкового капіталу та величиною капіталу, зайнятого у промисловості та торгівлі і пов'язану з цим величину відсотка.

Важливим каналом регулювання ринку за німецькою моделлю є валютно-фінансове регулювання. Останнє здійснюється через заохочення експорту як джерела валюти і сприяння такому імпорту, який через насиченість внутрішнього ринку і зміцнення купівельної спроможності марки забезпечує сприятливий валютний курс для марки. Підтримка курсу марки неможлива без підтримки позитивного торгового і платіжного балансу. Специфіка німецької моделі виявляється також в бюджетно-податковій політиці. Розміри податків і держбюджету узгоджуються із зростанням економіки. Держава вилучає ту частину доходів, яка не може бути ефективно реалізованою на ринку без "перегріву" кон'юнктури і посилення інфляційного тиску. Податкова політика спрямована на стримування надмірного зростання у рамках складеної неефективної структури економіки і ставить безпосереднім завданням не перерозподіл доходів, а заморожування інфляційних доходів.

Особливе місце в німецькій моделі займає політика доходів і зайнятості. Держава заохочує доходи всіх виробників (власників і найманих працівників), які роблять внесок у зростання ринку, включаючи його експортну частину, прогресивні структурні зрушення в економіці. Зростання доходів населення в цілому і окремих його груп пов'язується із збільшенням купівельної спроможності марки на основі зростання продуктивності праці і насиченості внутрішнього ринку. Ведеться систематична боротьба з надмірною диференціацією у рівнях доходів як фактора обмеження ринку.

Німеччина займає середнє місце серед розвинених країн по частці держбюджету у ВВП і коефіцієнту Джині, який характеризує диференціацію населення за рівнем доходів. Зайнятість розглядається як результат своєчасних структурних перебудов на основі ефективності економіки і швидких темпів її зростання, підтримки стабільності німецької марки. Спостерігається більш високий рівень зайнятості, ніж у США (до кінця 70-х років), проте менший, ніж у Японії і Швеції.

Англійська, або європейсько-кейнсіанська, модель ринку була найпоширенішою у повоєнній Великобританії, Франції, Італії, у міру розвитку західноєвропейської інтеграції у 60-80-ті роки ХХ ст., уніфікації господарських механізмів відбувався процес розмивання цієї моделі і посилення рис німецької моделі ринку.

Для англійської моделі характерна наявність значної за масштабами і часткою державної власності, здійснення державних закупівель у великих розмірах, значні державні інвестиції для підтримки зайнятості, вирішення соціальних завдань. Державний бюджет виконує значною мірою функції концентрації попиту в руках держави, яка отримує доходи через виробництво і реалізацію товарів і витрачає їх на монопольне установлення умов.

Звідси виникає схильність до інфляції як результат державного регулювання.

У рамках американської і німецької моделей ринку держ-бюджет-це фактор впливу на структуру і обсяг пропозиції, оскільки податки, дотації, субсидії, податкові кредити, держкредити збільшують рівень цін на одні товари і знижують його на другі, крім того, держбюджет повинен заморожувати інфляційні доходи.

В англійській моделі держбюджет виступає як фактор впливу на попит шляхом концентрації, перерозподілу доходів, які змінюють структуру попиту і впливають на ціни через зміну попиту.

Характерною рисою англійської моделі ринку є державна власність на підприємства капіталоемних і малорентабельних галузей, продукція яких істотно впливає на рівень витрат в інших галузях, особливо експортних. Розвиток інтеграційних процесів у Західній Європі супроводжувався згортанням економічно неефективних виробництв, що привело до скорочення масштабів державної власності. Такі виробництва, які необхідні для нормального процесу відтворення, виносяться в країни, що розвиваються та переходять до ринку.

Необхідно відзначити, що вплив на рівень цін шляхом концентрації попиту в руках держави - це ринковий метод регулювання ринку, несумісний з методами адміністративного розподілу товарів і пов'язаний з цим адміністративним установленням цін. Проте в економічній політиці Великобританії, Франції і ряду інших країн останні методи були поширені під час війни та в повоєнні роки.

Шведська модель ринку була поширена у Скандинавських країнах, зустрічалась на окремих етапах реформи в Іспанії, Португалії, Греції. Для цієї моделі характерне переважання соціал-демократичного підходу до економічної політики. За шведською моделлю регулювання ринку здійснюється передусім через регулювання трудових відносин на загальнонаціональному рівні (наприклад, встановлення тарифних ставок) і через державну власність на підприємствах, які забезпечують відтворення робочої сили і формування величини вартості робочої сили.

Характерною рисою шведської моделі є сильна соціальна політика, яка забезпечує найменшу диференціацію населення за рівнем доходів, і високий рівень зайнятості, який припускає державні витрати на перекваліфікацію робітників і підтримку чисельності робочих місць. Порівняно з США частка витрат на перекваліфікацію робітників в держбюджеті вища, ніж частка витрат на допомогу по безробіттю. Порівняно з Великобританією зайнятість підтримується більшою мірою через перекваліфікацію робітників, ніж через підтримку чисельності робочих місць. Соціальна політика забезпечує високий рівень задоволення соціальних потреб через трансфертні платежі (безкоштовні послуги чи послуги за пільговими цінами).

Для шведської моделі характерні протиріччя між підтримкою зайнятості реалізацією соціальних програм, з одного боку, і забезпеченням високих темпів зростання, підвищенням ефективності, боротьбою з інфляцією - з другого боку. Загострення цих протиріччя виявляється в розмиванні деяких корінних рис шведської моделі. Зокрема, мав місце перехід до укладання трудових договорів на рівні окремих галузей і підприємств, здійснювалась приватизація частки комунального майна і підприємств держсектора, відбувалось скорочення ряду трансфертних платежів та пільг тощо. Розвиток виробничої демократії дав змогу організаціям працівників вирішувати самим деякі питання, які пов'язані з організацією праці, порядком прийому на роботу та звільнення з роботи, участі в роботі правління компаній.

Розвиток інтеграційних процесів в Західній Європі, залучення в нього шведського капіталу (вплив капіталу з країни, створення спільних підприємств), посилення іноземної конкуренції і нестабільності крони сприяли перегляду економічної політики шведськими соціал-демократами у 80-х роках.

Японська модель ринку. В цій моделі основним суб'єктом є корпорація зі специфічною внутрішньою структурою. Власником корпорації є юридична особа, представлена фізичними особами, які привласнюють доход у вигляді не підприємницького прибутку, а заробітної плати за

виконання специфічних функцій (розрив у рівнях максимальної та мінімальної -заробітної плати становить не біль-ше 5-6 разів, <на відміну від США, де такий розрив досягає 10-11 разів) і у вигляді дивідендів по акціях, причому частка доходів у вигляді дивідендів по акціях невелика.

Для японських корпорацій характерні особливі методи закріп-лення робочої сили за підприємством: патерналізм на рівні корпо-рації, довгострокові трудові угоди, сприяння корпорації у вихованні своїх працівників, отриманні ними кваліфікації та освіти, набір пільг, створення умов для професійного розвитку і творчості.

Перелив капіталу між корпораціями здійснюється через рух бан-ківського капіталу: частка позичкових засобів значно перевищує частку засобів, які отримують від продажу акцій. Звідси більше значення має регулювання через банківсько-кредитну систему і менше - через бюджетно-податкове регулювання.

Для японського ринку характерне групування дрібного і середньо-го бізнесу навколо корпорацій, які закупають продукцію цих під-приємств.

Провідні позиції Японії у світовій торгівлі дають змогу підтриму-вати стабільність єни за допомогою експортно-імпортних опера-цій, які формують сприятливе для неї співвідношення цін товарів, які виражені у єнах, та цін товарів, які виражені у будь якій іншій валюті.

За японською моделлю ринку використовуються також і адмі-ністративно-економічні методи регулювання. (наприклад, встанов-лення строків і розмірів оновлення устаткування конкретним кор-пораціям із зазначенням штрафних санкцій за невиконання, прий-няття державних рішень про перенесення підприємств тощо).

Моделі ринку в нових індустріальних країнах, що розвиваються, характерні для повоєнного розвитку таких країн, як Бразилія, Мек-сика, Аргентина, Південна Корея, Тайвань, Сінгапур, Кувейт, Об'єд-нані Арабські Емірати, Індонезія, Єгипет та ін.

Характерна риса цих моделей полягає у зламі традиційних структур і формуванні ринково-підприємницьких відносин на основі створення підприємств новітньої технології та включення в міжнародний поділ праці на цій основі. Ці процеси здійснюються за рахунок державних ресур-сів, які управляються безпосередньо державою чи передаються в тій чи іншій формі національним підприємцям, а також за рахунок залучення іноземного капіталу. Такі країни показують приклад рин-ку, який створюється самою державою за власний рахунок. Дер- жава створює комбінацію підприємств, що можуть самостійно гос- подарювати, бути джерелом валютних доходів чи ринком збуту для інших підприємств.

Значна частка державних інвестицій визначає державний кон-троль за різними сторонами відтворення, включаючи ціни на деякі товари. Інфляційні тенденції пов'язані з значними державними інвес-тиціями і державним регулюванням. Проте вони частково паралі- зуються зовнішньоекономічною активністю, яка притягує в країну стійку іноземну валюту, забезпечує завантаження потужностей, структурний маневр національних економік і пов'язані з цим ви-сокі темпи економічного зростання. Ефективність цих моделей

пов'язана також з невеликими територіями таких країн, як Тай-вань, Сінгапур, Південна Корея, високою щільністю населення. Моделі ринку в нових індустріальних країнах відрізняються від мо-делей ринку тих країн, що розвиваються, де підприємницька фор-ма власності взаємодіє з традиційними формами власності, підко-ряє їх своєму руху, проте не витискує їх з економіки, а також різко відрізняються від моделей ринку тих країн, що розвиваються, де підприємницька форма власності співіснує з нетрадиційними при слабкій взаємодії з ними, що виражає "анклавний характер" роз-витку підприємництва.

Різні моделі ринку можуть бути згруповані за формами влас-ності та механізмом регулювання. Питання про частку державного бюджету у ВВП виражає кількісну сторону регулювання. Якісна сторона регулювання виявляється через механізм регулювання.

Порівняльний аналіз різних механізмів регулювання дає змогу ви-ділити такі ознаки: по-перше, об'єкти регулювання (вплив на про-позицію, тобто на структуру і обсяги сукупного виробництва, вплив на попит як результат зрушень у розподілі доходів); по-друге, еко- номічні способи регулювання (бюджетно-податковий, грошово-кре-дитний, валютно- фінансовий, інвестиційний, адміністративно-еко-номічний), які виражають способи впливу

на пропозицію і попит;
по-третє, неекономічні способи регулювання (правовий, мораль-ний, політичний механізми).

Частина VIII. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ І ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА

Розділ 36. Економічна роль держави

§ 1. Економічні функції держави

§ 2. Становлення економічних функцій Української держави

§ 3. Економічна політика держави

§ 4. Держава і ринок

§ 5. Основи державного регулювання економіки

§ 6. Економічні функції місцевих органів влади

Розділ 36 ЕКОНОМІЧНА РОЛЬ ДЕРЖАВИ

§ 1. Економічні функції держави

Економіка як система суспільних відносин розвивається разом з появою держави.

Держава є найвищою формою організації людського співжиття. Вона створила умови для того, щоб діяльність людей щодо задоволення своїх потреб в їжі, одязі, житлі та інших матеріальних благах здійснювалась згідно з схваленими суспільством нормами, правилами та звичаями. Перша спроба самоусвідомлення людьми характеру цієї діяльності як уміння ведення домашнього господарства, бережливості зроблена вже в Стародавній Греції.

Становлення та зміцнення держави як суспільного інституту супроводжувалися розвитком численних її функцій, включаючи економічні. Отже, історія розвитку економічних функцій держави -- невід'ємна частина еволюції суспільства в його організованих формах.

Ще в Стародавній Іудеї (II тис. до н. е.) провідник єврейських племен Мойсей - історичний прообраз пророка християнської релігії - своїми законами регламентував порядок проведення сі-возмін, відпочинку землі, жертвування, встановлював норми майнових відносин. Рабовласницька держава на Сході була головним організатором проведення широкомасштабних зрошувальних робіт. Надалі, чим складнішою ставала господарська діяльність людей, тим більше в неї втручалася держава.

Виникнення економічних функцій держави є результатом розвитку продуктивних сил, об'єктивних його потреб. Поглиблювалося усупільнення виробництва, додалась подрібненість його складових, окремі товаровиробники об'єднувалися через ринок колективно-му процесі праці. Виникало багато загальних проблем, вирішення яких кожному окремому виробникові було не під силу. Серед таких проблем - забезпечення неподільності території держави як середовища для господарської діяльності, зовнішньої та внутрішньої безпеки, розвиток шляхів сполучення, управління, суд, армія, грошовий обіг, формування державної скарбниці. Це були суспільні, загальні проблеми. Вирішенням цих та інших спільних проблем міг займатись тільки такий інститут, який був відносно незалежним від кожного з виробників і від суспільства в цілому. Отже, держава стала апаратом організації, об'єднання господарського життя, реалізації економічних інтересів суспільства в цілому. Так виникає господарство, яке знаходиться в управлінні державної влади.

Починаючи з раннього Середньовіччя процес становлення економічних функцій держави пройшов кілька етапів. У ранній Середньовічній державі державне господарство збігається з особистим господарством глави держави. Державна скарбниця у цей період - це одночасно і особиста скарбниця короля. Основна частина суспільних потреб у цей період задовольняється натуральними повинностями. Це утримання короля під час його подорожей по країні, військові та транспортні повинності, поставки продовольства для армії та ін. Суд у цей період є не обов'язком державної влади, а її правом. Вона стягує плату за правосуддя.

Становлення централізованих абсолютистських монархій значно змінює економічні функції держави (XV-XVII ст.). Державна скарбниця відокремлюється від особистої скарбниці монарха. Державні фінанси набувають суспільно-правового характеру. У середині XV ст. з'являються постійні податки як обов'язкові платежі до державної скарбниці для забезпечення державою суспільних функцій. Основний податковий тягар покладається на низові верстви суспільства. Вищі верстви суспільства зберігають за

собою свободу від оподаткування завдяки своєму політичному становищу. Встановлюється правило, що будь-який борг, який утворюється главою держави, стає боргом держави. Це значно розширило кредито-спроможність держави. З'являються постійні внутрішні та зовнішні позики. Запроваджуються паперові гроші.

Черговий етап - розширення економічних функцій держави - збігається із становленням конституційної держави (XVIII-XIX ст.). У цей період визнається принцип, згідно з яким державне господарство повинно слугувати виключно суспільним інтересам. Встановлюється порядок, відповідно до якого податки мають встановлюватись виключно представницькими органами влади (парламент, місцеві представницькі зібрання), створюються єдині загальнодержавні системи податків, ліквідуються внутрішні мита, встановлюється єдина система зовнішнього мита. Визнається тісний взаємозв'язок між центральною державною владою і органами місцевого самоврядування, здійснюється розподіл між ними діяльності щодо задоволення суспільних потреб. Визнається і закріплюється у законодавстві вимога загальності та рівномірності оподаткування. Оголошується, що всі верстви населення рівноправні перед податковим законом.

У XX ст. подальше вдосконалюються і змінюються економічні функції держави.

Найсуттєвішими проявами цих змін у другій половині століття стали інтеграційні процеси у світовій економіці, формування наднаціональних міждержавних економічних функцій. У цей період у Західній Європі, Північній Америці, Південно-Східній Азії та інших субрегіонах уніфікується господарське законодавство різних країн, формується узгоджена митна, валютна, промислова, сільськогосподарська, екологічна, соціальна політика. Створюються наднаціональні інститути економічного регулювання, здійснюються заходи переходу до колективних систем грошового обігу.

У цей самий період в інших субрегіонах, а саме в Азії, Африці, в Центральній Америці та в районі Карибського басейну, а згодом на території колишнього Радянського Союзу бурхливо розвиваються процеси становлення національних держав та формування їх власних економічних функцій. Утвердження політичного і економічного суверенітету молодих держав закономірно веде до становлення регіональних економічних об'єднань держав.

Отже, економічні функції держави знаходяться в постійній динаміці. Спостерігається їх зростання та ускладнення в тісному взаємозв'язку з розвитком суспільного прогресу. Держава завжди виконувала і виконує функції не лише інструменту реалізації інтересів суспільства в цілому, а й захисту панівних соціальних верств.

Поняття "панівні соціальні верстви" є історичним. В умовах пост-індустріального суспільства ними стає основна частина населення. За таких умов держава слугує виробленню компромісних позицій усіх суспільних верств для забезпечення соціальної рівноваги.

Отже, економічну роль держави слід досліджувати в двох аспектах - забезпечення нею загальносуспільних інтересів та інтересів панівних верств населення. Останній аспект свого часу невиправдано абсолютизувався вітчизняною теорією.

Держава має великі можливості впливу на економіку, може стимулювати або затримувати розвиток тих чи інших виробничих відносин, виконувати прогресивну і регресивну роль. Проте, незважаючи на свою відносну самостійність, вона не може примусити суспільство жити за тими правилами, які суперечать об'єктивним економічним законам або для яких ще не створено матеріальних передумов.

Понад 100 років К. Маркс справедливо зазначав, що суспільство ставить перед собою завжди тільки такі завдання, які воно може вирішити, і що саме завдання виникає тоді, коли матеріальні передумови його вирішення вже наявні або знаходяться в процесі становлення. Однак історія XX ст. (як вітчизняна, так і зарубіжна) свідчить, що це не завжди враховувалося.

Волюнтаризм як діяльність держави, що не враховує законів розвитку виробництва, призводить до дезорганізації і, врешті-решт, відкидає суспільство в його еволюції далеко назад. Одним з проявів такої діяльності є надмірне втручання держави в економіку, тотальне її одержавлення. Держава в такій ситуації стає диспетчером економічних

процесів, сковає їх, регламентує, ліквідує господарську ініціативу і підприємливість, тобто потужні джерела прогресу.

Так, у колишньому Радянському Союзі була сформована адміністративно-командна система господарювання. Разом з тим держава не може примусити суспільство, яке довго жило в умовах такої системи, швидко сприйняти ринкову економіку. Економічне регулювання не може автоматично замінити адміністративні важелі. Для такого регулювання необхідно мати нове економічне середовище, в тому числі й конкуренцію різних форм власності, розгалужені підприємницькі структури, ринкову інфраструктуру, єдині правила економічної поведінки, закріплені в продуманому і узгодженому законодавстві, нову ринкову психологію і культуру населення, високу кваліфікацію кадрів та ін. Отже, треба мати іншу ментальність нації. Цього сьогодні не має жодна з колишніх республік Союзу. Для формування такого середовища потрібен перехідний період. Ігнорування цих реалій, спроби за один стрибок створити ринкову економіку - це також один із різновидів волюнтаризму. Проте є обставини, за яких держава змушена різко змінювати об'єктивний напрям розвитку економіки, підпорядковувати її своїй волі. Це відбувається в умовах воєнного і надзвичайного стану, стихійного лиха, катастроф тощо. Інколи постає питання, на якій правовій основі держава втручається в економічні процеси, встановлює податки, змінює відносини власності, перерозподіляє суспільний продукт. Справа в тому, що держава є верховним власником. Реалізуючи інтереси нації, вона розпоряджається також всією національною власністю. Національна власність - це все майно, всі ресурси різних форм власності, які знаходяться в межах території держави, належать нації в цілому і є її багатством.

Здійснюючи функцію верховного власника, держава забезпечує економічні інтереси нації, створює умови для реалізації її права на самовизначення та суверенітет, побудову цивілізованого суспільства. Сучасна держава виконує й інші економічні функції.

Визначний економіст сучасності, автор фундаментального підручника "Економіка" П. Самуельсон вбачає економічну роль держави у виконанні нею трьох основних функцій: забезпечення ефективності економічної системи, її справедливості та стабільності.

§ 2. Становлення економічних функцій Української держави

Після проголошення незалежності в Україні розпочався процес становлення її державних інституцій і формування їх основних функцій, включаючи й економічні. Цей процес йде болісно. Продовжуються дискусії з приводу того, якою має бути економічна роль Української держави, якими шляхами держава повинна здійснювати соціальні реформи.

У свідомості багатьох домінує негативне ставлення до державної власності і державного господарювання. Ця негативна реакція на наслідки невдалого експерименту з побудовою одержавленої економіки в колишньому СРСР поширюється на економічну роль держави взагалі. Існує небезпечна ілюзія про можливість побудови саморегульованої господарської системи, більше того, про автоматизм переходу до такої системи. Як наслідок прояви руйнування соціально-економічного потенціалу, який дістався у спадок від УРСР. За цих умов у суспільстві реанімуються сили, які прагнуть повернути розвиток економіки України назад до її скомпроментованої моделі.

Справа ускладнюється тим, що, дотримуючись довгий час парадигми держави як машини класового панування, вітчизняна суспільна наука водночас фактично не досліджувала її як велике надбання цивілізації, загальносоціальний інститут. Відкинувши теорію радянської держави - наступниці держави диктатури пролетаріату, наша країна досі не має концепції держави в сучасному її розумінні. Крім того, ми не маємо теорії її функцій, у тому числі й економічних.

Реалізація економічної функції держави сьогодні в Україні має свої особливості.

Історичний шлях українського народу надто довгий час не увінчувався побудовою своєї суверенної держави, внаслідок чого він багато втратив в економічному розвитку. Сьогодні відкриваються унікальні можливості змінити становище.

Українська держава повинна стати носієм прогресивної системи господарювання, головним архітектором нової національної економіки. В переломні епохи зміни одного

суспільного ладу іншим (а саме таку епоху ми нині переживаємо) ця економічна функція держави відіграє особливо важливу роль.

Функція архітектора національної економіки спрямована на транс-формацію економіки колишньої УРСР як частки, уламка так звано-го "народногосподарського комплексу СРСР" у самостійну госпо-дарську систему, що функціонує на основі поділу праці в Європі та світі. Така трансформація має бути забезпечена структурною пере-будовою економіки, соціальної сфери, освіти, науки та інших галу-зей, досягненням енергетичної незалежності держави, завершен-ням формування національної фінансової, грошово-кредитної, бан-ківської, бюджетної, митної, валютної, податкової систем, національ-ного законодавства. Перед державою стоїть завдання формування національної моделі державного сектора економіки, ринку і ринко-вої інфраструктури, забезпечення ефективної зайнятості, подолан-ня монополізму та недобросовісної конкуренції. Держава не може піти по шляху розвитку вільної конкуренції підприємницьких струк-тур. Західні країни цей етап пройшли ще у ХІХ ст. Вільна, нічим не стримувана конкуренція має не тільки позитивні, а й негативні нас-лідки. У цій боротьбі виграє той, хто сильніший, проте не завжди той, хто кращий. Як наслідок фальсифікація результатів праці, об-ман покупців, погіршення якості послуг, продуктів, їх підробка, нова форма диктату виробника над покупцем. Це повною мірою власти-ве для нинішньої економіки України. За цих умов важливою еконо-мічною функцією є регулювання конкурентної боротьби, забезпе-чення державних стандартів якості продукції та соціальних вимог.

Особливе значення для молоді держави у цьому зв'язку має створення нової системи соціального захисту. Українська держава є головним чинником трансформації усіх суспільних відносин в країні. На неї покладаються такі важливі функції, як забезпечення територіального верховенства в економічній і фінансовій систе-мах, економічного суверенітету, реалізація права ефективного вер-ховного власника національного надбання та ін.

Не менш важливою і складною є функція захисту інтересів на-ціональної економіки, національних підприємств як на внутрішньо-му, так і на зовнішньому ринку, інтеграційна політика.

Інтернаціоналізація господарських зв'язків, інтеграційні процеси обмежують можливості реалізації державою свого права верховно-го власника. Разом з тим протекціонізм, заходи колективного, між-державного регулювання економіки посилюють цю функцію дер-жави. Та чи інша форма участі в об'єднаннях з іншими колишніми республіками СРСР, іншими міжнародними структурами послаб-лює можливості Української держави, що знаходиться в процесі становлення, мати повне верховенство над своїм економічним по-тенціалом. Розрив цих зв'язків також завдає великої шкоди еконо-міці. Потрібна гнучка формула розв'язання цього досить складного питання. .

Досвід інших країн свідчить, що національна економіка в умо-вах жорсткої міжнародної конкуренції, боротьби за ринки збуту продукції не може вижити без заходів державного протекціонізму стосовно вітчизняних виробників.

З урахуванням усіх цих обставин необхідно кардинально підви-щити роль Української держави, зміцнити її інститути.

§ 3. Економічна політика держави

Економічні функції сучасної держави реалізуються через її еко-номічну політику. Нова історія економічної політики бере свій по-чаток від епохи становлення підприємницького ладу і первісного нагромадження капіталу. Меркантилізм був першою науково об-грунтованою концепцією економічної політики нової держави, В основу цієї концепції покладено ідеї розширення втручання дер-жави в господарські справи, процеси виробничого відтворення.

Меркантилізм як політика забезпечував доступними у свій час для держави засобами сприяння розвитку тих галузей економіки, які займали домінуюче становище в народному господарстві. Він покладав на державу функції сприяння обробній промисловості, турботу про шляхи сполучення, митну і колоніальну політику, зов-нішню торгівлю, експортні галузі, які забезпечували надходження в країну золота. Ці галузі держава брала під свій

контроль.

Згодом політика меркантилізму стала гальмом розвитку еконо-міки. Концепція меркантилізму була замінена на концепцію фізіо-кратів, що ґрунтувалася на ідеях свободи торгівлі, обмеження втручання держави в економіку. Економічна політика фізіократів ґрунтувалася на вимогах розвитку конкуренції. Головний постулат цієї політики полягав у тому, що економіка має розвиватись на засадах так званого природного права.

Згодом такий курс трансформувався в економічну політику під-тримки вільної конкуренції на основі ідей школи класичної полі-тичної економії. Економічна політика, яку пропонували теоретики класичної школи, ґрунтувалася на постулаті, що приватний інтерес завжди збігається із інтересом суспільним. Головне завдання суспільства - це зростання багатства. Тому державі не треба втруча-тися у справи приватного виробника. Так народилась догма не-втручання держави в економіку. На практиці інтереси багатих верств і суспільства в цілому не збігалися. Держава, реалізуючи економіч-ну політику класичної школи, взяла під свій захист лише багатих. Відомий економіст того часу С. Сісмонді, критикуючи класичну школу, розпачливо писав: "Невже багатство - все, а люди - нічого?". Найрішучішими критиками класичної школи були соціа-лісти-утопісти, а згодом марксисти. Уже в ХІХ ст. повною мірою виявляються недоліки приватно-господарської діяльності в багатьох галузях економіки. Поряд із зростанням багатства, яке сконцентрувалось в руках обмеженого кола людей, масовими стали злидні, голод, безробіття та паупе-ризм. Суперництво між соціальними верствами переросло у так звану класову боротьбу. Політична ситуація в багатьох країнах ста-ла нестабільною. Економічна політика, заснована на ідеях класич-ної школи, поступово вичерпує свій потенціал. Розпочинається про-цес передачі ряду галузей економіки в управління державою. В ХХ ст. в окремих країнах, де до влади прийшли марксисты тоталітарного напрямку, відбулося повне одержавлення економіки.

Два протилежних підходи щодо економічної політики держави, один з яких ґрунтується на ідеях розширення державного втручання в економіку, а другий - на обмеженні її ролі в цій сфері, і сьо-годні в центрі дискусій навіть у розвинутих країнах. Прихильники кейнсіанських і некейнсіанських концепцій виступають за посилен-ня регулюючої ролі держави в економічній сфері. Їхні противни-ки - представники .неокласичного та монетаристського напря-мів - закликають до обмеження її втручання в господарські про-цеси. Сформувався компромісний напрям так званого неокласич-ного синтезу. Час від часу бере гору та чи інша, хоч і модифікова-на, модель економічної політики держави. Механізм взаємозв'язку політики держави з економікою сьогодні досить складний. Економіка як реальний базис суспільства, як систе-ма історично зумовлених виробничих відносин багато в чому визна-чає політику держави. Соціальна структура постіндустріального суспільства складна і строката. Інтереси всіх соціальних верств сьогодні відображаються в діяльності і захищаються багатьма політичними партіями, профспілками, суспільними організаціями. Через їх посе-редництво економічні інтереси різних соціальних верств інтегрують-ся в політичну систему суспільства, впливають на характер рішень, у тому числі й економічних, що приймаються державною владою. Так визначаються основні напрями економічної політики держави, га-лузі бюджетного фінансування, системи і розміри податків, соціальні програми, масштаби державного втручання в економіку.

Економічна політика держави, її економічні функції формуються сьогодні в результаті складного механізму взаємодії та боротьби інте-ресів різних верств населення. Така політика є результатом певного консенсусу цих інтересів, їх рівнодіючою силою. Функція держави як інструмента реалізації класових економічних інтересів обмежу-ється, все більше поступаючись її загальноекономічним і загальносо-ціальним функціям. Керуючись пріоритетами забезпечення соціаль-ної стабільності, держава може проводити економічну політику навіть всупереч сьогоденним інтересам панівних верств населення звичайно на певному відрізку часу. Сучасна діалектика економіки і політики є основою для формування інститутів правової держави.

Самостійність інститутів держави в проведенні економічної полі-тики має й негативні

наслідки. Нерідко виборці взагалі втрачають контроль за діяльністю тих політичних сил, яких вони уповноважили представляти свої інтереси. Політичні партії та угруповання, окремі групи політичних діячів, які мають державну владу, часто використовують її на власну користь. Відносна самостійність держави, апарату, який її обслуговує, може призвести до повного розриву між цілями економічної політики держави та інтересами суспільства. Ось чому навіть у високорозвинутих країнах стоїть питання забезпечення суспільного контролю за механізмом прийняття державних рішень, реалізацією державою своїх економічних функцій.

§ 4. Держава і ринок

Наявність двох основних концепцій економічної політики держави є відображенням тісного взаємозв'язку в реальному житті між державним регулюванням економіки та її ринковим саморегулюванням. Держава і ринок визначають напрям, в якому розвиваються економічні процеси. Обсяги регулюючих функцій, які виконують держава і ринок, час від часу змінюються. Серед головних чинників таких змін - рівень розвитку продуктивних сил, політична орієнтація країни, характер історичного етапу, на якому знаходиться суспільство, його соціальна структура, національні особливості та ін. Там, де порушувалася гармонія взаємодії ринку і держави, країни потрапляли до глибокої кризи. Якщо взагалі відкидається ринок, логіка економічних процесів призводить таку державу до повної стагнації. Більш ніж півстолітня практика колишнього Радянського Союзу на рубежі 70-80-х років завершилася глибокою і всеосяжною кризою.

Якщо ж, навпаки, суспільство розвивається тільки на основі ринкових механізмів, вільної конкуренції, тоді їх сліпа стихія також призводить до потужних соціальних струсів. Весь західний світ у зв'язку з такою практикою пережив у 1929-1933 рр. часи "великої депресії" і зробив відповідні висновки, створивши систему державного економічного регулювання. Знайти розумне співвідношення між державним регулюванням і ринковим саморегулюванням - одне з ключових завдань, яке сьогодні постало перед Українською державою.

Перехід до ринку, економічні реформи не можуть бути для України самоціллю. Це саме стосується приватизації державного майна та інших ринкових заходів. Це лише інструменти, які поряд з посиленням державного впливу на економіку мають забезпечити досягнення важливих суспільних цілей. Такими цілями є підвищення рівня життя широких верств населення, зміцнення здоров'я нації, формування розвинутої матеріальної та духовної культури народу, досягнення соціального миру і стабільності, гармонії у взаєминах людини з природою, екологічної безпеки, забезпечення Українській державі гідного місця у світовому співтоваристві.

Особливістю для України є те, що становлення ринку та інститутів національної держави збігаються у часі. За цих умов внаслідок слабкості молоді держави є загроза деформування ринкових структур. Тому час вимагає розбудови тих інститутів держави, які компенсують негативні, побічні наслідки функціонування ринку. Це інститути планування, забезпечення економічної безпеки, соціального страхування і пенсійного забезпечення, дотримання гарантій на освіту, охорону здоров'я, прав на працю, захисту інтересів споживачів та ін. Крім того, активної державної підтримки потребують більшість підприємницьких структур, які залишаються слабкими, особливо у виробничій сфері. В країні низька ділова активність, несприятливий інвестиційний клімат та в основному фіскальна податкова система. Без подолання цих явищ не буде дієздатного ринку. Україна має формувати таку національну модель ринку і державного регулювання економіки, яка враховувала б історичні реалії та сучасний зарубіжний досвід.

§ 5. Основи державного регулювання економіки

Державні структури України мають вивчити нагромаджений протягом століть арсенал форм і методів державного регулювання економіки. Історія становлення державного економічного регулювання - невід'ємна складова історії економічної політики. Епоха традиційного господарювання, яка характеризувалась економічною замкнутістю, слабкістю державної влади, не залишила визначних прикладів державного регулювання

господарського життя. Загаль-нодержавне втручання в економіку яскраво виявилось лише за часів абсолютизму, переходу до підприємницьких відносин. Цей період увійшов в історію як епоха широкого втручання в економіку держави, що активно впливала на становлення підприємницьких відносин, ламала цехову організацію праці, сприяла підвищенню її продуктивності, знищувала традиції особистої залежності. Одним з перших і найвидатніших державних юридичних актів з цього питання став ремісничий регламент Людовіка IX 1229 р. у Франції. Згодом, широко застосовуючи політику протекціонізму, держава активно формувала нову структуру ранньопідприємницької про-мисловості та торгівлі.

Епоха підприємницьких відносин вільної конкуренції характери-зувалась значним обмеженням втручання держави в господарське життя. Її господарська функція зводилась до ролі "нічного вартівни-ка" економічної системи.

Швидке усупільнення, концентрація та централізація вироб-ництва наприкінці XIX - на початку XX ст. зумовили докорінну зміну економічної ролі держави, господарські функції якої різко зросли. З того часу держава - активний учасник суспільного про-цесу відтворення благ. У більшості цивілізованих країн світу, неза-лежно від їх політичної орієнтації, вона взяла на себе функції за-безпечення розвитку транспорту і зв'язку, інших систем комуніка-цій, освіти, охорони здоров'я, захисту природного навколишнього середовища, пенсійного забезпечення, соціальної та ринкової інфраструктури, соціальної справедливості, оборони.

Держава контролює проведення структурних макроекономічних змін, створює умови для розвитку науки і техніки, економіки окре-мих регіонів. Вона забезпечує грошовий обіг, валютне і митне ре-гулювання, проводить позичкову і податкову політику.

В арсеналі державного регулювання є як прямі, так і побіжні методи впливу на виробничі й соціальні процеси, співвідношення між якими час від часу змінюється, відбиваючи різні тенденції роз-витку сучасного господарського життя.

§ 6. Економічні функції місцевих органів влади

Значну роль у реалізації економічних функцій держави віді-грають місцеві органи влади, система яких сьогодні в Українській державі формується.

Економічні функції місцевих органів державної влади дуже ши-рокі. В більшості країн ці органи є повноправними суб'єктами гос-подарської діяльності. Вони розв'язують проблеми соціального об-слуговування населення, охорони природного навколишнього се-редовища, продовольчого забезпечення, економічного планування, регулювання земельних відносин, розвитку інфраструктури ринку та ін. У розвинутих країнах функціонують два види місцевих орга-нів влади. Це місцеві органи державної виконавчої влади і органи місцевого самоврядування. Їх функції різні.

Місцеві органи державної виконавчої влади забезпечують реалі-зацію на відповідних територіях політики центрального уряду. Їх економічні функції є складовою частиною економічних функцій державної виконавчої влади взагалі. Разом з тим у розвинутих краї-нах склалася практика, згідно з якою функції центральних і місце-вих органів державної виконавчої влади розмежовані. Відповідно до цієї практики центральний уряд делегує, передає частину своїх повноважень в економічній сфері місцевим органам державної вла-ди. Цей процес має назву деконцентрації повнова-жень. На місцеві органи державної виконавчої влади, як правило, покладаються функції управління майном підприємств, що входять до державного сектора, нагляду за дотриманням законодавства, забезпечення екологічної та економічної безпеки, державної реє-страції суб'єктів підприємницької діяльності та ін.

Отже, державне господарство має кілька рівнів. Є також кілька рівнів реалізації економічних функцій держави. Найяскравіше ба-гаторівневий характер державного господарства виявляється у краї-нах із федеративним державним устроєм. Для цих країн характер-на поліцентрична модель державного регулювання економіки.

Проблема розмежування компетенції центральних і місцевих органів державної виконавчої влади у сфері економічного регулювання стоїть і перед Україною. Вирішення цієї проблеми сприяти-ме завершенню процесу формування економічних функцій Україн-

ської держави з урахуванням сучасного зарубіжного досвіду.

Місцеве самоврядування як форма управління територіями на засадах самоорганізації громадян також виконує властиві для нього економічні функції. Серед завдань, які покладаються законом на ці органи, є розробка, затвердження і виконання місцевих бюджетів, прийняття планів розвитку відповідних територій, встановлення місцевих податків і зборів, управління об'єктами комунальної (му-ніципальної) власності, надання жителям міст і селищ різноманітних послуг тощо.

Держава і місцеве самоврядування розмежовують свою компетенцію у сфері економічного регулювання на основі чинного законодавства. В Україні інститут місцевого самоврядування знаходиться на стадії формування. В процесі його становлення має враховуватися як зарубіжний, так і вітчизняний багатий досвід розвитку місцевого самоврядування.

Місцеве самоврядування в тій чи іншій формі виникло майже одночасно з державою як продовження додержавної організації управління, проте найбільшого розвитку воно набуло в період формування підприємницького ладу. Реформи, спрямовані на розвиток підприємництва, практично у всіх країнах супроводжувались зміцненням і розширенням компетенції органів місцевого самоврядування. Так, у Росії, до складу якої входила основна частина українських земель, нові органи місцевого самоврядування, що мали назву земств, були створені після реформи 1864 р.

В Україні місцеве самоврядування також у різних формах має більш ніж тисячолітню історію, яка, на жаль, була обірвана. Глибокий слід у багатьох містах залишило магдебурзьке право. Сьогодні інституція місцевого самоврядування в Україні знову відроджується. Економічні функції його в основному пов'язані з життєзабезпеченням міст і сіл, створенням умов для повсякденного життя людей, адже всі ми, проживаючи на території того чи іншого населеного пункту, є населенням країни.

Від того, як здійснюються функції місцевого самоврядування, багато в чому залежить рівень життя, його якість тощо. Не випадково третій президент США Т. Джефферсон назвав місцеве самоврядування "республікою в мініатюрі", а французький історик О. Токвіль визначав місцеве самоврядування як "інститут, в якому сила вільних націй".

У тих країнах, де ліквідується інститут місцевого самоврядування, його органи, держава змушена брати на себе також його економічні функції. Проте держава віддалена від місцевих справ як у просторі, так і за економічними інтересами. Внаслідок цього нагромаджуються серйозні територіальні проблеми, виникають диспропорції, заморожується місцева ініціатива, наростає споживацтво на тлі бюрократизації центральної влади, а отже, гальмується соціально-економічний розвиток усього суспільства.

Економічна діяльність сучасної держави відіграє дуже важливу роль. Поряд з приватною ініціативою і громадською самодіяльністю вона є вирішальним фактором суспільного прогресу. Українська держава лише розпочала проводити власну економічну політику. Від її успіху залежатиме доля вибору українського народу.

Частина VIII. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ І ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА

Розділ 37. Політика державного регулювання економіки

§ 1. Політика державного регулювання як складова частина господарської системи

§ 2. Концепції макроекономічної рівноваги в системі ринкового господарства як підґрунтя економічної політики

§ 3. Основні функції державного регулювання

§ 4. Національні особливості державного регулювання

§ 5. Основні форми державного регулювання

§ 6. Політика економічного розвитку: державне коригування економіко-соціального розвитку суспільства

§ 7. Зовнішньоекономічна політика держави

Розділ 37

ПОЛІТИКА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

§ 1. Політика державного регулювання як складова частина господарської системи

Високорозвинена ринкова економіка - це оптимальне поєднання засад, притаманних товарному виробництву (конкуренція, попит і пропозиція, вільне ціноутворення), та цілеспрямованої політики державного регулювання економічних процесів. Державне регулювання доповнює ринковий механізм, що в сукупності становить єдину систему макроекономічного регулювання народного господарства.

Розвинена ринкова економіка не означає якоїсь "абсолютної свободи" і "вільної гри" економічних сил, що спрямовуються "не-видимою рукою" саморегульованої конкуренції. Необмежена економічна свобода існувала лише на ранніх ступенях розвитку товарного виробництва і формування ринкових відносин, коли функціонува-ло безліч порівняно однакових за розмірами капіталу, переважно дрібних і середніх підприємств, між якими точилася конкурентна боротьба за ринок збуту товарів. За умов вільної конкуренції ринкові сили попиту й пропозиції стихійно, через вільне ціноутворення визначали оптимальні пропорції виробництва та його економічну ефективність. Головними регуляторами суспільного виробництва були вільний ринок і конкуренція. Держава лише створювала загальні умови для функціонування приватних капіталів. З розвитком відносин власності та вдосконаленням організації суспільного виробництва розширилися сфера і напрями політики державного втручання в економічні та соціальні процеси. Головним завданням політики централізованого економічного регулювання стало розв'язання суперечностей між частковою монополістичною плано-мірністю і товарними відносинами, які залишалися загальною формою економічних зв'язків у суспільстві; Для сучасних умов характерні переплетення ринкових з державними методами регулювання та їх поєднання. Кожен з них має свою сферу застосування і відповідає певним інтересам суб'єктів власності та господарювання. Проте вони збігаються в тому, що і держава, і ринок приводять у відповідність частковій плано-мірності, властиві окремим господарським одиницям.

В умовах високорозвиненої ринкової економіки, яка характеризується наявністю великої кількості не-лише дрібних і середніх підприємств, а й великих виробничих комплексів, про "вільну гру" економічних сил не може бути й мови. Щодо діалектики розвитку економіки країн Заходу та еволюції механізму її регулювання американський економіст П. Самуельсон писав, що, .мабуть, Америка ХІХ ст. підійшла ближче, ніж будь-яка інша країна, до стану *laissezfaire* (не-втручання. -Авт.), який Карлейль назвав "анархія плюс констебль". Результатом цього виявилися ціле століття прискореного економічного розвитку та обстановка індивідуальної свободи. Однак це призвело також до періодичних економічних циклів, виснаження природних ресурсів, які не відновлюються, до бідності й багатства, розкладу державного апарату, які переслідують різні Цілі, і часом до витіснення монополією саморегульованої конкуренції*.

У більшості індустріальних розвинених країн Заходу значно підвищилася економічна роль держави. Те, що держава є центральним органом політичної влади в країні, надає їй можливість використувувати норми правового примусу і розпоряджатися значними еко-

номічними ресурсами. Вона не лише стала власником багатьох за-водів, земельних ділянок, залізниці, морських портів, аеродромів, фінансових ресурсів, а й заволоділа цілими галузями економіки, які потребують для свого розвитку величезних капіталовкладень і найменше орієнтовані на прибуткове функціонування (атомна і космічна промисловість, енергетика тощо).

У більшості країн ринкової економіки державі належить близько третини національного багатства, вона перерозподіляє через бюджет половину валового національного продукту, здійснює до 20 від-сотків капіталовкладень в економіку. Наприклад, у США під контро-лем уряду виробляється до 20 відсотків національного продукту, третину його становлять податки і загальний обсяг урядових витрат.

Зростання економічної ролі держави, її втручання в процес сус-пільного виробництва і висока концентрація останнього модифіку-вали традиційний механізм саморегулювання економіки, різко об-межили дію стихійних ринкових сил. Держава прийняла на себе цілу низку регулюючих функцій, особливо щодо розвитку держав-ного сектора економіки, а також ринкової кон'юнктури.

Довголітня практика державного втручання в економіку дала змогу виробити відповідні методи і важелі, в результаті чого еконо-мічна система стала високоефективною. Політика державного ре-гулювання дає можливість нейтралізувати численні руйнівні про-цеси і небажані відхилення, які періодично переривають і дефор-мують рух економічного циклу. Економічна політика держави формується свідомо через мере-жу органів державного апарату, суспільні інститути, засоби масо-вої інформації. Важливу роль в цьому відіграють підприємницькі організації, фінансові групи та "групи тиску". Підприємницькі ор-ганізації, наприклад Національна рада французьких підприємців, Федеральний союз німецької промисловості, Конфедерація бри-танської промисловості, Конфіндустрія (Італія), Представництво фінансових і промислових кіл (Фінляндія) та ін., беруть участь у вирішенні найбільш важливих питань з економіки і політики. Вони готують економічні проекти і рекомендації для органів державної і муніципальної влади, впливають на розробку і прийняття багатьох законів і указів, у певних випадках здійснюють контроль за їх ви-конанням.

Фінансові групи мають безпосередні контакти з органами дер-жавної влади. Оскільки в кожній з розвинених країн їх склалося по декілька, то між ними точиться боротьба за лідерство і отримання певних пільг. Наприклад, у США лідерами є групи Морганів, Рок-феллерів, каліфорнійська на чолі з "Бенк оф Америка", у Велико-британії - "Ллойдз", "Барклейз", в Німеччині - групи на чолі з "Дойче банк", "Дрезденер банк" та "Комерцбанк". "Групи тиску" зародилися у США, сьогодні вони широко вико-ристовуються в країнах Західної Європи та в ін. Вони формуються з метою впливу на офіційних представників державної адміністрації і членів уряду при розв'язанні таких питань, як оподаткування, ціноутворення, регламентація ринків, право на створення нових підприємств тощо. Так, в Іспанії інтереси приватного сектора представляють 9 таких груп: в паперовій промисловості - Інститут па-перу, в металургії - Союз виробників чорних металів, у суднобу-дуванні - Техніко-торговельне управління суднобудівників та ін.

Місце політики державного регулювання в господарській сис-темі є сталим, проте його масштаби і форми не залишаються не-змінними. Дії державної адміністрації не обов'язково втілюються у певних заходах щодо управління національною економікою. Регу-лювання відбувається і тоді, коли держава відмовляється від реалі-зації цих заходів, якщо вони стають недоцільними з точки зору макроекономічної та соціальної ефективності.

Незважаючи на те що централізоване і ринкове регулювання за своєю суттю є антиподами, вони постійно взаємодіють між собою. Це сприяє забезпеченню економічної та політичної стабільності всієї суспільної системи. Політика державного регулювання не під-порядкована закону самозростання капіталу, вона враховує розста-новку всіх соціальних сил, що не завжди адекватне прагненню ве-ликих приватних власників або монополій чи олігополій. Головна мета державного втручання в економічний розвиток - забезпе-чення безперервності процесу відтворення національного госпо-дарства як

єдиного цілого, досягнення економічної ефективності на макрорівні. Її реалізація здійснюється через свідоме визначення суспільних потреб, можливостей і шляхів їх задоволення.

§ 2. Концепції макроекономічної рівноваги в системі ринкового господарства як підґрунтя економічної політики

Ще в XIX ст. періодичне виникнення економічних криз, що су-проводжувалися зниженням цін, банкрутствами підприємств, зростанням безробіття, змусило численних представників економічної науки й господарської практики вдатися до розробки політики державного регулювання економіки з метою стабілізації її розвитку. Найефективнішими інструментами її виявилися державні фінанси, грошовий обіг і кредит. Завдяки їм стало можливим здійснювати відповідну фіскальну, кредитно-грошову, структурну та інвестиційну політику і впливати на рух промислового циклу, а також регулювати міжнародні економічні та валютні відносини.

В окремі періоди економічної історії Підприємницького суспільства фінансовим і грошово-кредитним важелям макроекономічного регулювання відводилася неоднакова роль. Пріоритетним було то регулювання економіки через систему податків і державних витрат, то регулювання руху промислового циклу через кредитно-грошову сферу. Застосування тих чи інших методів визначалося передусім тим, якої економічної доктрини дотримувалися лідери

політичних партій, що приходили до влади, або які течії та школи економічної думки брали гору в той чи інший період історії.

Наприкінці XIX - на початку XX ст. у світовій економічній думці набула поширення неокласична політекономія. Її наріжним каменем був постулат про абсолютну стабільність економіки, що розвивається на засадах приватної власності і саморегульованої конкуренції. Неокласики вважали, що економіка в своєму розвитку зазнає впливу лише з боку так званих реальних факторів, зокрема попиту й пропозиції, конкуренції, розміру та розподілу ресурсів, кваліфікаційного рівня робочої сили тощо. Характерною особливістю неокласичної теорії була зосередженість на мікроекономічному аналізі, в основі якого були діяльність приватно-підприємницької фірми, її місце на ринку і відносини з іншими комерційними підприємствами. Щодо аналізу макроекономічних процесів (валовий національний продукт, національний доход, сукупні інвестиції, загальна зайнятість тощо), то він лишався поза її увагою.

Неокласики, особливо раннього періоду, вважали, що гроші не відіграють суттєвої ролі в економічному розвитку, тому впливати через них на рух промислового циклу неможливо. На їх думку, гроші - лише "вуаль", яка прикриває реальні економічні процеси і, зокрема, угоди купівлі-продажу, які є по суті бартерними операціями.

Відомий економіст-неокласик - французький учений Ж. Б. Сей. Йому належить розробка теорії ринку, в якій економічна система виступає як модифікована модель натурального господарства з властивим йому простим (бартерним) товарообміном. Щодо грошей, то їм відводилася пасивна роль посередника в товарообмінних операціях.

Ж. Б. Сей вважав, що оскільки товари на ринках представляють один одного, то пропозиція сама автоматично створює для себе попит, внаслідок чого не може більш-менш тривалий час існувати ні надлишковий попит, ні надмірна пропозиція товарів. Пропозиція товарів урівноважується попитом, а продаж товару є одночасно і його купівлею, тому економічна система здатна автоматично, за допомогою власних регулюючих механізмів усувати порушення своєї внутрішньої рівноваги. Найефективнішим з них, на думку Ж. Б. Сея, є еластичність "відносних" цін, тобто цін одних товарів відносно цін інших товарів. Гнучкі ціни, які швидко реагують на попит і пропозицію товарів, є своєрідним механізмом стихійного переливання капіталу і праці зі сфери виробництва одних видів товарів на виробництво інших. Саме ця мобільність ресурсів і забезпечує встановлення рівноваги в економіці.

Щодо загального рівня цін, то це питання не привертало до себе особливої уваги неокласиків, оскільки навіть протягом більш-менш тривалого часу так звані абсолютні ціни не зазнавали помітних коливань.

Порівняна стабільність загального індексу цін у другій половині XIX ст. - на початку XX ст. пояснювалася існуванням системи золотомонетного стандарту з властивим йому механізмом автома-тичного саморегулювання грошової системи. Тому за цих економічних умов інфляція не набула розвитку, якщо не зважати на окремі періоди зростання цін виключно з причин циклічних чинників.

Проте згодом, в міру нагромадження господарського досвіду і зростання суперечностей в процесі відтворення суспільного капіталу, серед економістів все більше почала утверджуватися думка про те, що грошова сфера відіграє важливу роль в економічному розвитку. Господарська практика все переконливіше свідчила, що не-дооцінка грошового чинника в ринковій економіці призводить до ігнорування цілої низки важелів, якими можна впливати на рух промислового циклу. З'явилися теоретичні погляди, згідно з якими диспропорції, що виникають у процесі суспільного виробництва, та й сам циклічний характер його розвитку пояснювались саме порушеннями у сфері грошового обігу й кредиту. Як наслідок в економічній науці виникла ціла школа, яка давала чисто монетарне пояснення внутрішнього механізму розвитку економічного циклу, а та-кож зумовлених ним аномалій у суспільному господарстві.

Найновішим теоретиком монетарної природи розвитку товарної економіки був англійський економіст Р. Дж. Гоутрі. В його працях найповніше і найпоєднаніше викладена монетарна концепція розвитку ринкової економіки. Для Р. Дж. Гоутрі промислово-товарний цикл був чисто грошовим явищем у тому розумінні, що зміна грошового потоку є єдиною і достатньою причиною змін економічної активності, чергування розквіту і депресій, пожвавленості та нежвавої торгівлі. Якщо попит на товари, виражений у грошах (тобто грошовий потік), збільшується, торгівля жвавішає, виробництво розширюється, ціни зростають. Якщо попит зменшується, торгівля слабкішає, виробництво скорочується, ціни знижуються.

На думку Р. Дж. Гоутрі, ці процеси регулюються відповідною грошово-кредитною політикою центрального банку країни. Він вважав, що грошовий потік складається в основному з кредитних засобів (чеків, векселів та інших кредитних паперів), а не з готівки. Оскільки кредитні засоби створюються банком, то їм і відводиться головна роль при визначенні обсягу і швидкості грошового потоку.

За монетарною концепцією господарської кон'юнктури Р. Дж. Гоутрі, фаза пожвавлення економічного циклу починається тоді, коли банки видають позики на сприятливих для тих, хто позичає, умовах, тобто за якомога нижчий процент і у великій кількості, оскільки дешевий і необмежений кредит стимулює ділову активність. Процес активізації господарської кон'юнктури, який починається в результаті влиття в економіку кредитних ресурсів, далі посилюється завдяки взаємозалежності між динамікою зростання товарних цін і збільшенням попиту на позичковий капітал. Господарське піднесення триває доти, поки банки з якихось причин не обмежують кредити функціонуючим господарським суб'єктам. Кредитна рестрикція банків обумовлює послаблення грошового потоку в господарство, обсяг сукупного попиту зменшується, в результаті чого фаза піднесення змінюється спадом. Цей зворотний процес супроводжується явищами, протилежними тим, які відбувалися при кредитній експансії банків, а саме: обмеження кредиту зумовлює сповільнення швидкості грошового обігу, зниження товарних цін тощо.

Як і інші прихильники монетарної теорії кон'юнктури, Р. Дж. Гоутрі дотримувався думки, що грошово-кредитні чинники є вирішальними в розвитку економічного циклу і його регулюванні. Він і його послідовники стверджували, що, доки розширюється кредит, виникнення кризи малоімовірно. Криза є прямим наслідком кредитної рестрикції. Якби кредит не обмежувався, то активна фаза торгово-промислового циклу могла б тривати безмежно. Вважаючи, що циклічні коливання залежать від банківських операцій і що регулюванням кредиту можна усунути ці коливання, Р. Дж. Гоутрі писав: "Своєчасна інтервенція центральних банків світу, яка перешкоджає експансії кредиту, перш ніж вона зайде надто далеко, звільнить від необхідності його наступного скорочення. Рівень цін в усьому світі стане відносно стабільним, безробіття і фінансові кризи, пов'язані із зниженням цін, будуть знищені"*.

"Велика депресія" початку 30-х років ХХ ст., яка глибоко по-трясла світове ринкове господарство, довела, що в нових економічних умовах використання лише кредитно-грошових важелів регулювання економіки дає вкрай обмежений і малоефективний результат. Для забезпечення належних темпів економічного зростання і повної зайнятості всіх виробничих і трудових ресурсів в умовах високомонополізованої економіки необхідним стало впровадження і функціонування нової системи господарювання. Надзвичайно важливу роль в її теоретичній розробці відіграли праці Дж. Кейнса, а у практичній реалізації - "новий курс" президента США Ф. Д. Рузвельта.

У господарське життя впроваджувалися нові методи макроекономічного регулювання. Виникла необхідність "вмонтувати" в економічну систему більш ефективні "стабілізатори". Йшлося передусім про використання в процесі регулювання економічних процесів фіскальної політики (податки, амортизаційні відрахування, бюджетні надходження і витрати, субсидії виробникам тощо), яка мала доповнити кредитно-грошову політику. В зв'язку з цим виникла потреба теоретично осмислити нові явища, зокрема переглянути концепцію економічної ролі держави. Замість констебля - "поліцейсько-го", яким вона була в попередніх умовах, держава стала власником численних засобів виробництва, фінансових і матеріальних ресурсів, такою могутньою силою, яка може суттєво впливати на хід промислового циклу, здійснювати пряме регулювання економіки.

§ 3. Основні функції державного регулювання

Ефективність і раціональність функціонування національних економічних систем визначальною мірою залежать від поділу функцій між суб'єктами господарської системи. Головна функція централізованого регулювання полягає в управлінні економічним розвитком країни в цілому, розвитком її продуктивних сил і науково-технічного прогресу. Вона реалізується через ряд конкретних функцій, частина з яких може бути визначена як мікроекономічні, а саме: раціоналізація економічної структури суспільства і управління нею; фінансування і організація науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт; стимулювання розвитку нових галузей та тих, що вимагають особливо великих первинних вкладень і не гарантують отримання найближчим часом значних прибутків; допомога проектам високого ризику.

Не менш важливим є функції перерозподілу національного доходу між сферами суспільного життя і галузями економіки, а також створення та розвитку соціально-економічної інфраструктури.

Функція перерозподілу національного доходу через одержавлення фінансів забезпечує процес відтворення в сучасних умовах. Він здійснюється завдяки цілеспрямованій податково-бюджетній політиці держави, за допомогою якої держава акумулює величезні кошти, що створюють можливість державного впливу на економіку.

Функція створення та розвитку соціально-економічної інфраструктури полягає у забезпеченні життєдіяльності галузей, які створюють загальні умови для функціонування економіки (енергетика, транспорт, зв'язок), сприяють відтворенню робочої сили (охорона здоров'я, освіта, житлове будівництво). В них централізоване регулювання практично не конкурує з ринковим, а навпаки, підвищує ефективність останнього на макрорівні.

Важливу роль у процесі наближення до економічної рівноваги в системі ринкового господарства відіграє державний сектор. Завдяки йому держава бере безпосередню участь в економічних процесах як прямий суб'єкт виробничих відносин. Вона виконує також

функцію регулювання зовнішньоекономічної діяльності всіх об'єктів господарювання та охорони навколишнього середовища.

Ефективність економічного регулювання залежить і від того, як держава забезпечує правову основу і суспільну атмосферу, які сприяють ефективному функціонуванню ринкової системи. Американські економісти К. Р. Макконелл та С. Л. Брю зазначають, що це передбачає такі заходи, як надання законного статусу приватним підприємствам, визначення прав приватної власності та гарантування обов'язковості дотримання контрактів. Уряд також встановлює законні "правила гри", які регулюють відносини між підприємствами, постачальниками ресурсів і споживачами*.

Оскільки централізоване регулювання не є директивним для всіх секторів економіки, то необхідною умовою його ефективності є законодавче закріплення універсальних параметрів державної економічної політики, на які орієнтуються в своїй господарській діяльності всі економічні одиниці. Законодавче закріплюються передусім такі показники: обсяг і структура кредитно-грошового забезпечення економіки; норми оподаткування доходів або вартості реалізованої продукції; обсяг і структура державних бюджетних витрат.

Виконуючи функції централізованого регулювання, держава надає своїм заходам загального характеру. Всі вони однаковою мірою стосуються кожного з об'єктів впливу, оскільки спрямовані чи на стимулювання господарської діяльності, чи на її гальмування. Відсутність селективного підходу надає державному регулюванню стабільності й сприяє підвищенню ступеня узгодженості дій на мікро- та макрорівнях. Вплив держави на мікрорівні відбувається як безпосереднім, прямим втручанням в діяльність господарських об'єктів, так і через опосередковане регулювання.

У першому випадку йдеться про так звану природну монополію, яка властива тим галузям економіки, де технологічні та економічні умови виключають можливість існування конкурентних ринків, уряд утворив державні комісії для регулювання цін, встановив стандарти на послуги, що надаються". До цієї природної монополії належать транспорт, зв'язок, енергопостачання тощо. Для них державна економічна політика є переважно директивною, тому тут можна говорити про планову організацію продуктивних сил і виробничих відносин усередині цих галузей. Така плановість необхідна для підтримання процесу відтворення у загальнонаціональному масштабі та забезпечення самозростання вартості кожного з функціонуючих приватних капіталів.

У другому випадку централізоване регулювання орієнтоване на ринковий механізм. Тут держава діє в двох напрямках. Перший - часткове втручання у функціонування ринкового механізму через законодавчі акти і дії. Це стосується найбільшою мірою політики щодо конкуренції та доходів, встановлення розміру зростання цін і заробітної плати, ціноутворення, змін у кредитно-грошовій системі тощо. Другий напрям - зменшення впливу на ринковий механізм і використання лише непрямих методів втручання - через фінансові та кредитно-грошові важелі, податки, субсидії, зовнішньоекономічні та валютні заходи, за допомогою яких створюються умови для певної поведінки підприємств недержавних секторів економіки.

§ 4. Національні особливості державного регулювання

У різних країнах системи державного регулювання та місце, яке вони займають у господарській системі, мають свої національні відмінності. В цьому плані поняття "державне регулювання" та "господарська система" є досить абстрактними. Їх наповнення реальним змістом відбувається в конкретних історичних і економічних умовах, зазнає впливу національних традицій, культури, релігії. Однак суть їх від цього не змінюється. Держава за допомогою економічних важелів намагається стимулювати певні напрями розвитку економіки, не руйнуючи і не усуваючи ринкового механізму. У сучасних розвинених ринкових системах держава намагається оптимально поєднати конкурентні ринкові, та державні регулюючі сили в господарській системі.

Найбільшим ступенем національних відмінностей відрізняються країни колишньої командно-адміністративної системи, що переходять до ринкової економіки, в тому числі й Україна. В силу специфіки історичного розвитку державне регулювання тут набуло якісно іншої форми, ніж у США, країнах Західної Європи та ін. Його головна особливість полягала в тому, що воно перетворилось на самодостатню форму господарської системи. Державна власність набула гіпертрофованих форм, а її суб'єктом фактично виступала лише держава. Це призвело до панування в політиці і економіці державно-монополістичних структур. Державне регулювання замінило всі інші механізми регулювання, їх еволюційний розвиток був штучно зруйнований. Держава безпосередньо втручалася в усі відтворювальні та господарські процеси, в управління кожним окремим підприємством. Підприємницькі функції господарських одиниць звузились до виконання централізованих указів та оперативного управління. Підприємства не мали навіть

елементів впливу на господарську систему. Закономірно, що така форма державного втручання сприяла Зростанню консерватизму, бюрократизму, безконтрольності дій центральних виконавчих органів. Знищення еволюційних форм економічного руху практично припинило економічний, соціальний і науково-технічний прогрес суспільства.

Вихід з цієї кризи лежить у площині відносин власності. Форми власності повинні відповідати стану продуктивних сил, ступеню суспільного поділу праці, кооперації та спеціалізації, які в нашій країні досить відрізняються в окремих галузях, сферах і районах. За цих умов об'єктивною необхідністю розвитку суспільства є роздержавлення економіки і відродження паралельного існування різних форм власності на засоби виробництва: державної, колективної, приватної та їх різновидів: кооперативної, змішаної, індивідуально-сімейної, колективної, акціонерної. Практика довела, що прогресивний розвиток людського суспільства супроводжується не уніфікацією структури відносин власності, а її ускладненням, багатогранністю форм економічного життя.

Відновлення плюралізму форм власності об'єктивно потребує розширення складових господарської системи через впровадження таких елементів, як ринок з притаманною йому конкуренцією та міжфірмовим контрактним регулюванням, що ґрунтуються на частковій планованості. Узгодження названих механізмів з метою досягнення макроекономічної ефективності бере на себе держава. Проблема в тому, щоб обґрунтовано розподілити функції між централізованим державним і ринковим регулюванням, визначити пріоритети і межі кожного, створити певні економічні умови для їхньої сприятливої дії і взаємодії.

Перебудова системи господарства в Україні - це відновлення не тільки економічної основи, а й механізмів, які перебувають з нею у функціональних і причинно-наслідкових зв'язках. На практиці це означає, що політика державного регулювання повинна виконувати такі конкретні й цілеспрямовані функції, як координація економічних процесів на макrorівні, підтримання оптимальних пропорцій суспільного виробництва та безперервності процесу відтворення.

Отже, в господарській системі економічно розвиненого суспільства державне регулювання виступає як сила, спрямована на коригування та доповнення ринкового регулювання, а не на його ліквідацію або підміну.

§ 5. Основні форми державного регулювання

Централізоване регулювання економіки проявляється у коротко- і довгостроковій державній економічній політиці.

Короткострокове або емпіричне, державне регулювання набуло поширення в західних країнах у перед- та повоєнні роки. Це був комплекс антикризових і антициклічних заходів держави, спрямованих на пом'якшення наслідків економічної кризи, згладжування циклічного характеру розвитку економіки в цілому. Характерною рисою короткострокового регулювання є те, що його заходи з'ясовуються разом з нагромадженням кризових явищ і розвитком самої кризи, а тому заздалегідь не плануються. Воно здійснюється і прямо, і опосередковано через політику прискореної амортизації, субсидії, державну допомогу окремим фірмам чи галузям, дисконтну політику (підвищення або зниження облікових ставок на купівлю векселів). Головними серед опосередкованих інструментів впливу є: державне регулювання норми відсотка, одержавлення емісійних банків, державна закупівля. Безпосередніми об'єктами поточного емпіричного регулювання є попит, зокрема обсяг платоспроможного попиту, і пропозиція, тобто інвестиційні дії компаній. Уперше короткострокове регулювання розвиненої ринкової економіки запровадив президент США Ф.Д. Рузвельт. У межах його "нового курсу" було закладено особливий комплекс державних антикризових заходів. Усі вони спиралися на законодавчу силу держави. Були прийняті закони: про пожвавлення промисловості, відповідно до якого провадилась картелізація і вироблялися "кодекси чесної, конкуренції"; про регулювання сільського господарства, який передбачав розміри посівних площ і кількість худоби у фермерських господарствах; про банки, який перетворив валюту на інструмент політики, та ін. На цій основі відбувалися регулювання американської економіки періоду "великої

економічної де-пресії" та прямий розподіл суспільного продукту і ресурсів для його створення під час Другої світової війни.

У незалежній Україні перші уряди почали з програм короткострокового централізованого регулювання, спрямованих на спробу розв'язання поточних питань кризового стану економіки. Проте, як засвідчує певна практика життя, в умовах зміни економічної системи на перший план висувається стратегічна економічна політика держави.

Довгострокове державне регулювання в ринковій економіці здійснюється у формі економічного програмування. Сьогодні це найбільш розвинена і поширена форма державного втручання в економічні та соціальні процеси, впливу на процес відтворення. Її виникнення і розвиток пов'язані з особливими умовами функціонування продуктивних сил у багатьох країнах ринкової економіки, зокрема з розвитком НТР, еволюцією виробничих відносин та господарської системи.

На відміну від емпіричного регулювання програмування характеризується більшим ступенем узгодженості часткової планованості, властивою окремим господарським одиницям, помітним ско-

роченням сфери стихійності та зростанням свідомого, цілеспрямованого впливу на економічні процеси. Особливе значення при цьому надається виявленню проблем і труднощів, а також: своєчасній не-обхідній корекції раніше прийнятих рішень.

Довгострокова державна політика підкріплюється інформаційно-аналітичною базою, всебічним аналізом можливих наслідків втілення в життя програм, що приймаються. Це робить програмування гнучким і маневровим.

Конкретна мета і масштаби економічного програмування визначаються в кожній країні її економічними та науково-технічним потенціалом. Розрізняють кон'юнктурне і структурне програмування. Перше характерне для країн розвинутої ринкової системи. Воно спрямоване на регулювання процесу відтворення через маніпулювання господарською кон'юнктурою. Його суть полягає в одночасному досягненні чотирьох макроекономічних показників: стабільності цін; сталих темпів економічного розвитку; повної, з точки зору підприємців, зайнятості; збалансованості платіжного балансу. Реалізація поставленої мети можлива двома шляхами, які розрізняються між собою за об'єктами впливу.

Кейнсіанські та некейнсіанські методи стимулювання економічного розвитку передбачають вплив на попит. Вони виходять з того, що динаміка сукупного попиту, яка, врешті-решт, визначає і динаміку реального виробництва, залежить від стану податків, державних витрат, обсягу бюджетного дефіциту та грошової пропозиції. Тому роль головних інструментів відводиться податково-бюджетному регулюванню та дефіцитному фінансуванню економіки. За їх допомогою уряди більшості розвинених країн здійснювали довгострокові плани розвитку і структурної перебудови економіки аж до середини 70-х років.

Характерною рисою консервативних і неоконсервативних моделей державного регулювання, які почали застосовуватися переважно з кінця 70-х років, є спрямованість на поживлення пропозиції, розвиток приватнопідприємницької ініціативи. На думку неоконсерваторів, досягнення високих темпів реального економічного розвитку можливе за умови стабільності грошового обігу, надання кредитно-грошовій політиці пріоритетного значення. Становлення кон'юнктурного програмування пов'язане з державною антикризовою політикою, яка спочатку розширилась до антициклічних заходів, а з другої половини 70-х років стала включати й антиінфляційну політику. Розвинені форми такого програмування притаманні Нідерландам, Швеції, ФРН та іншим країнам.

Структурне програмування - вища форма економічного регулювання. Його основу становить кон'юнктурне програмування, доповнене науково обґрунтованими планами економічного і соціального розвитку. Це пов'язано насамперед із зрілим державним сектором у галузі виробництва або в кредитно-грошовій сфері, високим ступенем взаємодії приватного і державного секторів та значним ринком державного споживання. Крім того, на структурне програмування впливає щільність переплетення конкурентно-ринкових, монополістичних чи олігополістичних та централізованих сил у механізмі господарювання, а також соціально-політичне становище. Залежно від наявності

перелічених чинників та національних особливостей структурне програмування поділяється на частково структурне і власне структурне.

Частково структурне програмування відповідає завданням структурної перебудови національного господарства. Воно спрямоване на регулювання співвідношення між попитом і пропозицією в окремих сферах і галузях економіки. Конкретними формами його реалізації є галузеві та регіональні програми економічного і соціального розвитку. Серед них виділяють програми аграрні та енергетичні, розвитку інфраструктури, науково-технічного розвитку тощо. Частково структурне програмування застосовується в Англії, Італії, ФРН та в інших країнах. У цих країнах частково структурне програмування почало запроваджуватись в 50-60-х роках. Головною його метою полягало в регулюванні між- і внутрішньогалузевого розподілу ресурсів, за рахунок чого забезпечувались умови для розвитку національного економічного потенціалу. Частково структурне програмування об'єктивно переростало у власне структурне.

Власне структурне програмування полягає у зміні співвідношень між різними галузями виробництва. Проте у кожній країні цей процес мав свої особливості. У ФРН, наприклад, державна структурна політика не набула форми загальнонаціонального економічного регулювання. Доктрина "соціального ринкового господарства", проголошена канцлером ФРН Л. Ерхардом, заперечувала методи прямого державного втручання в економічні процеси. На перший план було висунуто підготовку науково-технічних кадрів у державних науково-дослідних установах і галузеві та регіональні аспекти централізованого регулювання. У Франції, навпаки, наявність розвинутого державного сектора зумовила посилення прямих форм регулювання, що сприяло становленню загальнонаціональної системи індикативного планування.

Національне планування як форма реалізації власне структурного регулювання має на меті довгострокову оптимізацію національної галузевої структури і нівелювання рівнів економічного розвитку регіонів і територій країни. Воно може здійснюватись як індикативне і як директивне планування.

Загальнонаціональна індикативна програма, як правило, розрахована на п'ять (у Франції) і більше (в Японії) років. Її показники не є всеосяжними, оскільки обов'язкові лише для підприємств державного підпорядкування, а для приватних господарств мають характер пропозицій. Індикативність плану не звужує сферу діяльності останніх і не обмежує їхньої виробничої, комерційної чи фінансової самостійності. Регулювання їх економічної діяльності здійснюється або створенням державою умов, необхідних для виходу на визначені нею параметри розвитку країни, або наданням підприємцям широкої інформації щодо очікуваної загальногосподарської чи комерційної кон'юнктури. Цей тип планування не руйнує ринково-конкурентної форми зв'язків, а є її доповненням в забезпеченні макроекономічної ефективності. Він не в змозі повністю позбавити економіку криз, диспропорцій та інших негативних проявів циклічного розвитку. Однак, ґрунтуючись на розроблених спеціальними державними органами, промисловими і банківськими корпораціями прогнозах, він створює реальні умови для здійснення її структурної перебудови, стимулювання виробництва у відсталих районах, розвитку фундаментальної науки, забезпечує підготовку кваліфікованих кадрів.

Директивне планування - прерогатива колишньої радянської економічної системи, що ґрунтувалася на одержавленні привласнення й управління. Її суть полягала в тому, що владні структури визначали економічні потреби, збалансовували їх з наявними ресурсами і за допомогою обов'язкових для виконання завдань забезпечували реалізацію розроблених планів. Державне планування велося від досягнутого через встановлення завдань з випуску кожного виду продукції для кожного підприємства. Проте світова практика свідчить, що державне регулювання ефективно лише в певних межах, а якщо централізоване втручання є всеосяжним, то воно не підвищує, а знижує ефективність виробництва. Сьогодні країни, в яких панувала адміністративно-командна система, намагаються перебудувати свої господарські системи через модифікацію форм і методів державного регулювання.

Удосконалення державного регулювання в країнах колишньої адміністративно-командної

системи здійснюється зниженням ступеня директивності централізованого планування і наданням йому рекомендаційного характеру. Це вимагає від державних органів, по-перше, встановлення нових принципів у взаємовідносинах з підприємствами; по-друге, зосередження зусиль на створенні загальних умов діяльності виробників. Для цього необхідно диференціювати підходи до державного управління різними групами підприємств залежно від виконуваних ними функцій у народному господарстві. Наприклад, вирішальними можуть бути директивне планування і управління стосовно підприємств оборонних галузей та виробничої інфраструктури, діяльність яких пов'язана із створенням державою загальних умов для функціонування всіх господарських одиниць. За державними контрактами, в яких держава виступає рівноправним партнером і бере на себе певні зобов'язання, працюють підприємства важкої індустрії.

У цілому система державного планування і управління не повинна встановлювати розміри випуску окремих видів продуктів і розподіляти їх, а визначати загальні правила господарювання, нормативні межі і умови діяльності підприємств.

На відміну від Японії та західноєвропейських країн у США структурне програмування не застосовують. Державне підприємництво там розвинуто недостатньо, хоч державна власність за своїми розмірами значно перевищує аналогічну західноєвропейську. Внаслідок цього централізоване регулювання здійснюється здебільшого опосередкованими економічними методами - кредитними та бюджетними. З прямих методів управління держава широко застосовує контрактну систему: Весь комплекс заходів з національного регулювання у США спрямований на стимулювання НТР і відповідну модернізацію економічної структури країни. Визначенню підлягають найзагальніші показники економічного розвитку - темпи приросту валового національного продукту і промислового виробництва, відповідні методи непрямого регулювання. В науково-технічній сфері (насамперед військово-технічній) розробляються державні програми.

США мають один з найбільших у світі державний ринок продукції високотехнічних галузей промисловості. Через федеральну контрактну систему щорічно реалізується до 20 млн замовлень на їх продукцію. Через ці зв'язки держава безпосередньо впливає на галузеву структуру промисловості. Вона закуповує більше половини продукції літакобудування, радіо- та телевізійного обладнання, четверту частину наукових приладів та інструментів, що виробляються. Прямо чи опосередковано держава утримує більш як 35 відсотків учених та інженерів, зайнятих у сфері науково-дослідних і конструкторських робіт, а її частка у фінансуванні цих робіт становила у 80-х роках 47 відсотків, у їхній реалізації - 12 відсотків.

Значний досвід макроекономічного регулювання накопичений також багатьма країнами ринкової економіки Азії, Африки і Латинської Америки. Використовуючи світовий досвід, ці країни розробляють плани різного типу: стабілізаційні для розв'язання конкретних завдань подолання кризового стану, коротко- та середньострокові для вирішення проблем індустріального розвитку, довгострокові щодо структурної перебудови економіки. Кілька десятиліть такого планування підтвердили необхідність його поєднання з розвитком ринкових механізмів регулювання економічної рівноваги та пропорційності. Антиінфляційна політика є важливим компонентом усього комплексу методів державного регулювання економіки країни ринкового господарства. Важливу роль у ній відіграє регулювання державних витрат і надходжень у державний бюджет. Так, якщо інфляція починає розвиватися високими темпами або має місце значний інфляційний розрив, то держава вдається до заходів, спрямованих на зменшення розмірів реальних доходів, чим досягається обмеження споживання, а отже, й попиту. Зменшення розмірів доходів здійснюється завдяки додатковому оподаткуванню. Через це скорочується попит не лише на предмети споживання, а й на широке коло товарів виробничого призначення, адже підприємці, щоб не допустити різкого зниження цін, скорочують виробництво, що призводить до зменшення попиту на сировину, паливо, матеріали. В результаті підприємці згортають свою інвестиційну діяльність, зменшується зайнятість населення.

Антиінфляційні заходи урядів щодо бюджетних надходжень, з одного боку, сприяють

акумулюванню додаткових фінансових ре-сурсів у державній скарбниці, а з другого - призводять до погір-шення господарської кон'юнктури та зростання безробіття. Інфля-ція - це ціна, яку мають сплачувати ті, хто продає на ринку свою робочу силу.

Чільне місце у фінансово-кредитному макроекономічному регу-люванні в умовах ринкової економіки займає механізм оподатку-вання. Важливим антиінфляційним заходом є регулювання креди-ту і грошової маси, яке здійснюється центральними емісійно-кре-дитними установами через операції з цінними паперами на відкри-тому ринку, регулювання дисконтної* ставки, зміну резервних норм, передбачених для кредитних установ.

Прибічники теорії "нової інфляції", згідно з якою основною при-чиною розвитку сучасного інфляційного процесу є надмірне зрос-тання заробітної плати та інших доходів, пропонують відповідні методи боротьби з інфляцією. Вони вважають, що оскільки "інфля-ція витрат" є результатом зростання витрат виробництва і заробіт-ної плати, то необхідно здійснювати "політику доходів", яка пе-редбачає контроль над цінами та заробітною платою, централізо-ване та обов'язкове обмеження зростання як доходів громадян, так і прибутків корпорацій, а також контроль за цінами. За їх ре-комендаціями, корпорації не повинні підвищувати ціни, а проф-спілкам слід відмовитися від боротьби за підвищення заробітної плати.

Головними об'єктами державного регулювання є державний бюджет, система державних банків і державний сектор економіки. Володіння ними забезпечує державі виконання економічних функцій централізованого управління. Конкретними методами тут ви-ступає податково-бюджетна та кредитно-грошова політика, що здій-снюється за допомогою фінансово-кредитного механізму.

§ 6. Політика економічного розвитку: державне коригування економіко-соціального розвитку суспільства

Термін "політика розвитку" - умовний. Він використовується з метою розмежування сфер і інструментів економічної діяльності держави і визначення специфіки її дій як суб'єкта державності, скарб-ника і власника засобів виробництва. Її призначенням є управління оперативними і поточними ринковими подіями через використан-ня відповідних кожній сфері впливу засобів. З цією метою запро-ваджується спеціальне законодавче регулювання. Воно ґрунтується на загальних правилах економічної поведінки господарств і осіб. Одночасно воно містить певні конкретні обмежувальні параметри економічної поведінки зазначених суб'єктів. Спеціальне державне регулювання охоплює також адміністративний контроль і нагляд за дотриманням державних вимог, право держави на примус до укла-дання і виконання певних типів контрактів, регламентацію умов договорів і ділової політики.

Політика економічного розвитку втілюється в життя на основі концепції соціально-економічного розвитку через політику держа-ви в економічно-правовій сфері. Загальна мета макроекономічної політики держави полягає в досягненні економічного оптимуму роз-витку народного' господарства країни. Форми і спосіб дій держави як суб'єкта економічної політики визначаються основними пара-метрами концепції соціально-економічного розвитку, прийнятої у тій чи іншій країні. Проте сама концепція соціально-економічного розвитку країни не встановлює і не регламентує масштаби та сфери економічної політики держави. Її роль полягає в тому, щоб з'ясува-ти кінцеву мету суспільного розвитку на певний етап, розкрити засоби її досягнення, описати принципові правила поведінки госпо-дарських суб'єктів та індивідів і зробити можливою економічну полі-тику, яка буде довгостроковою і послідовно запроваджуваною. Кон-цепція акцентує увагу на питаннях, без вирішення яких неможливе проведення раціональної економічної політики: встановлює зв'язки між кінцевою та проміжними цілями, звертає увагу на можливість виникнення побічних дій при реалізації поставлених цілей, виявляє можливі конфлікти між цілями тощо. Чіткість постановки цілей і вибору методів їх реалізації, системність у визначенні напрямів роз-витку, обґрунтованість взаємозв'язку цілей та інструментів визна-чають раціональність і ефективність державної економічної політики. Загальні умови реалізації економічної політики створює політи-ка держави в економіко-

правовій сфері, що полягає у сукупності норм і правил (насамперед закріплених законодавче, а також "не-писаних", які, проте, визнаються суспільством традиційно), в межах яких має відбуватись економічне життя суспільства. Цей термін посів постійне місце не тільки в теорії економічної політики, а й у практиці господарських відносин у розвинених ринкових країнах.

Необхідність проведення державою спеціальної політики в економіко-правовій сфері поділяють політики і економісти всіх країн з ринковим економічним устроєм. На перше місце серед усіх видів економічної політики держави ставлять її автори американських підручників з економіки К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю та С. Фішер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі. Як першочергову при усуненні дисфункції ринку називають її автори "Макроекономіки" П. Самуелсон і В. Нордхауз. Особливого значення як форми ліквідації невизначеності ринкових рішень і контролю за прийняттям рішень надає їй відомий нідерландський вчений Р. Кнаак. Важливе місце у розробці теоретичних питань економіко-правової політики належить німецьким ученим, зокрема В. Ойкену.

Політика економічного розвитку втілюється в політику стабілізації, структурну політику, політику розподілу доходів тощо. Ці конкретні види економічної політики сприяють реалізації цілей економічної діяльності держави у сфері стабілізації економічного розвитку, розподілу економічних ресурсів, перерозподілу доходів.

Політика стабілізації. Поняття "політика стабілізації" характеризує складову економічної політики, яка націлена на сукупну економічну рівновагу і стабілізацію її. До показників, що визначають таку рівновагу, належать: обсяг національного виробництва, зайнятість, стабільність цін і зовнішньоекономічне сальдо.

Відповідно до фази ділового або економічного циклу ВНП має тенденцію до зростання або зниження. У повоєнний період ці тенденції послабли, оскільки країни з ринковою економікою почали активно провадити макроекономічну політику щодо запобігання значним коливанням ВНП. Короткострокові коливання ВНП, які є типовими для сучасних ділових циклів, не шкодять його довгостроковому зростанню. Дії держави, спрямовані на забезпечення тако-го зростання, становлять політику економічного зростання, яка є складовою політики стабілізації, оскільки має на меті стабільний розвиток національного виробництва.

Другою метою і одночасно показником політики стабілізації є висока зайнятість працездатного населення країни або низький рівень безробіття. Як і економічне зростання, рівень безробіття в країні залежить від ділового циклу. У фазі спаду його рівень найвищий, а з поживленням знижується, оскільки виробництво потребує все більше працівників. Коливання на ринку праці можуть бути фактором, що дестабілізує соціально-економічні відносини в суспільстві та підриває засади ринкового устрою країни. Держава втручається в ситуацію на ринку праці з тим, щоб не допустити значних розривів у рівнях безробіття на різних фазах циклу і забезпечити його відповідність темпам розвитку виробництва.

Вимога підтримання стабільних цін ґрунтується на тому, що в ринковій економіці головним регулятором суспільного виробництва має бути ринково-конкурентний механізм, серцевиною якого є ринкове ціноутворення. При руйнуванні цінового механізму вразливою стає вся система ринкового регулювання і навіть економічна система в цілому.

Показником і вимірником загального рівня цін є індекс споживчих цін. Він показує вартість фіксованого "споживчого кошика". Зміни рівня його цін називають темпами інфляції.

Проводячи політику стабілізації, держава встановлює орієнтовні показники темпів інфляції, які не руйнують цінового механізму регулювання економіки.

Зовнішньоекономічне сальдо як показник політики стабілізації ґрунтується на тому, що зовнішньоекономічна діяльність має організовуватися так, щоб між експортними та імпортованими операціями, які проводять суб'єкти економічної діяльності, підтримувалася рівновага. Якщо ця вимога оформляється, то цілі політики стабілізації досягаються, якщо ні, то виникають передумови для посилення економічної дестабілізації суспільства.

Отже, важлива риса політики стабілізації полягає в намаганні досягнення всіх чотирьох цілей одночасно. Лише за такої умови можна забезпечити усунення різких коливань

ділового циклу і певною мірою вирівняти рух його фаз. У зв'язку з цим цілі політики стабілізації визначаються як так званий магічний чотирикутник. У 70-80-і роки він перетворився на полікутник, який подано на рис. 46.

У політиці стабілізації можна виділити дві практично самостійні частини: власне політика стабілізації, в якій активність держави має на меті досягнення заданого нормативного стану, і політика стабільності, в якій діяльність держави зосереджується на заходах з підтримання досягнутого стану.

Інструментарій політики стабілізації охоплює всі методи, які є в розпорядженні економічної політики в цілому, але провідна роль належить податковим, грошово-кредитним та зовнішньоекономічним.

Структурна політика тісно пов'язана з політикою стабілізації. Вона часто розглядається навіть як одна зі складових останньої, проте має свої специфічні завдання. По-перше, структурна політика охоплює завдання вирішення сукупних економічних проблем, які виникають

[рис.46](#)

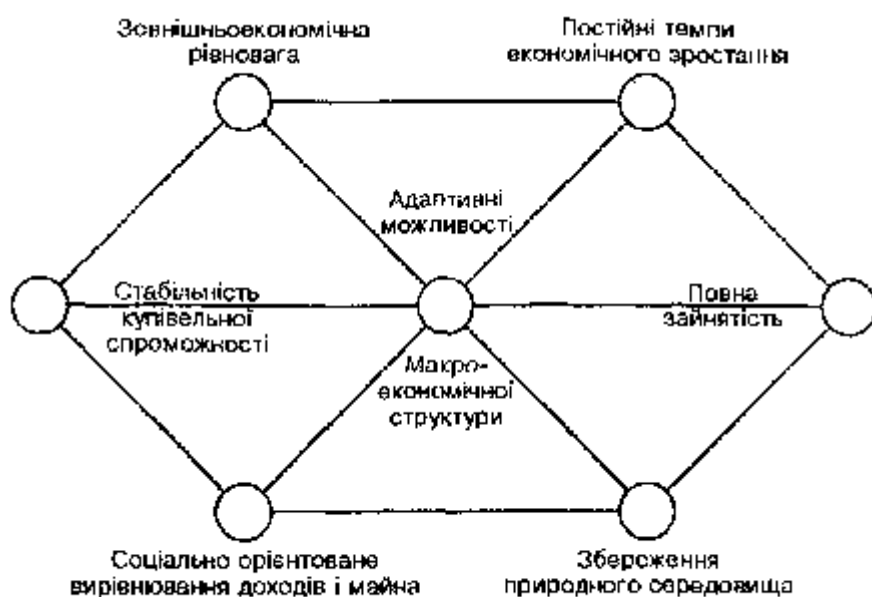


Рис. 46. Ідеальні цілі стабілізації

внаслідок структурних зрушень всередині галузей народного господарства та між ними, регіонами і між групами підприємств. По-друге, вона включає в себе завдання коригування відносин певних агрегативних частин сукупної економіки, які визначають її структуру, з метою регулювання їх за допомогою загальних принципів.

Перший напрям дій держави характеризується орієнтацією на усереднення витрат пристосування до структурних зрушень у процесі економічного зростання і розвитку науково-технічного прогресу. Цей напрям визначають як структурну політику розвитку. Другий напрям дій держави відповідає меті якомога "безболісною" пристосування економіки до регіональних і галузевих змін і завданню довгострокових гарантій конкурентоспроможності галузей і регіонів.

Структурна політика розвитку використовується там і тоді, де і коли виникає потреба у скороченні періоду адаптації галузей і регіонів до необхідних змін макроекономічної структури та коли структурні зрушення мають стати соціально вигідними для економічних суб'єктів. Її заходи передбачають ліквідацію галузевих і регіональних перепон, які гальмують прискорення структурних перетворень. Вони націлені на активізацію галузевого та регіонального потенціалів розвитку і сприяння оптимальному використанню факторів виробництва. Особливою метою цієї структурної політики є стимулювання технічного прогресу, спрямованого на зростання сукупної економічної продуктивності. Одночасно заходи структурної політики мають бути спроможними уповільнити ті структурні пере-

творення, які призводять до негативних соціальних наслідків.

Заходи держави, орієнтовані на галузі народного господарства, визначаються як галузева структурна політика, а спрямовані на регіони - як регіональна структурна політика.

Галузева структурна політика ґрунтується на значній фінансовій допомозі держави галузям. Вона може охоплювати, залежно від прийнятої в країні концепції економічного і соціального розвитку, множинність галузей або окремі галузі, доводячи ефективність їх до народногосподарського рівня. Для цього держава використовує всі інструменти, які має у своєму розпорядженні. Найважливішими серед них вважаються субвенції, дотації, митний захист, регулювання цін, політика досліджень і технологічна політика.

Регіональна структурна політика розвитку має своїм змістом узгодження програм економічного розвитку, що розробляються і впроваджуються суб'єктами економічної політики територіального підпорядкування з метою стимулювання економічного розвитку свого регіону. Узгоджуючи програми територіального розвитку, держава складає на цій підставі єдину національну програму. Як правило, такі національні програми містять заходи від розв'язання проблем надзвичайного стану регіону до довгострокового стимулювання регіонального розвитку і глобального управління умовами життя.

Використовуються практично всі засоби впливу, починаючи із стимулювання приватних і державних інвестицій і закінчуючи спеціальними законодавчими актами та нормативами.

Регіональну структурну політику відрізняє чисельність суб'єктів. Через це складно оцінити ефективність її дії. Щонайменша неузгодженість територіальних програм може призвести до результатів, протилежних очікуваним. Наприклад, якщо область або інша територіальна одиниця зайнята розробкою проектів міського планування, а в цей час на державному рівні приймається рішення про розміщення на її території виробничих приміщень і виробничих потужностей, то це не лише може поставити під загрозу наміри місцевих органів влади, а й нанести суттєву шкоду оптимально-му розміщенню економічних ресурсів у країні. У зв'язку з цим одним з визначальних факторів ефективності регіональної структурної політики є ступінь узгодженості конкретних програм і заходів політиків різного рівня. Витрати, що супроводжують таку неузгодженість, вимірюються не лише фінансовими збитками муніципалітетів, міст, селищ та держави. Вони наносять шкоду людським інтересам, заради яких власне ці заходи плануються. Через це держава та її відповідні інститути мають ретельно вивчати проблеми і виходити у своїх діях не лише з потреб національного рівня, а й обов'язково враховувати пропозиції місцевих органів влади, зіставляючи економіко-технічну значимість проектів різних рівнів та їхнє фінансове забезпечення.

Структурна політика провадиться у випадках, коли існує потреба у постійному коригуванні розвитку певних галузей економіки. Це є галузева структурна політика, об'єктом якої виступають галузі, де конкурентне регулювання не може привести до суспільно бажаних результатів. До них насамперед належать галузі суспільного користування (галузі природної монополії), сільське, лісове та рибне господарство, кам'яновугільна промисловість, металургія тощо. Через різні причини ці галузі не можуть бути ефективними, якщо їх розвиток підпадає під ринково-конкурентне регулювання. Тому держава бере на себе функцію по проведенню сталої політики структурного регулювання, яке вирівнює ринкові хиби.

До кола інструментів структурного регулювання належать адміністративні, які є формою прямого державного втручання у процес прийняття підприємницьких рішень про масштаби, кількість та ціну вироблюваної продукції, і фінансові, які залишають недоторканим ядро підприємницьких рішень.

Основними формами адміністративних інструментів є регулювання державою вступу нових підприємств на ринок цих галузей, регулювання ціноутворення та обсягу виробництва. Регулюючи вступ на ринок, держава може обмежувати число продавців або, навпаки, розширювати кількість їх.

Другий інструмент прямого державного контролю - ціни. Держава, виходячи з конкретних політичних, економічних і соціальних умов, може встановлювати для учасників ринку рекомендовані межі ціни реалізації. До таких ринків належать ринки галузей по-стачання,

транспорт, зв'язок, оренда житла тощо. В одних випадках держава встановлює максимальні ціни, вище за які підприємець не має права реалізовувати свою продукцію чи надавати послугу (наприклад, оренда житла, газо-, водо-, тепло-, енергопостачання), в інших - мінімальні, нижче за які продавець не може продавати свій продукт чи послугу (наприклад, сільське господарство), можуть бути встановлені відповідно до суспільних інтересів і фіксовані ціни (транспорт, зв'язок).

Державна політика цінового регулювання безперечно здійснює тиск на учасників ринку. Вони змушені дотримуватися диктованих державою цін і нести від цього суттєві збитки. Для того щоб запобігти виникненню на цьому ґрунті конфліктів, держава часто супроводжує регулювання ціни наданням фінансової допомоги. У сукупності пряме цінове і фінансове регулювання оптимізують наслідки державних дій і при запровадженні регульованої ціни не допускають банкрутства та економічну ліквідацію підприємств на регульованих ринках.

Третій інструмент прямого галузевого державного втручання - регулювання кількості виробництва певних товарів та розміру окремих видів виробництва. Регулювання кількості вироблюваної продукції застосовується в розвинених країнах найчастіше в сільськогосподарському виробництві (квотування виробництва цукру, молока тощо) та на транспорті (обмеження дозволу повітряного сполучення на певних ділянках руху, видача ліцензій на перевезення вантажу автомобілями тощо). Регулювання розмірів виробництва стосується переважно кам'яновугільної промисловості, залізничної та сталеливарної.

Коло фінансових інструментів структурної політики устрою утворюють пряма фінансова допомога підприємствам у формі субсидій, кредитів, різних гарантій і прихована у формі пільгового оподаткування. Без втручання у підприємницькі рішення ці інструменти впливають на зміну відносних цін товарів, послуг і навіть факторів виробництва. Завдяки цьому вони можуть розглядатися і як інструменти політики стабілізації і політики розподілу факторів виробництва.

Отже, структурна політика може суттєво впливати на поліпшення народногосподарської структури: вона сприяє її модернізації відповідно до вимог НТП і створює умови для оптимального розвитку всіх галузей економіки; зокрема тих, на які покладаються суспільні функції і які в силу об'єктивних причин не можуть бути в сучасних умовах конкурентоспроможними. Проводячи структурну політику, держава розв'язує також:

проблеми ефективного розподілу факторів виробництва.
Політика перерозподілу доходів. Цілям держави у сфері цієї політики відповідає насамперед соціальна політика. Формуючись як наслідок ринкових результатів, вона виступає інструментом їх коригування. Перерозподіляючи ринкові результати, соціальна політика має на меті коригування пов'язаного з виробництвом первісного розподілу доходів. Здійснюється воно за допомогою системи трансфертних соціальних послуг та субсидій у поєднанні з необхідним для їхнього фінансування оподаткуванням. Завдяки цьому верстви населення з низькими доходами і ті, хто їх не може мати в силу певних причин (вік, інвалідність, стан здоров'я тощо), отримують можливість підвищити свою частку в споживанні благ. Соціальна політика має будуватися так, щоб трансферт частини доходів від одних осіб іншим відбувався таким способом, щоб прагнення досягнення високих доходів не зникало, а допомога надавалася лише тим, хто її дійсно потребує. Коригування розподілу доходів за допомогою соціальної політики здійснюється через державний бюджет та участь держави в організації соціального страхування. Вторинний розподіл доходів здійснюється за допомогою прямих і непрямих заходів і включає заходи щодо:

соціальної допомоги, яку отримує кожний, хто потрапляє в скрутне матеріальне чи соціальне становище;

соціального страхування, мета якого захистити населення у випадках "класичних" ризиків життя (безробіття, старість, хвороба);

суспільної структурної допомоги, до якої належать охорона материнства, допомога на дітей, стимулювання придбання майна, здобуття освіти тощо.

Вторинний розподіл доходів не позбавлений вад: недостатня гнучкість і слабка узгодженість між різними заходами соціальної політики. Складно оцінити в грошах суму цих пільг (навіть при-близно). Проте відомо, що чим більша частина ринкового доходу розподіляється на соціальні потреби, тим менш ефективною є еко-номічна система, оскільки, по-перше, вона не дає змоги забезпечити належний життєвий рівень населення через отримання ним тру-дового доходу, по-друге, вона вичерпує свої потенційні можливості щодо подальшого інвестування, а отже, подальшого розвитку. Че-рез це для політики перерозподілу доходів важливо відшукати певні межі, які відповідали б завданню збереження як соціального, так і економічного устрою суспільства.

На соціальне вирівнювання суспільства спрямована також полі-тика вирівнювання на ринку праці. Вирівнювання на ринку праці означає вирівнювання попиту і пропозиції робочої сили на відпо-відному ринку. Через заходи щодо збереження старих і створення нових робочих місць, на яких зайняті певні групи населення (ро-бітники у віці, жінки, молодь), держава сприяє стабільності ринку праці. В центрі такої політики стоїть діяльність держави з розвитку профосвіти, профорієнтації, перепідготовки кадрів, їхньої переква-ліфікації тощо.

Вирівнювання на ринку праці доповнюється політикою охорони праці. Її предметом є захист праці, зокрема в промисловості, через регулювання загальних умов праці. В конкретних ситуаціях вона може бути подана як захист від необгрунтованого звільнення з роботи, захист праці жінок та майбутніх матерів, захист праці мо-лоді. Захист праці жінок, наприклад, реалізується в таких заходах держави, як заборона нічної роботи, надання більш тривалих пе-рерв на відпочинок, ніж чоловікам, заборона жіночої праці в пев-них галузях економіки (шахти, кам'яні кар'єри, рудники тощо). В цілому політика захисту праці мусить вести до гуманізації праці, гуманізації робочих місць, до покращення якості трудового життя.

До системи соціального вирівнювання в окремих країнах при-числяють також політику держави по залученню працівників до участі в управлінні виробництвом та політику заробітної плати.

Отже, стабілізаційна, структурна і соціальна політика, що прова-диться в межах політики розвитку, підпорядковує економічний і соціальний розвиток країни досягненню цілей, закріплених у концеп-ціях соціально-економічного розвитку, прийнятих певною країною. Інструменти, які використовує держава в проведенні різних форм політики розвитку, поділяються на прямі і непрямі: прямі інструмен-ти економічної політики передбачають втручання держави в процес прийняття рішень господарських суб'єктів щодо визначення ціни та обсягу виробництва продукції, обсягів підприємства, вступу нових підприємств на ринок; непрямі інструменти економічної політики за-лишають ядро підприємницьких рішень недоторканим.

Найбільш поширеними непрямыми інструментами є фінансова політика (насамперед податкова та кредитна), грошова, зовнішньо-економічна, політика доходів. Суб'єкти економічної політики ма-ють бути носіями суспільних інтересів, компетентними, вміти пра-вильно оцінювати інформацію про економічний стан суспільства і приймати оптимальні економічні і соціальні рішення. Для цього мають забезпечуватись їх особисті інтереси.

§ 7. Зовнішньоекономічна політика держави

Початкові теоретичні засади зовнішньоекономічної діяльності держави були означені в контексті розгляду основних форм між-народних економічних відносин. Щодо цілей, методів та регулю-вання зовнішньоекономічних зв'язків, то вони потребують спе-ціального висвітлення як напрям політики держави.

Під зовнішньоекономічною політикою розуміють політичне оформлення міжнародних економічних зв'язків країни. При цьому міжнародні економічні відносини охоплюють всі економічні опе-рації, що здійснюються між господарськими суб'єктами певної краї-ни та їхніми іноземними партнерами (імпорт та експорт товарів, капіталу, послуг, а також транскордонний рух робочої сили і гро-шей). До зовнішньоекономічної діяльності також належать:

торгово-політичні заходи, такі як введення, зміна та відміна мита та інших (нетарифних)

торгових перешкод або укладення догово-рів про торгівлю, кооперацію та запобігання подвійному оподатку-ванню;
валютно-політичні заходи (ревальвація і девальвація власної валю-ти, введення, зміна та відміна обмежень на шляху руху капіталу);

участь у міжнародних економічних організаціях, включаючи заснування нових організацій. Зовнішньоекономічна політика ґрунтується на теорії світової економіки, яка досліджує засади зовнішньоекономічних операцій та їхній вплив на господарські події в країні та за кордоном. Отри-мані при цьому знання є основою для формулювання цілей та прий-няття рішень для ефективної зовнішньоекономічної політики.

Зовнішньоекономічна політика є частиною економічної політи-ки, яка, у свою чергу, виступає складовою політики держави вза-галі. Її цілі мають бути сумісними з цілями економічної політики та політики в цілому. Зовнішньоекономічні заходи повинні відповіда-ти політико-економічному та суспільно-політичному устрою сус-пільства. Певні зовнішньоекономічні цілі можуть розглядатися тільки як засіб або проміжна мета для досягнення стратегічної загально-економічної або загальнополітичної мети.

Вищою метою зовнішньоекономічної політики є дотримання або досягнення зовнішньоекономічної рівноваги. В широкому значенні зовнішньоекономічна рівновага має забезпечити процес національ-ного макроекономічного відтворення при пропорційному розвитку економіки. Це відповідає загальній стратегічній меті стабілізації та подальшого зростання економіки України.

У вузькому значенні зовнішньоекономічну рівновагу визнача-ють як платіжний баланс країни, в якому знаходять відображення всі платіжні потоки між країною та зарубіжними партнерами. При цьому є різні концептуальні підходи до визначення її. Відповідно до них народне господарство перебуває в стані зовнішньоекономічної рівноваги тоді, коли урівноважені платіжний баланс, баланс зобо-в'язань або так званий основний баланс як сума балансу зобов'язань та балансу довгострокового руху капіталу.

Згідно з першою концепцією для народного господарства харак-терний стан зовнішньоекономічної рівноваги, коли сума всіх пла-тіжних надходжень із-за кордону дорівнює сумі всіх платежів за кордон, тобто коли золотий і валютний запаси країни не зміню-ються. Цю концепцію критикують за те, що сальдо платіжного ба-лансу може відображати також політико-економічні заходи уряду цієї країни чи результати операцій центрального банку її з метою досягнення рівноваги платіжного балансу, а отже, викривляти дій-сне зовнішньоекономічне становище країни.

Автори другої концепції відстоюють думку, що зовнішньоеконо-мічна рівновага досягається тоді, коли поточний рух товарів між країною та її закордонними партнерами урівноважений. Оскільки у цьому випадку країна спроможна оплатити весь імпорт товарів за рахунок експорту товарів власного поточного виробництва, вона не повинна ні одержувати кредити за кордоном, ні надавати кре-дити за кордон. Недоліком цієї концепції є те, що вона недостатньо враховує різноманітність міждержавних потоків капіталу.

Прихильники третьої концепції визначають зовнішньоекономічну рівновагу як баланс так званих автономних .операцій, тобто баланс міжнародного руху платежів, який заснований на нормальній еко-номічній активності приватних чи державних підприємств. Однак при цьому не враховується те, що при проведенні спеціальних операцій, орієнтованих на досягнення рівноваги платіжного балансу, йдеться переважно про короткостроковий рух капіталу.

Зовнішньоекономічна рівновага у вузькому значенні може до-сягатися або шляхом вільної торгівлі чи протекціонізму, або поєд-нувати обидва в певних галузях економіки та напрямках зовнішньо-економічних зв'язків. Коригування цих форм зовнішньоекономічної політики має здійснюватися за показниками зовнішньоеконо-мічної рівноваги в широкому значенні.

Економічна інтеграція народного господарства з економікою інших країн також може бути засобом досягнення економічної рів-новаги в широкому значенні. При цьому ступінь єдності визначає ступінь інтеграції та її конкретні форми.

Метою зовнішньоекономічної політики може бути також прагнення незалежності від такого імпорту, який підриває національну безпеку та політичну незалежність країни. Таке прагнення обмежується окремими секторами економіки (наприклад, сільське господарство, виробництво сталі) або окремими товарами, які мають особливе значення для вітчизняного процесу виробництва (вугілля, нафта тощо). Метою в цьому випадку є досягнення вищого ступеня самозабезпечення, підвищення безпеки постачання. Певну роль тут відіграють також стратегічні міркування.

Ці абстрактні цілі зовнішньоекономічної політики кожна країна реалізує не ізольовано, а в певних пропорціях, з певними акцентами на певних історичних етапах. Так, для України сьогодні актуальні такі цілі зовнішньоекономічної політики. " 1. Інтеграція України в світове господарство та динамізація її зовнішньоекономічних зв'язків.

2. Органічне поєднання заходів щодо послідовної лібералізації сфери зовнішньоекономічних зв'язків з регулюючою роллю держави в цій сфері при переважному використанні ринкових, а не адміністративних засобів регулювання.

3. Орієнтація на цілеспрямоване формування і ефективну реалізацію експортного потенціалу країни.

4. Багатовекторність зовнішніх економічних зв'язків України. Для реалізації зазначених цілей в Україні розробляється концепція довгострокової зовнішньоекономічної політики та державна програма розвитку експортного потенціалу.

Розглянемо інструменти реалізації зовнішньоекономічної політики. Потоки товарів, послуг та капіталу між країною та її закордонними партнерами регулюються сукупністю інструментів. Через те що експорт - імпорт товарів і послуг та міжнародні платіжні операції є складовою частиною нормальної економічної діяльності країни, всі макроекономічні заходи, які впливають на економічну активність країни, впливають і на них.

Інструментами зовнішньоекономічної політики називають тільки ті політико-економічні інструменти, які призначені для цілеспрямованого безпосереднього впливу на зовнішньоекономічні операції. Вони можуть поділятися на торгово-політичні та валютно-політичні інструменти. До перших належать ті, які впливають на реальні характеристики міжнародного обміну товарами. Найважливішими торгово-політичними інструментами є мито, контингенти та інші нетарифні торгові обмеження.

Мито є найдавнішим інструментом торгової політики. В цілому його розглядають як податок, який держава накладає на товар, якщо він перетинає державний кордон або кордон митної зони. Відповідно до напрямку товарних потоків розрізняють ввізне, вивізне та транзитне мито. Найбільше економічне значення має сьогодні ввізне мито. Вивізне мито накладають лише деякі країни, насамперед на аграрні продукти і сировину.

Раніше мито слугувало насамперед фіскальним цілям - формуванню державних доходів. Історично воно належить до найстаріших джерел доходів держави. Однак мито є не тільки джерелом доходів держави, а й так званою тарифною перешкодою торгівлі.

Нарахування мита штучно підвищує ціну товарів при переміщенні їх через кордон, що впливає на попит і пропозицію. Мотиви нарахування мита сьогодні такі:

для формування доходів держави (так званий фіскальний мотив);

для коригування рівноваги платіжного балансу;

для захисту вітчизняних товаровиробників (класичний аргумент захисного мита);

для захисту вітчизняних робочих місць.

Незалежно від того, з яких мотивів країна хоче встановити мито, вона має при цьому враховувати те, що торгові партнери, які через введення цього мита понесуть збитки, з свого боку, відреагують застосуванням так званого відповідного мита.

Якщо мито діє на зовнішню торгівлю опосередковано, через ціни на товари, що продаються, держава може здійснювати також безпосередній вплив за допомогою контингентування імпорту або експорту товарів. Контингенти - це кількісні і(або) вартісні обмеження ввезення або вивезення певного товару, що вводяться на певний період.

Реалізується контингентування через імпортні та експортні квоти, які можуть бути генеральними, груповими та індивідуальними і поширюватись відповідно на всі країни, групу країн чи якусь окрему країну. Якщо торговий партнер певної країни йде через

переговори "добровільно" на обмеження свого експорту в цю країну, то говорять про так званий договір добровільного самообмеження.

На практиці імпорتنі квоти мають більше значення, ніж експортне контингентування. І навпаки, імпортне мито має багато переваг над імпортними контингентами, тому що кількісні обмеження призводять до підвищення ціни імпортних товарів, а користується цим експортер, одержуючи більший прибуток. Водночас імпортне мито поповнює бюджет держави-імпортера.

Усі торгові перешкоди, за винятком мита, охоплюються поняттям нетарифні торгові перешкоди. Контингенти є тільки формою нетарифних торгових перешкод, які виділяються разом з митом через їх гласність як інструмент державного впливу на торгівлю. Крім контингентів є ще багато інших нетарифних торгових перешкод, які також уже давно використовуються як інструмент зовнішньоекономічної політики. На відміну від мита і контингентів вони перешкоджають торгівлі в більш чи менш прихованій формі, вплив їх важко оцінити кількісно. Часто вони є побічним наслідком заходів, що провадяться з іншою метою, наприклад підвищення стандартів охорони здоров'я, безпеки чи охорони навколишнього середовища.

Найважливішими нетарифними торговими перешкодами поряд з кількісними обмеженнями виступають:

надання всіх видів субвенцій вітчизняним підприємствам та галузям економіки; що беруть участь у міжнародній конкуренції;

введення певного податкового регулювання на користь вітчизняних галузей економіки, які підпадають під вплив міжнародної конкуренції;

так звані технічні торгові перешкоди, які встановлюються через національні норми та інші технічні нормативи;

забезпечення переваг вітчизняним продавцям при розподілі державних замовлень;

встановлення правових нормативів, які перешкоджають торгівлі;

певні методи визначення митної вартості та митного оформлення, що відступають від міжнародних норм, наприклад адміністративні акти щодо ввізних документів, упаковки чи маркування.

Правові та управлінські розпорядження, що перешкоджають торгівлі, називають також адміністративними торговими перешкодами. Приховані нетарифні торгові перешкоди дійсні сьогодні для більшої частини світової торгівлі як найсуттєвіша перешкода для вільного товарообміну. Оскільки за численними міжнародними договорами, зокрема ГАТТ-СОТ, мито і контингенти як інструмент торгової політики значною мірою втратили своє значення, то приховані нетарифні торгові перешкоди залишаються єдиним інструментом впливу на торгівлю. Це явище дістало назву "неопротекціонізм".

Держава може впливати на зовнішньоекономічні операції не тільки з економічного боку, а й через монетарну сторону, через валютно-

політичні заходи. Міжнародний рух платежів може відбуватись тільки тоді, коли можливий обмін національних платіжних засобів один на одного. Це відбувається на валютному ринку, на якому складаються певні пропорції обміну між окремими валютами, валютні курси. Через ці валютні курси господарства окремих країн пов'язані одне з одним на монетарній основі. Державний вплив на міжнародну торгівлю і рух капіталу через монетарну сторону реалізується шляхом грошової політики, політики валютного курсу, а також прямих обмежень, контролю міжнародних платежів.

Перше рішення у валютній політиці - це рішення про систему фіксованого валютного курсу чи курсу, що коливається. Перевага фіксованого валютного курсу полягає в тому, що він підвищує безпеку в міжнародній торгівлі та русі платежів, а недолік - в тому, що він може відступати від ціни рівноваги, через що призводить до невірноваження платіжного балансу. Валютний курс, що коливається, має ту перевагу, що (за відсутності інтервенцій держави на валютний ринок) забезпечує урівноваження платіжного балансу. Недолік його полягає в тому, що він може суттєво коливатись, що негативно впливає на міжнародну торгівлю.

За фіксованого валютного курсу держава має можливість або встановлювати для всіх

операцій єдиний валютний курс, або для різних операцій різні валютні курси, що називають розщеплен-ням валютного курсу. В першому випадку для захисту фіксова-ного курсу достатньо державних інтервенцій на валютний ринок, в другому - неминучі валютні обмеження і прямий контроль руху платежів.

За фіксованого валютного курсу держава може цілеспрямовано змінювати валютний курс, девальвувати чи ревальвувати свою ва-люту. Ревальвація національної валюти призводить до подорожчання національного продукту за кордоном та до здешевлення імпорту. Тому експорт кількісно зменшується, а імпорт зростає і баланс зо-бов'язань погіршується. Наслідком ревальвації є одночасно поліп-шення реальних відносин обміну і підвищення добробуту в цій країні, адже після ревальвації за одиницю експорту можна одержати біль-шу кількість імпорту.

Девальвація національної валюти призводить до здешевлення віт-чизняних товарів за кордоном та до подорожчання імпорту. У зв'язку з цим зростає експорт і зменшується обсяг імпорту. Девальвація сприяє також поліпшенню міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних товарів. З іншого боку, девальвація через погіршення реальних відносин обміну зумовлює падіння добробуту. Країна де-вальвує свою валюту тільки для того, щоб через зростання експор-ту та заміщення імпорту вітчизняними товарами підвищити зайнятість в національній економіці. Таку політику називають "політи-кою бідного сусіда", тому що проблема зайнятості експортується за кордон.

Можливість стимулювання економіки через отримання зов-нішньоторгового сальдо (надлишку) відома вже давно і мала важ-ливе значення вже в меркантилізмі XVII ст. Країни, які провадять сьогодні таку політику, наприклад Японія, часто звинувачують у недобросовісній "неомеркантилістичній" зовнішньоекономічній політиці.

За гнучкого валютного курсу держава може впливати на валют-ний курс через інтервенції на валютному ринку. Це може мати сенс у разі необхідності амортизувати звичайні коливання валют-ного курсу та уникнути можливих різких коливань його. У цьо-му випадку говорять про контрольовану плавучість валютного кур-су. Держава може також штучно занижувати валютний курс через інтервенції на валютний ринок для досягнення свого довго-строкового курсу на рівновагу та створення переваг у міжнарод-ній конкуренції. Таку ситуацію характеризують як "брудну плаву-чість".

Політика валютного курсу регулюється суворими міжнародни-ми правилами, тому що заходи політики валютного курсу основ-них країн - учасниць міжнародної торгівлі мають також суттєві міжнародні наслідки. Так, країни-члени Європейської валютної системи (ЄВС), яка передбачає фіксацію валютного курсу, можуть змінювати його лише за взаємною згодою. Більш як 150 країн- членів МВФ, статут яких передбачає валютний курс, що коливаєть-ся, зобов'язані не вживати таких заходів, як маніпулювання валют-ним курсом або міжнародною валютною системою, що можуть порушити існуючий стан платіжного балансу або надати недобро-совісні переваги в конкуренції проти інших країн-членів.

У той час, як інструменти грошової політики та політики валют-ного курсу тільки опосередковано, через відсоток і валютний курс впливають на зовнішню торгівлю та міжнародний рух капіталу, обмеження руху міжнародних платежів слід розглядати як безпо-середнє, пряме втручання держави в зовнішньоекономічні операції через монетарну сторону. Під обмеженнями міжнародного руху пла-тежів слід розуміти всі адміністративні постанови і заходи країни, які заважають вільній купівлі-продажу іноземної валюти, що озна-чає обмеження вільної конвертації однієї валюти в іншу.

Контроль міжнародного руху платежів може здійснюватися двома шляхами.

1. Міжнародні операції можливі, але купівля-продаж валюти, необхідної для їх оплати, підлягає державному контролю і обме-женням.

2. Купівля-продаж валюти не обмежена, але потрібні для цього юридичні угоди перебувають під контролем держави і лімітуються за певних обставин.

Який шлях із цих двох обере держава, залежить насамперед від методів обліку, тому що вони діють однаково як прямий контроль усіх міжнародних платежів, дозволених

законодавством. Найчастіше обмеження руху платежів поширюються лише на певні частини зовнішньоекономічної діяльності, наприклад на міжнародний рух капіталу чи на валютні операції при міжнародному туризмі. Будь-які обмеження міжнародного руху платежів можуть застосовуватись також до резидентів і нерезидентів.

Організаційні засади зовнішньоекономічної політики визначаються національними законодавчими актами, міжнародними правилами і звичаями, а також спеціальними міжнародними угодами та різноманітними актами міжнародного права. Оформлення цього правового порядку на національному рівні та його формування на міжнародному рівні через укладання відповідних міжнародних угод і вступ до відповідних міжнародних організацій та договорів є та кож завданням зовнішньоекономічної політики.

Для України національні організаційні рамки у цій сфері окреслені Законом України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16 квітня 1991 р. з наступними доповненнями, Декретом Кабінету Міністрів України "Про систему валютного регулювання і валютного контролю" від 19 лютого 1993 р. та іншими законодавчими актами. Зазначений закон регулює рух товарів, послуг, капіталу, платежів та інші зовнішньоекономічні відносини. Він визначає зміст, розмір та обсяг обмежень, які дійсні для зовнішньоекономічних зв'язків України та можуть вводитись окремими нормативними актами.

Міжнародні організаційні засади для української зовнішньоекономічної політики витікають з міждержавних угод і правил, які Україна визнає через своє членство в міжнародних організаціях та як договірний партнер дво- та багатосторонніх договорів. Найважливішими серед них є договори з країнами близького зарубіжжя як основними торговими партнерами України, країнами Східної Європи, Німеччиною, США та ін. З міждержавних угод слід зазначити передусім договори в межах СНД і документ про членство України в МВФ.

Важливим є вступ нашої країни до ГАТТ-СОТ. Ця організація має за мету лібералізацію світової торгівлі та регулює близько 90 відсотків її загального обсягу. Для досягнення зазначеної мети ГАТТ-СОТ встановив такі принципи міжнародної торгівлі.

1. Принцип торгово-політичної недискримінації, який зобов'язує учасників договору вводити режим найбільшого сприяння у взаємній торгівлі.
2. Принципова заборона нетарифних торгових перешкод, відхилення від якої можливі лише в особливих випадках.
3. Принцип, за яким країна має захищати свою економіку тільки через мито, а не через інші (нетарифні) торгові перепони.
4. Принцип взаємності при митних переговорах, а також при вирішенні спірних питань.
5. Право на рекламційні та реторсійні, зворотні заходи при порушенні правил ГАТТ-СОТ однією з сторін договору.

Україна як самостійна держава використовує практично всі інструменти зовнішньоекономічної політики. Однак робиться це стохастично, без належного теоретичного обґрунтування необхідності введення того чи іншого торгового обмеження та прогнозування його наслідків для вітчизняної економіки. Набагато складніша ситуація з організаційними засадами зовнішньоекономічної політики. Вони практично тільки формуються як на національному, так і на міжнародному рівні.

Частина VIII. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ І ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА

Розділ 38. Податково-бюджетна політика держави

- §1. Сутність і функції податків. Оптимальне оподаткування
- § 2. Класифікація податків
- § 3. Податкова політика держави
- § 4. Особливості податкової політики в Україні
- § 5. Бюджетна політика держави

Розділ 38 ПОДАТКОВО-БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ

§ 1. Сутність і функції податків. Оптимальне оподаткування

Провідна роль у забезпеченні виконання державою функцій щодо регулювання економічних процесів належить податкам. Саме податково-бюджетна і кредитно-грошова

політика є ефективними методами державного регулювання ринкової економіки, що застосовуються в більшості західних країн протягом багатьох десятиріч.

Податки - це обов'язкові платежі фізичних та юридичних осіб до центрального і місцевого бюджетів, здійснювані у порядку і на умовах, що визначаються законодавчими актами тієї чи іншої країни.

Найповніше сутність податків характеризують виконувані ними функції - фінансова і регулююча.

В усіх державах на різних етапах їхнього історичного розвитку податки виконували передусім фінансову функцію, тобто забезпечували централізацію певної частини ВВП в державному бюджеті з метою фінансування державних витрат.

Протягом останніх двох десятиліть значного розвитку набула регулююча функція податків.

Сутність її полягає у впливі податків на різні аспекти діяльності платників їх. Ця функція заснована на тому, що, вилучаючи за допомогою податків певну частку доходів економічних суб'єктів, можна стимулювати або стримувати їх діяльність у відповідних напрямках, а отже, регулювати соціально-економічні процеси в країні. Використання регулюючої функції податків здійснюється через податкову політику.

Податки з'явилися у глибокій давнині разом з появою владних структур. У східних слов'ян першою формою податків були добро-вільні підношення своїх племен і данина з чужих.

З розвитком держави розвивалися і податки, адже вони є платою суспільства за виконання державою її функцій. Вже Монтеस्क'є, А. Сміт, Д. Рікардо розглядали податки як плату за ті вигоди, які платник податків отримує від держави, наприклад за охорону особи та майна.

У стародавніх суспільствах існували такі види податків: майновий, податок на іноземців, податок з рабів, експортні та імпорتنі мита, ринкові збори (Стародавня Греція); податки на продаж, купівлю, договори та комерційні угоди, на худобу, будівлі, греблі, мости, подушний податок на чоловіків, натуральний податок на землю, що належала державі (Стародавній Єгипет), тощо. В епоху меркантилізму податки починають використовуватись як засіб регулювання певних соціально-економічних процесів. Так, уряд Кольбера у Франції (XVII ст.) застосовував посилене оподаткування споживачів предметів розкошу і водночас податкові привілеї для деяких галузей промисловості. Податки використовувались і в політиці заохочення народжуваності. Так, від сплати їх звільнялися багатодітні сім'ї та особи, що брали шлюб у молодому віці.

У завершеному вигляді податки існують на досить високому рівні розвитку суспільства під впливом розвитку правових, демократичних засад державного устрою, становлення цивілізованих відносин між державою та економічними суб'єктами, що передбачають підпорядкування останніх встановленим законам та нормам громадянської поведінки, з одного боку, та відповідальність держави перед економічними суб'єктами - з іншого. Становлення системи оподаткування неминуче пов'язане з питанням про її вдосконалення, оптимізацію. Основні принципи оптимального оподаткування розроблені ще А. Смітом в його праці "Дослідження про природу та причини багатства народів". Це питання в умовах розвинутої ринкової економіки вивчали такі відомі сучасні економісти, як Р. Мардсен, Р. Стічліц, А. Лаффер та ін. Можна сформулювати такі принципи оптимального оподаткування.

1. Оподаткування не повинно бути надмірним. Якими б великими не були потреби у фінансових засобах, необхідних для забезпечення витрат держави, податки не повинні підривати зацікавленість платників у господарській діяльності. Надмірні податки, перше, зумовлюють звуження податкової бази внаслідок зменшення обсягів виробництва і доходів, отже, призводять до зменшення надходжень до державного бюджету; по-друге, породжують такі явища, як приховування доходів від оподаткування.

2. Один доход не повинен оподатковуватися більше одного разу, тобто треба запобігати подвійному і багаторазовому оподаткуванню. Прикладами такого запобігання може бути перехід розвинутих країн від податку з обороту до податку на додану вартість; впровадження диференційованого оподаткування розподіленої і не-розподіленої частин прибутку корпорацій.

3. Система і процедура сплати податків мають бути простими, зрозумілими і зручними для платників і економічними для установ, що збирають податки. Це означає, що оподаткування повинно здійснюватись з мінімальними адміністративними витратами. Адміністративні витрати оподаткування поділяють на прямі (на утримання податкової служби; вони є тим більшими, чим більше число суб'єктів оподаткування) та непрямі (на ведення записів доходів, заповнення податкових декларацій, консультації податкових адвокатів тощо; крім кількості суб'єктів оподаткування вони залежать також від складності податкової системи та розміру податкових ставок, які заохочують до пошуку офіційних шляхів індивідуального зниження їх, що зумовлює зростання витрат, наприклад, на консультації з адвокатами).

4. Податкова система має бути гнучкою, легко адаптованою до зміни економічних і суспільно-політичних умов.

5. Податкова система повинна відповідати критерію фіскальної достатності, тобто залучати до державного бюджету доходи, достатні для задоволення розумних потреб держави.

6. Податкова система не повинна залишати сумніву у платника щодо неминучості сплати податку. Система штрафів і санкцій, громадська думка мають бути такими, щоб несплата або несвоєчасна сплата податків були менш вигідними, ніж своєчасне виконання обов'язків перед податковими органами.

7. Податкова система має відповідати критеріям справедливості. Однак справедливість в оподаткуванні тлумачиться по-різному. Одні вважають справедливим, коли всі платники, незалежно від рівня їхніх доходів, сплачують податки за однією ставкою (пропорційне оподаткування). Інші вважають справедливим в тому, щоб більші податки сплачували споживачі більшої кількості безплатних або пільгових благ, створених за рахунок податків. Крайня точка зору щодо цього належить англійському економісту А. Селдону, який стверджує, що податки взагалі мають сплачувати ті особи, які одержують від держави суспільні товари і послуги. Трансферти населенню з державного бюджету мають бути формою повернення податків. Податки, які сплачують підприємці, призводять до зростання витрат виробництва, інфляції, зниження продуктивності праці. Тому, на думку Селдона, треба звільнити підприємців від державного податкового тягара.

Найбільш виваженою здається точка зору, згідно з якою справедливість в оподаткуванні досягається тоді, коли платники, що отримують більші доходи, сплачують і більші податки (прогресивне оподаткування), а платники, однакові в усіх аспектах, що стосуються оподаткування, оподатковуються за одними правилами.

Важливе місце в теорії оптимального оподаткування належить дослідженню впливу загального рівня податків на економічний розвиток. Американський економіст А. Лаффер обґрунтував пряму залежність між прогресивністю оподаткування, національним виробництвом і доходами бюджету та відобразив цю залежність у так званій кривій Лаффера (рис. 47).

Згідно з теорією Лаффера підвищення податків до певного рівня сприяє зростанню доходів бюджету, оскільки воно не підриває стимулів до економічної діяльності та інвестиційної активності. За цією межею розпочинається так звана заборонена зона шкали оподаткування. Податкові ставки, що належать до цієї зони, не стимулюють підприємців до збільшення нагромаджень, інвестицій і обсягів виробництва. Отже, звужується податкова база і зменшуються податкові надходження до державного бюджету.

[рис.47](#)

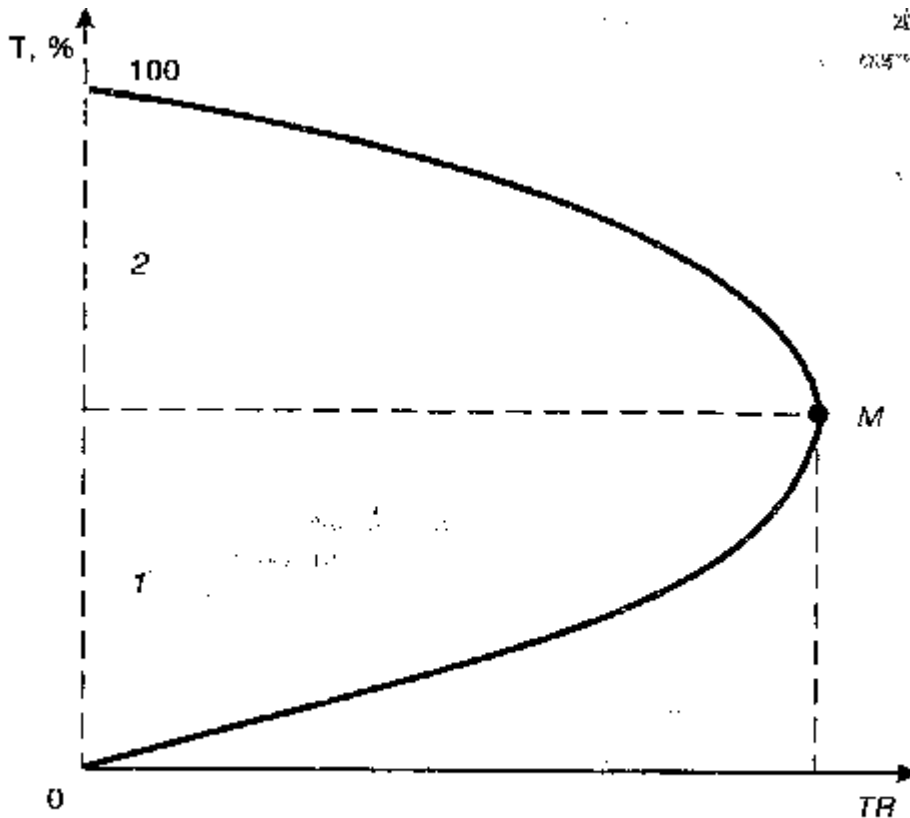


Рис. 47. Крива Лаффера:

T — ставка податку; TR — податкові надходження; $M = \max TR$; 1, 2 — відповідно нормальна і заборонена зони шкали

У Вплив зниження податків на економічні процеси Лаффер вбачав: а) у зростанні податкової бази внаслідок збільшення кількості праці і капіталу, що пропонуються на ринок і розширюють обсяг виробництва; б) у переведенні праці та капіталу, що вже викорис-товуються ринком, з низькооподатковуваних у порівняно високо-оподатковувани сфери, що поліпшить розподіл капіталу за сферами економіки і сприятиме підвищенню її ефективності; в) у зменшенні випадків ухилення від податків.

Важливо встановити межу податкового рівня, перевищення якої мало б негативні наслідки для економіки та державного бюджету. Економісти вважають, що точно визначити її досить важко, але можна виділити явища, які свідчать про досягнення критичної точки оподаткування:

- 1) падіння або непропорційно повільне зростання надходжень до державного бюджету при підвищенні податкових ставок;
- 2) зниження темпів економічного зростання і особливо погіршення становища з інвестиціями, реальними доходами населення;
- 3) зростання тіньового сектора економіки, масове ухилення від податків.

§ 2. Класифікація податків

Податки можна класифікувати так:

за формою оподаткування - прямі та непрямі;

за об'єктом оподаткування - на доходи на споживання (сплачуються не при отриманні доходів, а при їх використанні) і на майно;

залежно від рівня державних структур, які встановлюють податки, - загальнодержавні та місцеві;

за способом стягнення - розкладні (вони встановлюються спочатку в загальній сумі відповідно до потреб держави в доходах, потім цю суму розкладають на окремі частини за територіальними одиницями, а на низовому рівні - між платниками) та окладні (передбачають встановлення спочатку ставок, а потім розміру податку для кожного платника; загальна величина податку формується як сума платежів окремих платників). Найбільшого значення набула класифікація податків на прямі та непрямі. Прямі податки встановлюються безпосередньо щодо платників. Це податки на їхні доходи та майно.

Непрямі податки - це податки на споживання, тобто на товари та послуги. Непрямі податки є частиною ціни реалізованих товарів. З підвищенням їх зростають ціни. Прямі податки містять: особистий прибутковий податок, податок на прибуток корпорацій, на соціальне страхування і на фонд заробітної плати (соціальні податки), майнові податки, в тому числі по-датки на власність, тощо.

Особистий прибутковий податок (податок на особисті доходи). Вперше з'явився у Великобританії в 1793 р. як тимчасовий захід, а з 1842 р. остаточно увійшов в англійську податкову практику. Плат-никами цього податку є як наймані робітники, так і підприємці (у більшості податкових систем товариства не розглядаються як окре-мий об'єкт оподаткування, тому податки на доходи сплачують парт-нери, а не самі товариства). В країнах з розвинутою ринковою економікою 70-75 відсотків надходжень за цим податком до бюд-жету сплачують наймані робітники. Частка заробітної плати, яка у вигляді особистого прибуткового податку надходила до державно-го бюджету, на початку 90-х років ХХ ст. становила до 2 відсотків у Японії і більше 35 відсотків у Швеції та Данії. У структурі податкових надходжень більшості країн особисто-му прибутковому податку належить провідне місце. Його частка у 1990р. по країнах Організації економічного і соціального розвит-ку- 28 держав (ОЕСР) коливалася від 11,4 відсотків у Франції до 51 у Данії, Це зумовлено переважанням індивідуальних доходів у створюваному валовому доході.

У два останні десятиліття у сфері особистого прибуткового опо-даткування в розвинених країнах відбуваються такі зміни.

1. Зменшується кількість ставок, за якими оподатковуються осо-бисті доходи. Так, у США замість 14 категорій доходів, що підляга-ли оподаткуванню за ставками від 11 до 50 відсотків у 1988 р. було введено дві федеральні ставки - 15 і 28 відсотків. У Японії в 1986 р. прибутковий податок стягувався за 15 ставками, а впродовж трьох етапів податкової реформи кількість їх скоротилася до 6.

2. Знижуються ставки особистого прибуткового податку. Так, в Японії максимальна ставка скоротилася з 70 відсотків у 1986 р. до 50. У 1993 р. максимальні ставки особистого прибуткового податку в розвинених країнах становили:

[ф.58](#)

Канада	29	США	31
Великобританія	40	Японія	50
Німеччина	53	Франція	57
Швеція	72		

Ці зміни свідчать про зниження рівня прогресивності особисто-го прибуткового оподаткування.

3. Розширюється база оподаткування як за рахунок оподатку-вання доходів, які раніше йому не підлягали (певні види соціальної допомоги), так і шляхом усунення деяких податкових пільг.

Податок на прибуток корпорацій стягується в тому випадку, якщо корпорація визнається юридичною особою. Оподаткуванню підлягає чистий прибуток, тобто валовий прибуток, зменшений на суму встановлених відрахувань і податкових пільг. Його було вве-дено на початку ХХ ст. у ряді країн, а значного поширення він набув після другої світової війни. Частка податку на прибуток корпорацій у податкових надход-женнях до бюджету в більшості країн є невеликою, в середньому 10 відсотків.

Податкові реформи 80-90-х років внесли такі зміни в систему податків на прибуток корпорацій.

1. Знижено податкові ставки. Так, у США максимальну ставку податку зменшено з 46 до 34 відсотків (а з урахуванням ставки місцевого податку - з 51 до 39 відсотків), мінімальну - з 20 до 15 відсотків.

2. У ряді країн запроваджено заходи щодо усунення подвійного оподаткування розподіленого прибутку.

3. Скорочено пільги щодо цього податку (інвестиційний кредит, регіональні пільги).

На практиці в більшості компаній на сплату податків йде частка прибутку менша, ніж

ставка оподаткування. По-перше, компанії можуть легально зменшити обсяг оподаткованої суми за рахунок збільшення відрахувань у неоподатковувані фонди (амортизаційний, пенсійний тощо). По-друге, застосовуються різні податкові пільги. По-третє, компанії з невеликим оборотом обкладаються в багатьох країнах більш низьким податком (наприклад, у Великій Британії ставка податку для компаній з прибутком меншим 750 000 фунтів стерлінгів становить не 35, а 25-35 відсотків). По-четверте, в деяких країнах податок на прибуток корпорацій може сплачуватись не лише окремою фірмою, а й її материнською компанією (якщо фірма входить до групи компаній), що дає можливість знизити податкову базу компаній групи. По-п'яте, майже в усіх країнах є система покриття втрат компанії за рахунок її прибутків кількох попередніх років або за рахунок її майбутніх прибутків. В результаті відслідковується тенденція до зменшення частини податків в прибутку компаній. Так, в країнах ОЕСР ця частка зменшилась з понад 2/5 до менше ніж 1/3.

В Україні до 1995 р. підприємства сплачували податок не на прибуток, а на валовий доход. У 1993 р. було зроблено спробу перейти до оподаткування прибутку, але вона виявилась невдалою. Застосування податку на валовий доход призводило до подвійного оподаткування заробітної плати: спочатку як частки у валовому доході підприємства, потім як особистого доходу працівників певного підприємства. Крім того, заробітна плата частково входить до складу податкової бази податку на добавлену вартість.

У 1995 р. в Україні було здійснено перехід до оподаткування прибутку підприємств. Соціальні внески (соціальні податки) справляються з метою формування фондів соціального страхування - пенсійного, з безробіття тощо. Платниками цих податків є як працівники, так і підприємці. Головну частку внесків на соціальне страхування в більшості країн сплачують підприємці (в країнах ОЕСР - понад 60 відсотків). У таких країнах, як Швеція, Фінляндія, тягар податків на соціальне страхування майже повністю лягає на підприємців.

У заробітній платі робітника обробної промисловості, що має сім'ю з двома дітьми, частка податків на соціальне страхування на початок 90-х років в середньому по країнах ОЕСР становила близько 10 відсотків.

Роль соціальних податків у формуванні доходів державного бюджету зростає. Середній показник по країнах ОЕСР збільшився з 20, 6 відсотка у 1965 р. до 24,5 у 1990 р. Найвища частка податків на соціальне страхування в загальній сумі податкових надходжень у Франції, Німеччині, Австрії.

В Україні діє система обов'язкового соціального страхування та пенсійного забезпечення, що передбачає здійснення відрахувань до відповідних фондів в обсязі 37 відсотків від фонду заробітної плати. Є також інші нарахування на фонд заробітної плати: до Фонду для здійснення заходів щодо ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи та соціального захисту населення (12 відсотків), до фонду сприяння зайнятості населення (2 відсотки).

Майнові податки - це податки на майно (землю, житлові будинки, гаражі, обладнання, машини, цінні папери тощо), спадщину і дарування.

Податкам на спадщину і дарування прихильники сильної соціальної політики надають особливого значення. Вони вважають справедливим перерозподіл багатства, яке людина отримала не завдяки своїй праці та здібностям, а за рахунок спадщини. Ставки цього податку можуть бути прогресивними (в США вони диференційовані від 18 до 50 відсотків) і пропорційними (40 відсотків у Великій Британії).

Фіскальне значення майнових податків у більшості країн незначне. Так, у США частка податку на спадщину і дарування в загальній сумі податкових надходжень становить 1 відсоток.

Основними видами непрямих податків є: акцизи (специфічні та універсальні), фіскальні монополії, мита.

Специфічні акцизи включаються в ціни окремих товарів. Як правило, це товари, рівень споживання яких є малоеластичним щодо рівня цін, а також специфічні товари.

Найзначнішими специфічними акцизами є акцизи на спиртне, бензин, тютюнові вироби. Відповідно до чинного законодавства в Україні акцизний збір - це непрямий податок на високорентабельні та монополні товари. Ставки цього податку є більш низькими на товари вітчизняного виробництва і більш високими на імпортовані товари. Така диференціація ставок зумовлена політикою держави на підтримку вітчизняних виробників. Основними підакцизними товарами є алкогольні, тютюнові вироби, відеотехніка, автомобілі, ювелірні вироби, натуральна шкіра, хутра тощо.

Універсальні акцизи містяться в цінах на всі товари. Роль їх у формуванні доходної частини бюджету на відміну від специфічних акцизів зростає. Так, якщо частка специфічних акцизів у сукупних податкових надходженнях країн ОЕСР скоротилася з 20,2 відсотка у 1965 р. до 12,4 у 1990 р., то відповідний показник для універсальних акцизів зріс з 13,5 до 15,5 відсотка.

Найпоширенішою формою специфічного акцизу в усьому світі є податок на додану вартість (ПДВ). Він застосовується в усіх країнах ОЕСР, крім Австралії, США, Швеції. Цей податок сплачують фірми-продавці товарів і послуг в обсязі від 5 до 38 відсотків вартості їхніх товарів. Як правило, застосовується основна (стандартна) ставка цього податку (Німеччина - 14, Франція - 18,6, середньоєвропейський рівень - 14-20 відсотків), а також підвищена (Німеччина - 21, Франція - 28, Італія - 19 і 38) і занижена (Німеччина - 7, Франція - 5,5 і 7, Італія - 4). Є й нульова ставка, яку застосовують до експорту товарів та послуг, а з окремих товарів та послуг ПДВ не утримують. Нульова ставка передбачає повернення всієї суми податку, який включено до ціни купленого товару, тому вона є більшою пільгою, ніж звільнення від податку взагалі.

В Україні ПДВ стягується за ставкою 20 відсотків.

У деяких країнах збереглися фіскальні монополії, що являють собою податки на товари широкого вжитку, які є об'єктом державного виробництва і торгівлі. Монополізуючи виробництво та реалізацію цих товарів, держава продає їх за високими цінами, що містять податок.

Мито - податки на імпортовані, експортовані та транзитні товари. Залежно від мети застосування розрізняють мито фіскальне (збільшення доходів бюджету), протекційне (захист внутрішнього ринку), антидемпінгове (різновид протекційного), преференційне (пільгове). Значення мита як джерела бюджетних надходжень у розвинених країнах постійно знижується внаслідок розвитку інтеграційних процесів. Так, у США на початку 90-х років частка мита в податкових надходженнях до федерального бюджету становила 1,6 відсотка.

В Україні мито певний час використовувалось для запобігання вивезенню товарів. Зокрема, в 1993 р. було запроваджено митне оподаткування експорту. Поступово все більшого значення набуло імпортоване мито.

Слід зауважити, що в більшості розвинених країн переважають прямі податки (Німеччина, Канада, США, Японія), в деяких - не-прямі (Франція, Італія).

Переваги непрямих податків пов'язані з тим, що вони є надійним засобом мобілізації коштів до державного бюджету, тоді як прямі податки надходять далеко не в повному обсязі внаслідок приховування доходів від оподаткування.

Недоліки непрямих податків обумовлені тим, що вони підвищують ціни товарів і важким тягарем лягають на малозабезпечені верстви населення.

§ 3. Податкова політика держави

Податкова політика - політика держави у сфері оподаткування, що передбачає маніпулювання податками для досягнення певних цілей - збільшення обсягу виробництва та зайнятості або зниження рівня інфляції. Податкова політика передбачає:

встановлення і зміну податкової системи (визначення видів податків, а також ролі кожного з них у формуванні доходів державного бюджету);

визначення податкових ставок, їх диференціацію;

надання податкових пільг;

визначення механізму обчислення і зарахування податків до бюджету.

За допомогою певної податкової політики можна регулювати такі соціально-економічні

процеси, як обсяг виробництва, зайнятість, інвестиції, розвиток науки і техніки, структурні зміни, ціни, зовнішньоекономічні зв'язки, рівень життя населення, рівень споживання певних товарів тощо.

Впливати на економічні процеси можна, визначаючи структуру податкової системи країни. Наприклад, податок з обороту, який широко застосовувався до впровадження податку на додану вартість, зумовлював посилення концентрації виробництва, порушення принципів конкуренції, що й обумовило його заміну на ПДВ, адже обсяг податку з обороту залежав від кількості фаз, які проходив товар у процесі свого руху, - чим більше фаз, тим вищий податок. Якщо ж підприємець зміг об'єднати різні фази в межах однієї фірми, його податок з обороту суттєво зменшувався, оскільки він не вилучався з обороту між підприємствами однієї фірми.

Іншим прикладом впливу структури податкової системи на економічні процеси може бути перехід від оподаткування валового доходу до оподаткування прибутку підприємства. Такий перехід, з одного боку, може зменшити податкову базу, отже, податковий прес на підприємства і стимулювати їх до розвитку виробництва. З іншого боку, в умовах переважання колективної форми власності та скасування державного нормування заробітної плати стимулює підприємства до збільшення фонду заробітної платні за рахунок прибутку і, отже, призводить до зменшення надходжень до державного бюджету від податку на прибуток і зменшення коштів для фінансування капіталовкладень.

Впливати на ділову активність, інвестиції, зайнятість можна за допомогою податкових ставок, їхньої диференціації. Механізм цього впливу відповідно до теорії Дж. Кейнса такий: підвищення податкових ставок зумовлює зменшення доходів, що залишаються після сплати податків, а це, в свою чергу, викликає зменшення витрат споживачів, а отже, і сукупних витрат (сукупного попиту). Під впливом зменшення сукупного попиту скорочуються обсяги виробництва та зайнятість населення.

Прихильники теорії "економіки пропозиції" вважають, що податки мають навіть більш сильні негативні наслідки. Підвищення їх скорочує суму доходів після сплати податків, які отримують і робітники, і підприємці. Внаслідок цього праця, нововведення, інвестиції стають менш привабливими з погляду фінансової політики. Аргументуючи свою позицію, прихильники теорії "економіки пропозиції" стверджують, що тривалість та інтенсивність праці окре-

мих робітників залежать від того, які додаткові доходи після сплати податків вони зможуть отримати від додаткової праці. Для того щоб стимулювати працю - збільшити кількість годин, відпрацьованих за день, підвищити інтенсивність праці, стимулювати безробітних до активних пошуків роботи і тим самим протидіяти тривалим періодам безробіття тощо, - слід зменшити граничні ставки податку на доходи.

Високі граничні ставки податків не стимулюють також до заощадження та інвестування. Якщо, наприклад, домогосподарства заощаджують 1000 дол., то при 10 відсотках річних вони отримують дохід 100 дол. на рік. Якщо гранична ставка податку з цього доходу становить 30 відсотків, то після його сплати домогосподарства отримають 70 дол. доходу і відсоткова ставка дорівнюватиме лише 7 відсотків. Зменшення винагороди за заощадження не заохочує до збільшення їх. Тому прихильники теорії "економіки пропозиції" доводять необхідність зниження граничних ставок податків на заощадження. Вони пропонують також ввести більш низькі ставки податків на доходи від інвестицій, щоб стимулювати підприємців до інвестування заощаджених коштів в економіку. Активізація ж інвестиційного процесу сприятиме зміцненню матеріально-технічної бази виробництва і цим самим підвищенню продуктивності праці та економічному зростанню.

Американський економіст А. Мардсен проаналізував зв'язок економічного зростання та рівня податків у 70-х роках в двадцяти країнах. У десяти з них застосовувались високі податки, а в десяти - низькі. В країнах з низькими податками швидше зростали зайнятість, капітальні вкладення, продуктивність праці та в ціло

НЕ ЗАВЕРШЕНО

Частина VIII. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ І ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА

Розділ 39. Кредитно-грошова політика держави

§ 1. Сутність і основні напрями кредитно-грошової політики

§ 2. Методи кредитно-грошової політики

§ 3. Кредитно-грошова політика в Україні

Розділ 39 КРЕДИТНО-ГРОШОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ

§ 1. Сутність і основні напрями кредитно-грошової політики

Сукупність заходів, за допомогою яких здійснюється вплив на стан кредиту і грошового обігу з метою регулювання господарської кон'юнктури, дістала назву кредитно-грошової політики.

Вихідним пунктом розробки і впровадження кредитно-грошової політики є те, що, регулюючи за допомогою певних засобів кількість грошей в обігу, можна впливати на обсяг національного виробництва, тобто на обсяг ВВП. Механізм цього впливу з погляду кейнсіанців та монетаристів є різним. Кейнсіанці вважають, що зміна грошової про-позиції обумовлює зміну норми позикового відсотка, остання впливає на граничну ефективність капіталовкладень, а отже, на обсяг інвести-цій. Зміна інвестиційних витрат призводить до зміни сукупного попи-ту, а останній впливає на обсяг національного виробництва.

Монетаристи вбачають між грошовою масою і динамікою націо нального виробництва найтісніший зв'язок:

[ф.59](#)

$$MV = PQ,$$

де M - пропозиція грошей; V - швидкість їх обігу; P - середня ціна реалізації національної продукції; Q - кількість товарів і послуг.

Основним чинником, що впливає на обсяг реалізованого про-дукту (PQ), є кількість грошей, тому що швидкість їх обігу відносно стабільна. Відповідно до теорії монетаристів пропозиція грошей впливає на всі складові сукупного попиту, а не лише на інвести-ційні витрати. Для того щоб підтримати макроекономічну рівнова-гу, запобігти інфляції, регулювання грошової пропозиції має забез-печити таке зростання сукупного попиту, яке відповідає темпам зростання ВВП. Оскільки середні темпи економічного зростання в розвинених країнах становлять оптимально 3-4 відсотки на рік, такими самими темпами повинна зростати і щорічна грошова емісія.

Проте з позицій монетаристів зміна грошової маси впливає на економічні процеси з деяким запізненням. Через це короткостро-кова грошова політика є неефективною, її слід замінити довгостро-ковою політикою, розрахованою на тривалий, постійний вплив на економіку.

В практичній діяльності кредитно-грошова політика може бути спрямована або на стимулювання грошової емісії та кредиту (кре-дитна експансія), або на стримування і обмеження їх (кредитна рестрикція). В умовах падіння виробництва та зайнятості прова-диться політика кредитної експансії, спрямована на пожвавлення економічної кон'юнктури. В умовах економічного піднесення з метою запобігання надвиробництву застосовують політику кредит-ної рестрикції.

Кредитно-грошова політика здійснюється у кількох напрямках.

1. Регулювання ліквідності фінансово-кредитних інституцій, тобто їхньої здатності своєчасно виконувати зобов'язання перед вклад-никами. Метою цього регулювання є забезпечення захисту вклад-ників від фінансових втрат і запобігання руйнівним для економіки наслідкам банкрутства банків.

2. Управління державним боргом впливає на розподіл позиково-го капіталу між приватним і державним секторами економіки. Най-активніше цей напрям кредитно-грошового регулювання застосо-вується в умовах хронічного бюджетного дефіциту і зростання дер-жавної заборгованості. Використовують різні методи управління державним боргом: купівля-продаж державних зобов'язань, зміна їхньої ціни та умов продажу, підвищення привабливості для при-ватних інвесторів. Так, здійснюючи управління державним боргом,

центральний банк бере активну участь в організації розміщення державних позик, провадить операції з продажу облігацій, виконує функцію доставки державних цінних паперів на місця тощо. Крім того, він здійснює на ринку купівлю і продаж таких державних цінних паперів, як векселі державної скарбниці, сертифікати за-боргованості. Купівля-продаж центральним банком таких паперів є важливим засобом впливу на грошовий ринок, а отже, на еконо-мічну кон'юнктуру в цілому. Зміна портфеля векселів державної скарбниці в центральному банку - це один з показників відповід-ної кредитної політики, яку здійснює банк (кредитної експансії при збільшенні портфеля чи кредитної рестрикції при його зменшенні).

3. Регулювання обсягів кредитних операцій та грошової емісії, метою якого є вплив на економічну кон'юнктуру.

Усі ці напрями кредитно-грошової політики взаємопов'язані. Так, регулювання банківської ліквідності справляє вплив на структуру банківських позик і депозитів, обсяг грошової маси, ринкову нор-му позикового відсотка. Управління державним боргом впливає на банківську ліквідність, норму позикового відсотка. Розміщення дер-жавних боргових зобов'язань в межах банківської системи зумов-лює зростання грошової емісії, за її межами - скорочення емісії.

§ 2. Методи кредитно-грошової політики

Методи кредитно-грошової політики поділяють на дві групи: за-гальні (впливають на ринок позикових капіталів у цілому) та селек-тивні (впливають на конкретні види кредиту чи кредитування ок-ремих галузей, фірм тощо).

Розглянемо загальні методи кредитно-грошової політики.

Облікова (дисконтна) політика активно застосовується почина-ючи з середини XIX ст. Виникнення її пов'язано з кредитуванням центральним банком комерційних банків країни. Останні, прагну-чи збільшити свої резерви в центральному банку, продають йому цінні папери, переважно короткострокові комерційні векселі, що надійшли до комерційних банків від функціонуючих підприємців, а також здійснюють облік і переоблік своїх векселів. У більшості країн аналогічні операції провадяться не лише з комерційними, а й з державними цінними паперами, як правило, також короткостроко-вими (векселями, сертифікатами та іншими зобов'язаннями дер-жави), що перебувають у портфелях комерційних банків.

Продаж цінних паперів комерційними банками центральному банку, а також облік (і переоблік) їх здійснюються за певною від-сотковою ставкою, що дістала назву облікової ставки, або ставки дисконту. Регулюючи її, центральний банк регулює кредитні ре-сурси комерційних банків. Наприклад, щоб загальмувати інфля-ційні процеси, центральний банк вдається до підвищення облікової ставки. Це змушує комерційні банки, в свою чергу, підвищувати відсоткові ставки за кредити, що надаються підприємцям. Останні починають утримуватись від послуг комерційних банків, оскільки "дорогий кредит" зменшує прибутковість виробництва. В резуль-таті скорочуються інвестиційні витрати і сукупний попит. Навпа-ки, зниження облікової ставки зумовлює зниження відсоткової ставки за кредити, що надають комерційні банки, зростає обсяг їх кредитних операцій, активізуються інвестиції і, нарешті, похвав-люється економічна кон'юнктура.

Найбільшою популярністю облікова політика користувалась на-прикінці XIX - початку XX ст. В 30-40-і роки XX ст. центральні банки провадили рекомендовану політику "дешевих грошей", що передбачала зниження облікової ставки. У Великобританії з 1932 р. до 1951 р. облікова ставка зберігалась на рівні 2 відсотків, у США з 1937 до 1948 р. - 1 відсоток. З 50-х років у багатьох країнах облі-кова політика знову активізувалася. Однак в цілому значення цього методу кредитно-грошового регулювання порівняно з іншими змен-шилося.

Маніпулювання обліковими ставками здійснюється з метою ре-гулювання не лише економічної кон'юнктури в межах промисло-вого циклу, а й міжнародних валютних відносин. Якщо курс валю-ти тієї чи іншої країни знижується, то її центральний банк з метою його стабілізації підвищує облікову ставку, вдається до політики "дорогих грошей".

Як відомо, у 80-х роках кризові процеси у сфері міжнародних валютних відносин значною мірою були пов'язані з розвитком тенденції до поліцентризму з яскраво вираженими ознаками втрати американським долларом ролі ключової валюти. Для того щоб зміцнити позиції своєї валюти, в 1981 р. Федеральна ре-зєрвна система різко підвищила облікову ставку (до 14,5 відсотка), що викликало масовий приплив у країну короткострокових спекулятивних капіталів з-за кордону. Так, з Франції в банки США в цей час було переведено понад 40 млрд франків. Внаслідок такої кредитної політики "дорогого долара" його курс на світових ринках (якщо вважати, що в 1982 р. він становив 100 пунктів) підвищився з 103,7 пункта в 1983 р. до 119,8 пункта в 1985 р.

Операції на ринку передбачають продаж або купівлю центральним банком в комерційних банках державних цінних паперів (облігацій, векселів, сертифікатів), банківських акцептів та інших кредитних зобов'язань. У разі купівлі центральний банк переводить відповідні суми комерційним банкам, збільшуючи їхні резерви, а отже, і здатність їх до кредитування. Наслідком таких дій є підвищення грошової пропозиції в країні. У разі продажу центральний банк списує певні суми з резервних рахунків комерційних банків, що, в кінцевому підсумку, зменшує пропозицію грошей.

Отже, операції центрального банку на відкритому ринку, регулюючи грошову пропозицію, через неї впливають на економічну кон'юнктуру. До того ж їх вважають більш ефективним і оперативним інструментом впливу на кон'юнктуру, ніж інші методи кредитно-грошового регулювання.

Регулювання норм обов'язкових резервів - метод прямого впливу на обсяг банківських резервів. Обов'язкові резерви - це кошти (активи) комерційних банків, які вони зобов'язані зберігати у центральному банку. Розраховують обов'язкові резерви як певний відсоток від залучених коштів комерційного банку. У США, наприклад, банки - члени ФРС зобов'язані мати як резерв у федеральній системі приблизно 1/6 або 1/7 своїх активів.

Цим штучно обмежується грошова маса, що перебуває в обігу, а отже, обсяг інвестицій, контролюється ціна національної грошової одиниці, а також поліпшується стан банківської ліквідності.

Регулюючи розміри банківських резервів, центральний банк впливає на економічну кон'юнктуру. Так, якщо в економіці в умовах циклічного піднесення виникає надмірний, спекулятивний попит, посилюються інфляційні процеси, інші деструктивні явища, центральний банк вдається до підвищення норми обов'язкових резервів комерційних банків. Це призводить до відповідного зменшення ресурсів кредитування. І навпаки, якщо норма обов'язкових резервів знижується, зростає обсяг кредитних ресурсів комерційних банків. У такий спосіб центральний банк впливає на можливості комерційних банків "робити гроші" і відповідно вкладати їх у розвиток економіки.

Вперше метод регулювання норми обов'язкових резервів було застосовано у США в 1933 р. Зараз до нього центральні банки вдаються досить рідко, як правило, в екстремальних ситуаціях в економіці, коли інші, ординарні механізми кредитно-грошового регулювання не спроможні припинити наростання негативних тенденцій і деструктивних процесів. Це має місце в заходах Національного банку України.

Селективні методи кредитно-грошової політики охоплюють такі процеси.

Контроль за окремими видами кредитів. Його часто застосовують по кредитах під заставу біржових цінних паперів, по позиках-споживачам, іпотечному кредиту тощо. Регулювання споживацького кредиту, наприклад, вводиться під час напруги на ринку позикового капіталу, коли держава прагне перерозподілити позикові капітали на користь окремих галузей або обмежити загальний обсяг попиту.

Регулювання ризику і ліквідності банківських операцій. У численних урядових законах, інструкціях, директивах, що регулюють

операційну діяльність банків, основна увага приділяється ризику та ліквідності банківських операцій. Державний контроль за ризиком посилювався у два останні десятиліття.

Характерно, що ризик банківської діяльності визначається не через оцінку фінансового становища боржника, а через співвідношення наданих кредитів і обсягу власних коштів банку.

Для регулювання ризику центральний банк встановлює певні нормативи щодо діяльності комерційних банків. Вони можуть стосуватися або максимального обсягу позики, що надається одному клієнту, або співвідношення загального обсягу кредитних операцій і власних коштів. Так, обсяг кредитів, що надаються одному позичальнику, має становити певний відсоток від суми власних коштів банку, в США - не більше 10, у Франції - 75. Щодо другого нормативу, то у Франції сума всіх кредитів, наданих банком, не повинна перевищувати більш ніж в 20 разів його власні кошти.

Державне регулювання ризику і ліквідності передбачає також проведення банківських ревізій, централізованих банківських операцій та страхування депозитів.

У США відповідальність за проведення банківських ревізій не-суть три федеральних агентства. Контролер грошового обігу регулює діяльність національних банків, ФРС інспектує банківські холдингові компанії та банки штатів, що є членами ФРС, а Федеральна корпорація зі страхування депозитів (ФКСД) здійснює контроль за діяльністю застрахованих банків, що не входять до ФРС.

Якщо комерційні банки потрапляють в скрутне становище і постають перед проблемою масового вилучення вкладів, вони мають можливість позичити резервні кошти у Федеральному резервному банку. Ці позики певною мірою запобігають банкрутству банків.

Важливого значення для забезпечення захисту вкладників від фінансових втрат у США набула діяльність ФКСД. Вона страхує депозити будь-якої приватної особи чи фірми в будь-якому банку, що входить до ФКСД, на суму до 100 тис. дол. ФКСД може надати допомогу банкам, що мають фінансові проблеми, у один з таких способів: 1) провести злиття цього банку з іншим, більш сильним банком;

2) дозволити банку пройти через банкрутство, а потім сплатити депозиторам максимальну суму страхової винагороди; 3) поручитися за цей банк, перерахувавши на його рахунок певну суму грошей.

Державні органи, здійснюючи регулювання кредитно-грошової системи, все частіше використовують "політику розвитку конкуренції" в банківській сфері, тобто стимулюють конкуренцію. У межах цієї політики провадяться заходи, спрямовані на лібералізацію внутрішніх та міжнародних фінансових ринків, відміну контролю над відсотковими ставками і ряду обмежень для банків на здійснення угод на ринках цінних паперів, а також на інші види фінансової діяльності. При цьому широкий доступ іноземних банків до місцевих ринків розглядається як необхідний чинник підвищення їх ефективності.

§ 3. Кредитно-грошова політика в Україні

Кредитно-грошова політика в Україні пройшла певну еволюцію. У 1993-1994 рр. вона характеризувалася активним використанням кредитів НБУ для фінансування програм Уряду і зменшенням обсягів кредитування комерційних банків. Так, у 1993-1994 рр. кредити НБУ, надані комерційним банкам, скоротилися з 11,2 до 10,8 трлн крб., а кредити Уряду зросли на 129 трлн крб. Вони становили 86 відсотків від загального обсягу емісійних кредитів проти 6 відсотків кредитів комерційним банкам на потреби рефінансування. Якщо емісійне кредитування стало однією з причин розгортання інфляційних процесів, то обмеження кредитування виробництва через банківське посередництво зумовило посилення спаду й скорочення випуску товарів та послуг.

Ще однією відмітною ознакою кредитно-грошової політики в Україні в цей період було незбігання офіційно проголошеної та фактичної облікової ставки НБУ. Це зумовлено наданням НБУ пільгових кредитів деяким галузям народного господарства (наприклад, АПУ та іншим галузям для проведення заліку взаємної заборгованості). Проте така політика "дешевих грошей" провадилася лише щодо певних галузей народного господарства і виключно щодо державних підприємств. Недержавні підприємства могли отримати позику в комерційних банках лише під високий відсоток. Інакше кажучи, відсоткова ставка, за якою комерційні банки надавали кредит більшості клієнтів, не мала нічого спільного з фактичною обліковою ставкою. Орієнтиром для них була офіційна ставка. Крім того, "дешеві гроші" використовувалися не для інвестицій, а для "латання дирок". Отже, вони не могли позитивно вплинути на економічні процеси в країні.

У 1995-1996 рр. провадилася політика жорстких грошово-кредитних обмежень. Вона характеризувалася:

1. Переходом до фінансування бюджетного дефіциту переважно за рахунок не кредитної емісії (кредити НБУ), а випуску і продажу державних короткострокових облігацій внутрішньої позики і зовнішнього боргу.

2. Зниженням облікової ставки НБУ у зв'язку з падінням темпів інфляції. Однак вона все ще залишається несприятливою для інвестицій.

3. Проведенням жорсткішої політики щодо регулювання ризику і ліквідності комерційних банків. Крім традиційних вимог дотримання комерційними банками нормативів платоспроможності та ліквідності, яка контролюється НБУ станом на початок кожного місяця, НБУ встановив вимогу щоденної звітності за показниками достатності капіталу та ліквідності на основі щоденних балансів банків.

Платоспроможність банку - це достатність власних коштів банку для захисту інтересів вкладників та інших кредиторів банку. Розраховують його як співвідношення власних коштів і активів, у тому числі зважених за ступенем ризику.

Ліквідність - це здатність банку забезпечити своєчасне виконання грошових зобов'язань. Її визначають за збалансованістю між строками і сумами погашення активів і строками й сумами виконання зобов'язань банку. Показники достатності капіталу та ліквідності є оціночними показниками діяльності банку і встановлюються з метою оптимального регулювання активних та пасивних операцій банків з точки зору підтримки необхідного рівня ліквідності.

Наслідком політики монетарних рестрикцій (обмежень) стало досягнення відносної фінансової стабілізації. Однак ця політика стала однією з причин поглиблення інвестиційної, зокрема економічної, кризи. У зв'язку з цим політика мінімізації емісійних джерел фінансування дефіциту бюджету має бути доповнена кредитно-грошовою політикою, сприятливою для інвестицій.

Частина VIII. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ І ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА

Розділ 40. Інноваційна політика держави

§ 1. Сутність і основні методи інноваційної політики держави

§ 2. Система управління державною інноваційною політикою

§ 3. Малий інноваційний бізнес

Розділ 40 ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ

§ 1. Сутність і основні методи інноваційної політики держави

Створення умов для оптимального розвитку науково-технічного потенціалу національної економіки стає одним з найважливіших принципів формування системи і механізму управління інноваційної політики. При всій різноманітності національних підходів до економіки всі країни прагнуть до розробки і реалізації державної інноваційної політики. Механізм створення і поширення нововведень, маючи суттєві національні особливості, передбачає три загальні складові: систему державної підтримки фундаментальних і пошукових досліджень;

різноманітні форми та джерела фінансування і непрямого стимулювання досліджень; максимальне стимулювання малого інноваційного підприємства та підтримку його.

Держава, створюючи умови для реалізації інноваційної політики, впливає на розвиток не лише державного, а й приватного сектора інноваційної діяльності.

Сучасне високорозвинуте суспільство стимулює розвиток технологій, що ґрунтуються на новітніх досягненнях науки. Найважливішим завданням є вироблення стратегії, яка забезпечує можливість гнучкої зміни пропорцій між темпами розвитку наукового, технічного і виробничого потенціалів. Створення такої системи взаємодії всіх учасників циклу, що забезпечує науково-технічний прогрес, є головним завданням інноваційної політики держави. Остання подана комплексом народногосподарських підходів і рішень, що визначають головні напрями діяльності щодо нововведень, яка пов'язана з науково-технічним прогресом, оновленням основних фондів, удосконаленням управління, організації виробництва і праці, економіки тощо.

Інноваційна політика держави спрямована на господарське використання науково-технічного потенціалу, на зміцнення внутрішніх зв'язків у науково-технічному комплексі.

Формування інноваційної політики пов'язане насамперед з переорієнтацією системи державного регулювання на всебічне заохочення підприємництва, приватної ініціативи. Набір методів і засобів державної інноваційної політики досить широкий. Це різні державні заходи, які стимулюють інноваційну активність бізнесу; коригування податкового, патентно-ліцензійного законодавства; амортизаційних відрахувань; регулювання передавання технології; система контрактних взаємовідносин; зняття ряду обмежень щодо охорони навколишнього середовища, антитрестівського законодавства; різні форми підтримки міжорганізаційної ко-операції та малого інноваційного бізнесу.

Традиційним методом впливу на розвиток інновацій у промисловості, особливо в періоди економічних піднесень, є податкові пільги. Так, Конгрес США ще в 1954 р. ухвалив 174-й розділ "Ко-дексу прибуткового оподаткування", відповідно до якого витрати на науково-дослідні і експериментально-конструкторські розробки (НДЕКР) дозволялось відносити до поточних витрат на виробництво. Їх вираховували з оподаткованого прибутку.

Проведенню НДЕКР у промислових фірмах побічно сприяють всі податкові заходи, спрямовані на стимулювання приватних інвестицій, оскільки зростання вкладень в основний капітал супровод-

жується оновленням його на новій технічній основі. У 60-х роках уряд США прийняв ряд заходів, спрямованих на скорочення строків використання науково-дослідного обладнання приватними корпораціями, запровадив податкові знижки на інвестиції в обладнання і будівництво споруд для проведення НДЕКР. Однак найзначніші урядові акції, пов'язані з податковими пільгами НДЕКР, відбулися у 80-х роках.

У законі про податки з метою оздоровлення економіки в 1981 р. було впроваджено податкову знижку для витрат на дослідження і розробки. З 1 липня 1981 р. по 1 січня 1986 р. ця знижка становила 25 відсотків зростання власних витрат корпорацій на НДЕКР у по-

точному році порівняно із середнім рівнем витрат корпорації на НДЕКР за три попередніх роки. Інакше кажучи, ці 25 відсотків приросту витрат корпорації вираховувалися не від її прибутку, що підлягав оподаткуванню, а з суми податку. З 1 січня 1986 р. цю знижку було зменшено до 20 відсотків. Її надавали корпораціям, що розробляють тільки принципово нові або значно вдосконалені види продукції та технології. Однак практика показала, що великі корпорації нерідко провадять обережну науково-технічну політику і не завжди вкладають кошти в інноваційну діяльність. Причинами цього є інфляційні явища в економіці, можливість отримання прибутку шляхом фінансових махінацій, монопольне становище великих виробників тощо. Відомий американський економіст Е. Менс-філд вважає, що зростання витрат на НДЕКР за рахунок податкової знижки не перевищувало 1-2 відсотки.

З другої половини 80-х років багато податкових пільг було скасовано через їхню недостатню ефективність. З 1 січня 1987 р. знято інвестиційний податковий кредит, а податкову знижку на збільшення витрат НДЕКР було не тільки зменшено до 20 відсотків, а й подовжено лише до 1990 р. Податкові пільги в рамках інноваційної політики все ж відіграли свою роль, хоча і виявились практично корисними лише для тих корпорацій, які здійснювали НДЕКР.

Використовувати амортизаційні пільги для активізації інноваційної діяльності в США було дозволено з 50-х років. Спочатку це були деякі воєнні корпорації, що виробляли продукцію для збройних сил. В 1954 р. "Кодекс прибуткового оподаткування" дозволив корпораціям застосовувати прискорені методи амортизації, а в 1962р. "Правила і норми амортизації" знизили нормативні строки служби приблизно на 30-40 відсотків порівняно з існуючими. Інтервальна система строків служби основного капіталу, прийнята в 1971 р., забезпечила корпораціям право зменшувати нормативні строки служби основного капіталу ще до 20 відсотків.

Амортизаційна реформа Р. Рейгана запровадила нові строки амортизації - 3 роки - для легкових автомобілів, легких вантажних автомобілів, спеціального обладнання; 10-15 років - для будівель і споруд, що в середньому на 2 роки менше, ніж раніше, Згідно з законом про справедливе оподаткування і фінансову відповідальність було послідовно зменшено строки амортизації матеріальних активів НДЕКР.

Пільги активізували процес оновлення техніки в промисловості. Більшість з них, однак, як і податкові, були спрямовані не лише і не стільки на оновлення основного капіталу, скільки на зростання прибутків великих корпорацій, адже розміри амортизаційних відрахувань безпосередньо впливають на розмір оподаткованого чистого прибутку. Законодавство 1986 р. знову збільшило норми амортизації. Недостатність податкових та амортизаційних пільг для прискорення НТП у промислових фірмах, а також те, що ці заходи не впливали на початкові етапи інноваційних процесів, примусили державу застосувати інші форми впливу на інноваційну діяльність у промисловості. Насамперед це стосується стимулювання державою фінансування корпораціями різних форм кооперативних досліджень у міжкорпораційних науково-технічних і університетсько-промислових дослідних центрах.

Розглянемо деякі питання коригування антитрестівського законодавства США. Тут встановлено ряд обмежень щодо об'єднання капіталів приватних корпорацій для зменшення можливості монополізації. Це призвело до того, що можливості промисловості вирішувати великомасштабні науково-технічні завдання міжгалузевого характеру, які потребують об'єднання великих обсягів економічних ресурсів, виявились ослабленими. На початку 70-х років, наприклад, Агентство з охорони навколишнього середовища зажадало від автомобілебудівних корпорацій створення вихлопної системи, яка б не забруднювала навколишнє середовище. Однак антитрестівське законодавство забороняло чотирьом пануючим на ринку автомобілів фірмам працювати у сфері НДЕКР. Водночас у більшості розвинених індустріальних країн антитрестівське законодавство на кооперацію у сфері НДЕКР не поширювалося.

У першій половині 80-х років у США було прийнято ряд законів, що заохочували кооперацію приватних корпорацій при проведенні НДЕКР. Ці закони встановлювали

процедури об'єднання капіталів, структури органів управління тощо. Передбачався порядок розповсюдження інформації, згідно з яким корпорації-учасниці мають право на результати НДЕКР протягом трьох років, після чого вони можуть використовуватися на всій території США.

Прийнятий у 1984 р. закон про кооперативні дослідження дозволяв об'єднувати капітали для спільного проведення НДЕКР. Крім того, закон звільнив органи місцевої влади від повноважень переслідування фірм за антитрестівським законодавством, зберігши, однак, контроль з боку міністерства юстиції США. Однак велика кількість бюрократичних формальностей при оформленні кооперативних підприємств, а також розкриття відомостей, які є комерційною таємницею приватних фірм, не сприяло прагненню корпорацій до об'єднання зусиль щодо НДЕКР.

Антитрестівське законодавство не тільки обмежувало об'єднання ресурсів фірм для введення спільних досліджень і розробок, а й забороняло деяким з них вихід на нові ринки. Зміна цього порядку дала змогу багатьом промисловим фірмам значно активізувати інноваційну діяльність. Головним наслідком послаблення антитрестівського законодавства було виникнення спільних міжкорпораційних науково-технічних підприємств.

Найефективнішою організаційною формою, в межах якої можливе вирішення великомасштабних науково-технічних завдань, є університетсько-промислові дослідницькі центри, що створюються за участю держави.

Великі програми спільних досліджень промислових корпорацій та вузів є в багатьох галузях альтернативою державним цільовим науково-технічним програмам. Вони передбачають принципово інший механізм координації діяльності учасників. Держава при цьому підтримує вузівсько-промислову кооперацію на початкових етапах досліджень у пріоритетних напрямках НТП. Завдання держави полягає в тому, щоб стимулювати об'єднання фінансових коштів і матеріально-технічної бази промисловості з кваліфікованими вузівськими кадрами. Для заохочення промислових корпорацій до фінансування ризикованих науково-технічних проектів з довгостроковою орієнтацією держава не тільки бере на себе частину початкових витрат вузівсько-промислових центрів, а й надає фірмам-учасницям безплатні ліцензії на використання зроблених винаходів та відкриттів.

Для створення конкретного центру держава оголошує конкурс серед вузів, які подають програми проведення досліджень у визначених галузях науки і техніки. На базі відібраних вузів на державні кошти створюються центри, до участі в роботі яких залучаються промислові корпорації.

Законом про економічну конкурентоспроможність, зовнішню торгівлю і технологічний розвиток в 1987 р. передбачено організацію у складі Міністерства промисловості і технології Агентства з передових цивільних технологій. Його функцією є підтримка всіх видів кооперації у сфері НДЕКР, а також видача субсидій і укладання контрактів на проведення довгострокових досліджень, розробок та виробництво технічно складної продукції.

Є також багато програм підтримки вузівсько-промислового співробітництва в штатах. Більшість з них спрямована на створення консорціумів, в яких уряди штатів є рівноправними членами. При цьому деякі штати обмежуються лише вкладанням коштів у консорціуми, залишаючи ініціативу організації та вибору дослідницьких напрямів за науково-технічним товариством. Інші створюють вузівсько-промислові центри владним рішенням.

Для підтримки подібних центрів і стимулювання інноваційної активності уряди штатів часто створюють спеціальні комісії, які визначають найкорисніші для штату напрями інвестицій у дослідницькі та навчальні заклади.

Непрямі заходи підтримки вузівсько-промислової кооперації зводяться до податкового стимулювання. Так, законом 1981 р. про податки з метою оздоровлення економіки передбачено розширення пільг для фірм, що передають в дар університетам нове обладнання для досліджень. Внески учасників у кооперативні вузівсько-промислові

підприємства, що мають юридичну форму товариств з обмеженою відповідальністю, вираховують з прибутку, що підлягає оподаткуванню. Отримані партнерами прибутки від реалізації ре-зультатів НДЕКР обкладаються податком не як прибуток, а як при-ріст капіталу від операцій з цінними паперами, що у 2 рази менше, ніж оподаткування прибутку.

Наслідком розгортання програм підтримки промисловості та вузів стало виникнення в інших країнах світу значної кількості вузівсь-ко-промислових дослідницьких центрів за ключовими напрямками НТП. Подібні центри є найперспективнішою формою організації початкових етапів інноваційних процесів.

§ 2. Система управління державною інноваційною політикою

Однією з особливостей розвитку економіки індустріальне роз-винених країн є прагнення забезпечити формування і реалізацію інноваційної політики. Прискорений розвиток науки і техніки по-силив необхідність розробки комплексних прогнозів національно-го науково-технічного розвитку. При цьому протягом останніх ро-ків практично в усіх країнах значно підвищилась роль держави у розробці різних прогнозів, формуванні науково-технічних програм, їхньому фінансуванні та організаційному забезпеченні.

Таке підвищення ролі держави у виборі пріоритетів науково-технічного розвитку і прогнозованого забезпечення їх виявляється у створенні в більшості країн спеціальних управлінських структур, наприклад, у Франції - це Парламентське управління з питань від-бору в галузі науки і техніки, Німеччині - Комісія з оцінки техно-логії, у США - Управління з питань оцінки технології. Європарла-мент прийняв резолюцію щодо створення європейського парламента-

ського управління з питань оцінки пріоритетів і вибору в галузі науки і техніки.

Зростаючий інтерес до довгострокового науково-технічного про-гнозування і визначення пріоритетів у стратегічних напрямках дер-жавної інноваційної політики зумовив розробку відповідних про-грам. Так, рада з питань наукової політики Фінляндії оголосила про значне розширення НДЕКР, Національна науково-дослідна рада Ісландії підготувала план прикладних досліджень у координації з університетськими структурами до кінця 90-х років. У Швеції за-кон про політику в галузі досліджень, прийнятий в 1982 р., перед-бачає створення планів НДЕКР та розгляд їх у парламенті.

Стратегічне прогнозування стало необхідністю, тому більшість країн періодично друкують так звані "білі книги", в яких відобра-жаються пріоритети національної інноваційної політики.

Високі темпи розвитку науково-технічного потенціалу є необ-хідною, але недостатньою умовою інтенсивної інноваційної діяль-ності. Достатня умова інноваційної діяльності - це високий рівень інноваційної сприйнятливості. Ілюстрацією цього можуть бути три принципи формування державної інноваційної політики США:

1) урядова підтримка фундаментальних досліджень і одночасно перенесення більшої частини витрат на прикладні дослідження на приватний сектор. Адміністрація підтримує лише ті довгострокові прикладні НДЕКР, що мають потенціальне велике значення для держави;

2) встановлення пріоритетів у сфері науки і техніки, що в основ-ному покладено на Адміністративне-бюджетне управління;

3) стимулювання перебудови промисловості згідно з планом еко-номічного відродження фактично є непрямым фінансуванням НДЕКР з боку приватного сектора (особливо перспективних робіт, прискорення впровадження нововведень).

Тактика визначення пріоритетів у різних країнах ґрунтується на національних проблемах економіки. Наприклад, у США про-цес формування системи державних пріоритетів спрямований на розширення асигнувань на НДЕКР і регулювання їхнього розпо-ділу.

У процесі визначення цих пріоритетів розглядаються різні варі-анти програм наукових досліджень. При цьому урядові органи ши-роко користуються послугами спеціальних експертних комісій. На-приклад, комісією з науково-технічної та державної політики, що складається з представників Національної академії наук, Національ-ної інженерної академії та інших організацій, визначено най-важливішими сім наукових напрямів

досліджень, на розвиток яких необхідно збільшити асигнування. Такі рекомендації забезпечують більш раціональне розміщення ресурсів у сфері НДЕКР федеральним урядом, рішення якого регулярно обговорюються конгресом та його комітетом з науки і техніки.

Основою формування державної політики пріоритетів у Японії є дещо інші стратегічні та тактичні принципи. Японські спеціалісти вважають, що поетапне прискорення науково-технічного розвитку економіки країни передбачає два підходи: по-перше, освоєння зарубіжного досвіду на основі закупівлі ліцензій; по-друге, розвиток власних досліджень і розробок.

У першому випадку можливе швидке просування вперед і отримання відчутних результатів за порівняно короткий час, у другому - не виключені серйозні труднощі, оскільки ініціативні науково-технічні розробки пов'язані з ризиком і невдачами.

Якщо до початку 80-х років японський уряд віддавав перевагу освоєнню знань (процесів), а не придбанню матеріалізованих у за-собах виробництва результатів досліджень, то згодом він виступив ініціатором великих національних програм у сфері НДЕКР. Це свідчить про перехід до політики динамічного планування наукових досліджень і засвоєння нових технологій.

Підготовка великих науково-технічних програм зумовлює необхідність підвищення ролі фундаментальних досліджень. У зв'язку з цим державні структури не лише збільшують частки інвестиційних вкладень у такі дослідження, а й спонукають робити це у всьому масштабах приватні фірми. Сфера наукових досліджень і розробок перестає бути стихійним генератором структурних зрушень в економіці. Визначаючи коротко- та довгострокові пріоритети науково-технічного розвитку, державні управлінські структури виявляють ініціативу в розробці цільових дослідницьких програм і визначають законодавчі заходи прямого і непрямого стимулювання реалізації їх та впровадження результатів розробок у виробництво.

Японська політика в галузі НДЕКР, всупереч поширеній думці, формується не під егідою єдиного центру, а як результат жорсткої конкуренції між багатьма урядовими установами за фінансові ресурси і пануюче становище в перспективних напрямках досліджень.

Отже, програмно-цільовий підхід при формуванні системи управління НДЕКР є основним в усіх індустріально розвинених країнах. Перша його особливість - використання системи проектів та програм, для яких характерні: довгостроковість (10-20 років); великі грошові асигнування; складний, взаємопов'язаний склад учасників; включення в систему управління НДЕКР усіх складових інноваційного циклу (фундаментальні та прикладні дослідження, експериментальні розробки), а також впровадження нововведень у серійне виробництво.

Другою особливістю програмно-цільового підходу в організації НДЕКР є система експертизи. Основне завдання її полягає в оцінці доцільності фінансування програм або проектів. Експертні ради (комісії, комітети) створюються з провідних спеціалістів різних галузей знань і здійснюють в основному консультаційні послуги.

Система управління інноваційною політикою формується і реалізується в кожній країні з урахуванням особливостей національної економіки, системи побудови і взаємодії державних структур влади. Розглянемо механізм управління інноваційною політикою на прикладі США. Він складається як результат вибору і прийняття рішень у кількох ключових сферах: розподіл державних ресурсів між різними секторами наукових досліджень і визначення структури державних наукових пріоритетів, виконання досліджень і розробок у державних наукових центрах; непряме державне стимулювання науки і освоєння її досягнень у приватному секторі господарства за допомогою податкової, амортизаційної, антитрестівської, патентної, зовнішньоторгової політики, підтримка необхідного з точки зору темпів та ефективності НТП рівня конкуренції; формування інноваційного клімату в економіці та інфраструктури забезпечення досліджень і розробок, включаючи національні служби науково-технічної інформації, стандартизації, статистики, вивчення зарубіжного досвіду і міжнародного співробітництва, прогнозування науково-технічного розвитку тощо.

Головна роль в управлінні наукою в США належить конгресові. Це не лише формальне прийняття відповідних законодавчих актів. Конгрес США аналізує напрями наукових досліджень і встановлює пріоритетність їх через свої численні наукові комісії, як постійно діючі, так і тимчасові. Конгрес не має спеціального органу, що від-повідає за розвиток науки в країні. Водночас усі асигнування на неї, починаючи з 1974 р., проходять через його адміністративно-бюджетне управління, до функцій якого належить також визна-чення пріоритетів при розподілі національних ресурсів.

Однак усі основні рішення щодо розвитку науки значною мі-рою визначаються Білим домом, оскільки за науково-дослідну про-граму уряду згідно із законодавством повністю відповідає Прези-дент США. Цю функцію у президентській структурі виконує спеці-альний апарат,

Однією з головних урядових установ у США щодо встановлення пріоритетів є Управління технологічної оцінки. Воно надає конгре-сові інформацію про можливий вплив результатів реалізації окре-мих науково-дослідних проектів на економічні, біологічні, політичні, демографічні та інші аспекти життя країни.

Уряд не займається проблемами наукових досліджень, але під егідою окремих міністерств проводиться багато наукових досліджень. Деякі міністерства, наприклад оборони і сільського господарства, отримують на ці потреби великі асигнування конгресу, в їх струк-турі є спеціальні функціональні підрозділи з НДЕКР.

Важливе місце в урядовому апараті управління науковими до-слідженнями в США займає міністерство торгівлі, що відіграє роль координатора інформаційної діяльності урядових установ. У його структуру входить національна служба технічної інформації, яка розглядається як своєрідна "клірингова палата" всієї науково-до-слідницької інформації. З так званих незалежних агентств, пов'язаних з питаннями нау-кових досліджень, у структурі урядового апарату США найбільшим є Національне управління з аеронавтики і дослідження космічного простору (НАСА). Спеціальна служба НАСА займається передачею промисловості результатів досліджень, які можуть застосовуватися поза наукою про космос.

Напівурядовий статус має Американська академія наук. Збері-гаючи незалежність, вона здійснює за дорученням уряду і конгре-су об'єктивну експертизу різних наукових дисциплін, проектів, визначає їхню пріоритетність.

За різноманітністю форм кооперування науки з виробництвом США займає одне з провідних місць у світі. І ця різноманітність форм постійно розширюється - від консультацій, що їх надають вузи фір-мам, і створення рад консультантів-бізнесменів у вищій школі до ор-ганізації спільних компаній для проведення окремих досліджень. Американські вузи виявляють велику активність у роботі так званих технічних станцій і центрів нововведень. Перші сприяють розвитку регіональних досліджень. У фінансуванні їх поряд з при-ватними фірмами бере участь уряд.

Особливістю державної інноваційної політики США є активна участь у формуванні технологічної інфраструктури, централізова-ної системи управління патентними інститутами, акумуляції значної частини функцій з контролю і фінансування системи науково-тех-нічної інформації.

Ефективною формою зв'язку між вузівською наукою і вироб-ництвом є технологічні парки (ТП). Сутність ТП полягає у ство-ренні в науково-дослідному (університетському) середовищі інфра-структури, необхідної для формування і становлення невеликих високотехнологічних фірм. Технопарк об'єднує великі й малі гос-подарські організації, з одного боку, і творчий потенціал великих університетів - з іншого.

Конкретні форми організації та управління ТП в кожному окре-мому випадку різні. Вони, як правило, є власністю на пайових заса-дах університету, місцевого муніципалітету, акціонерних товариств і асоціацій у будь-яких комбінаціях. Частина парків функціонує на комерційній основі, частина є безприбутковими організаціями.

Технологічний парк у США - це орієнтована на підтримку про-мислово-університетського співробітництва організація, яка сприяє переливанню ідей від науки до практики, передаванню технології та обміну спеціалістами між університетом та високотехнологічни-

ми фірмами.

Розглянемо моделі інноваційного розвитку в Україні. Виходячи з територіальної, галузевої та структурної неоднорідності науково-технічного потенціалу України, на етапі становлення ринкових відносин можна використовувати різні моделі інноваційного розвитку, а саме:

- 1) "активної дифузії інновацій", яка характеризується взаємодією уряду з науковими установами, вузами, підприємствами і організаціями. Головне завдання науки - розробка нових засобів застосування існуючих вітчизняних і зарубіжних технологій. Перевага цієї моделі полягає в тому, що передову технологію можна швидко впровадити. Цю модель раціонально використовувати для широкомасштабного проведення конверсії. Реалізація її дасть змогу суттєво поліпшити якість науково-технічного потенціалу України при мінімальних ресурсних витратах;
 - 2) "державної підтримки інноваційних форм", що орієнтована на державну підтримку будь-яких національних інноваційних структур у виході з наукоємною продукцією на світовий ринок. До виходу на світовий ринок інноваційні структури обов'язково проходять період активного розвитку і завоювання внутрішнього ринку. Для того щоб випускати дешеву продукцію вищої якості, мають застосовуватися прогресивні технології виробництва. Основна мета уряду щодо розвитку цієї моделі полягає у сприянні нарощуванню науково-технічного потенціалу в системі міжнародної ринкової економіки. Ця модель є найефективнішою на етапі вирівнювання науково-технічних потенціалів України і розвинених країн світу;
 - 3) "локального інноваційного середовища" на зразок "наукових парків", "технополісів", а в Україні - "територіальних науково-технічних центрів", що характеризується концентрацією на певній території наукового, освітнього, виробничого, фінансового потенціалів, об'єднаних єдиним процесом технологічного розвитку. Як результат погодженої дії всіх цих факторів складається мережа взаємозв'язків з дуже високим ступенем децентралізації та самоорганізації. Ця модель ефективна для розвитку науки та високих технологій, однак потребує від суспільства певної відкритості для інновацій. Можливості реалізації її в Україні нині обмежені кількома великими науковими центрами. Найдоцільнішою для цієї моделі є розробка нових матеріалів, зварювального виробництва, електронної техніки і біотехнологій;
 - 4) "міжгалузевих наукових технічних комплексів" (МНТК), яка може стати інноваційною системою за умови генерації всіх характерних для моделі "локальне інноваційне середовище" факторів. МНТК, що діють в Україні, мають значний науковий виробничий потенціал. Однак відсутність інших необхідних елементів ускладнює можливість реалізації цієї моделі науково-технічного розвитку. Деякі труднощі пов'язані з невідпрацьованістю міждержавних відносин з країнами як близького, так і далекого зарубіжжя. Усунення цих труднощів не пов'язане з великими витратами національних ресурсів, тому на сучасному етапі цю модель в науково-технічному розвитку України використовувати вигідно;
 - 5) модель СНД, заснована на науково-технічному співробітництві між державами, підприємствами та організаціями країн СНД за спільними програмами, комерційними замовленнями на науково-технічну продукцію, що передбачають взаємовигідний обмін науково-технічною інформацією тощо. Враховуючи тісні науково-технічні та економічні зв'язки, що історично склалися між країнами - колишніми республіками СРСР, доцільно зберегти більшість з них на новій основі. Частка моделі в системі інших моделей науково-технічного розвитку може становити 10-30 відсотків;
 - 6) "світового співробітництва", орієнтована на активну участь України у міжнародному науково-технічному співробітництві і широкому обміні науковими результатами і новими технологіями. Реалізація цієї моделі передбачає радикальне поліпшення якості вітчизняного наукового потенціалу та орієнтацію на пріоритетний розвиток співробітництва з сусідніми державами та науковими центрами української діаспори.
- Отже, державна політика України має орієнтуватися на різні моделі інноваційного розвитку залежно від стану науково-технічного потенціалу і конкретних проблем, що

постають перед суспіль-ством.

§ 3. Малий інноваційний бізнес

Становлення ринкової системи господарювання в Україні пов'язана не з активізацією підприємницької діяльності в усіх сферах економіки. Одним з перспективних напрямів створення нового конкурентно-ринкового середовища є розвиток малого бізнесу. Поряд з прискореним формуванням споживчого ринку малий бізнес сприяє активізації інноваційної діяльності.

Розглянемо насамперед такі поняття (категорії), як "малі підприємства", "мале підприємство" ("малий бізнес").

Малі підприємства кваліфікуються за показником чисельності зайнятих працівників згідно зі сферами діяльності незалежно від

форм власності. Згідно зі ст.2 Закону України "Про підприємства в Україні" до малих підприємств в науці та науковому обслуговуванні належать новостворювані та діючі підприємства з чисельністю працюючих до 100 чол.

Мале підприємство (малий бізнес) - це самостійна, систематична, ініціативна діяльність малих підприємств та громадян-підприємців, яка провадиться на власний ризик з метою отримання економічної вигоди.

Малий бізнес є основою дрібнотоварного виробництва; провідним сектором економіки; забезпечує насичення ринку споживчими товарами і послугами повсякденного попиту, додатковими робочими місцями; володіє високою мобільністю, раціональними формами управління; формує новий соціальний прошарок підприємців-власників; здійснює структурну перебудову економіки, швидку окупність витрат, свободу ринкового вибору; сприяє послабленню монополізму, розвитку конкуренції.

Малому бізнесові властиві й певні недоліки: хронічна нестача фінансових коштів; слабе сегментування власної частки ринку;

неадекватність технічного оснащення і забезпечення сировиною порівняно з великими підприємствами; брак кваліфікованої робочої сили; вплив ринкової кон'юнктури тощо.

Аналіз розвитку малого бізнесу в Україні дає змогу зробити певні узагальнення щодо стану і тенденцій розвитку його:

по-перше, частка підприємств науки і наукового обслуговування у сфері діяльності малих підприємств значна;

по-друге, кількість малих підприємств у науці і науковому обслуговуванні зростає;

по-третє, виявляється тенденція до зміни форм власності малих підприємств; значно зростає частка малих підприємств з колективною формою власності, велика частка приватних малих підприємств.

Однак процес створення і розвитку нових підприємницьких структур в науці і науковому обслуговуванні йде ще повільно. Причинами, які гальмують розвиток малого бізнесу в науці, є такі:

1) обмеженість правових засад підтримки малого бізнесу, яка значно стримує розвиток малих структур в усіх сферах, а також ініціативу окремих громадян;

2) неефективність діючої системи оподаткування і податкової політики особливо щодо підприємств малих структур, які створили б однакові економічні умови для цієї найризикованішої сфери ринкового господарювання;

3) відсутність матеріально-технічної бази, труднощі з орендою приміщень і устаткування.

Малі підприємства потребують не тільки фінансової підтримки, скільки матеріально-технічної допомоги у вигляді сировини, матеріалів, передусім приміщень. Майже 40 відсотків науково-технічних малих підприємств не мають приміщень, близько 15 відсотків орендують приміщення, а вартість орендованих основних фондів становить майже 30 відсотків усіх основних виробничих фондів цих підприємств;

4) недосконалість інформаційно-методичної та консультаційної підтримки малого бізнесу;

5) відсутність єдиної системи бухгалтерського обліку, яка відповідає міжнародним стандартам: 3/4 малих наукових підприємств не обчислюють і не мають економічного ефекту від впровадження своїх розробок у виробництво;

6) наявність галузевого (відомчого) виробничого (технологічного) та інформаційного

монополізму;

7) недостатній розвиток елементів ринкової інфраструктури, передусім створення регіональних банків технологій, прогресивно-го устаткування тощо.

У ситуації, що склалася в Україні, питання управління науково-технічною ініціативою малого бізнесу в розвинених країнах світу являють значний інтерес.

Сприяння малому бізнесу в США має вже певну історію. Комісії у справах малого бізнесу були створені в сенаті в 1940 р., в палаті представників - у 1941 р. В роки другої світової війни було організовано спеціальне Управління у справах малого бізнесу, завдання якого полягало в розміщенні військових замовлень. У 1953 р. за-сновано спеціальне федеральне відомство - Адміністрацію у справах малого бізнесу (АМБ).

У 70-х роках було прийнято ряд законів щодо підтримки малого бізнесу, а в 80-і роки республіканська адміністрація Р. Рейгана зо-середила основні зусилля на підтримці великого капіталу. Допомо-га малому бізнесові була послаблена, робились навіть спроби лікві-дації АМБ. Водночас у 80-і роки спеціальна політика щодо малого інноваційного бізнесу стала особливим напрямом державної інно-ваційної політики. Сьогодні держава фінансує більше половини витрат на НДЕКР великого бізнесу і третину - малого.

Регулюючи науково-технічну ініціативу малого бізнесу, держава не лише вкладає власні кошти, а й заохочує фінансову, матеріаль-но-технічну та інші форми підтримки малого бізнесу великим. Отже, в структурі науково-виробничого комплексу зростає частка малого інноваційного бізнесу, розширюються різноманітні його зв'язки з усіма секторами економіки. Відповідно розвивається ініціативна форма організації інноваційної діяльності - форма підтримки ма-лого інноваційного бізнесу.

Політика стимулювання новаторства малого бізнесу провадилась на всіх рівнях виконавчої влади - від федерального уряду до муні-ципалітету. Можливості різних органів виконавчої влади, як і методи стимулювання малого інноваційного бізнесу, різні. Тому доцільно розмежувати зусилля федерального уряду і місцевих органів влади.

Основним у впливі федерального уряду на науково-технічну іні-ціативу малого бізнесу є регулювання фінансових потоків. За дже-релами фінансування можна виділити три напрями: а) субсидуван-ня через федеральні агентства і відомства; б) залучення приватного капіталу; в) надання пільг.

Серед комплексів заходів щодо підтримки малого інноваційного бізнесу особливий інтерес становлять "інкубаторські програми".

Головне призначення "інкубаторів" - підтримка малого (пере-важно інноваційного) бізнесу, допомога підприємців, які бажають, але не можуть розпочати свою справу. Останні отримують в "інку-баторі" пільговий доступ до виробничих приміщень наукового об-ладнання, фондів венчурного капіталу, різних послуг (на відміну від традиційних промислових парків, де в оренду здаються лише виробничі та конторські приміщення). Відповідно попит на послуги "інкубаторів" пред'являється переважно з боку малих фірм наукоємних галузей.

Хоч у США "інкубатори" існують уже більше ніж 20 років, бурх-ливе зростання їх припало на середину 80-х років, коли організато-ри "інкубаторських програм" об'єдналися у Національну асоціацію господарських інкубаторів.

"Інкубатори" функціонують на кошти штатів і місцевих органів влади; субсидії (часто без повернення) від федерального уряду; орен-дну плати підприємців, які користуються послугами "інкубаторів";

відсоток від доходів тих, що вийшли з "інкубаторів", успішно функ-ціонуючих малих компаній; кошти університетів та інших навчальних закладів, промислових корпорацій, приватних осіб - організаторів власних "інкубаторів", пожертвування.

Можна виділити чотири основних види "інкубаторів": корпора-тивні, громадські, вузівські, приватні, що відрізняються як за пере-важним джерелом фінансових коштів, так і за метою створення.

Останнім часом уряди штатів створюють спеціальні програми допомоги вузівським, приватним та створюваним місцевими орга-нами влади "інкубаторам". Адміністрація

програм допомагає отримати доступ до федеральних позик, до спеціалізованих фондів Адміністрації у справах малого бізнесу тощо.

Якщо кінцеві цілі створення і джерела фінансування різних "інку-баторів" суттєво відрізняються, то набір послуг, що ними надаються, практично один і той самий для всіх їх видів.

Цілеспрямоване субсидування федеральним урядом малого інноваційного бізнесу здійснюється у формі дотації (грантів) та укладання контрактів на розробку нової продукції або технології.

Другим важливим напрямом державної інноваційної політики щодо малого інноваційного бізнесу, який здійснюється на рівні федерального уряду, є залучення приватного капіталу для його фінансування. Реалізується воно переважно через компанії венчурного капіталу. Державна політика сприяння малому інноваційному бізнесу в США націлена передусім на створення необхідної ринкової інфраструктури, а також на формування системи державної та громадської підтримки розвитку малого бізнесу.

Один з найважливіших каналів зв'язку малих інноваційних і великих фірм - фінансовий, який реалізується через вкладення в незалежні венчурні фонди, які фінансують малий інноваційний бізнес, або через організацію власних дочірніх венчурних фірм. В останньому випадку корпорації отримують згодом частину прибутку малої фірми, якщо її діяльність виявиться успішною. Нерідко корпорації скуповують акції малих компаній, які зацікавили їх, або укладають контракти на виконання певних етапів інноваційних процесів. Великий бізнес не обмежується зв'язками з уже існуючим малим інноваційним підприємництвом. Сьогодні він спрямований також на створення малих наукоємних фірм. Стаття витрат "Стартові гроші" великого бізнесу на фінансування малого інноваційного є основною. Свої тимчасово вільні кошти, "додаткові капітали" корпорації спрямовують на фінансування ризикових проектів через посередників - спеціалізовані фірми венчурного капіталу або самі створюють дочірні компанії з виконання венчурних операцій. Остання форма є найпоширенішою.

Політика формування системи державної та суспільної підтримки розвитку малого бізнесу має здійснюватися через помірне державне регулювання в поєднанні із створенням конкурентно-ринкового середовища. Так, в Україні створено комітет сприяння малим підприємствам і підприємництву, який має сприяти виробленню і реалізації державної інноваційної політики у сфері розвитку підприємництва.

Основними напрямками державної політики підтримки малого інноваційного бізнесу є такі: удосконалення правового регулювання; сприяння удосконаленню структури малого підприємництва; пільгове оподаткування; кредитно-інвестиційна підтримка; забезпечення ресурсами і збут продукції; страхування малого бізнесу; прискорена амортизація; зовнішньоекономічні преференції; інформаційно-консультативна підтримка; підготовка кадрів; науково-методична підтримка;

розробка державних програм підтримки підприємництва.

Отже, підтримка малого інноваційного бізнесу передбачає фінансове, матеріально-технічне, організаційне та інформаційне забезпечення його діяльності.

Розділ 41

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

В умовах становлення і розвитку України як незалежної держа-ви першочерговою є потреба вироблення власної загальнодер-жавної економічної політики. Це зумовлено насамперед тим, що до утворення суверенної держави Україна не провадила власної економічної політики, оскільки була складовою іншої великої дер-жави - СРСР, а її економіка входила до складу так званого єди-ного народногосподарського комплексу СРСР. Політика розвитку економіки України визначалась із загальносоюзного економічного центру. Звіди надходили прямі вказівки, директиви, плани та лімі-ти щодо основних напрямів та пропорцій розвитку народного господарства України, які мали на меті насамперед задоволення і реалізацію не національних, а загальносоюзних потреб та інте-ресів.

В Україні здійснюється інтенсивна робота державних і виконав-чих органів та наукових закладів щодо визначення сутності, засад і основних напрямів самостійної соціально-економічної політики, спрямованої на пізнання, визначення і реалізацію корінних націо-нально-державних економічних потреб та інтересів. Концентрова-не вираження ця робота знаходить у відповідних законодавчих актах.

Першочергового значення набуває завдання чіткого з'ясування основних цілей і пріоритетів економічної політики держави на відповідних етапах її розвитку. Центральною ланкою економічної полі-тики держави на сучасному етапі має бути прискорення ринкової трансформації економіки країни через здійснення радикальних еко-номічних реформ. Це шлях виходу з кризи і поступового забезпе-чення реалізації корінних і стратегічних національних соціально-економічних потреб та інтересів. Саме вони визначають довгостро-кові пріоритети економічної політики та особливості їх досягнення в поточний момент.

Ринкові реформи потрібні нації не заради власне ринкових ре-форм, а заради її інтересів, які можуть бути краще реалізовані саме в ринковій економіці.

Звернення до корінних національних економічних потреб і інте-ресів закладає об'єктивний фундамент для розробки пріоритетів економічної політики. Проте реформи і політику здійснюють люди. В кінцевому підсумку від їх ставлення до проголошених цілей і заходів залежить реальність економічної політики.

У зв'язку з цим необхідними умовами здійснення курсу ради-кальних ринкових реформ в Україні слід вважати:

вироблення вираженої стратегії здійснення соціальне орієнто-ваної ринкової трансформації економіки України, виходячи із за-сад (як того вимагає ст. 1 Конституції України) суверенності та незалежності, демократичності, соціальної спрямованості і верхо-венства права;

чітке уявлення про етапи проведення радикальних ринкових реформ, розробку його механізму;

орієнтацію на ринкову трансформацію керівництва країни, законодавчих і управлінських структур, які розглядають таку транс-формацію як таку, що відповідає національним інтересам;

досягнення хоча б початкових реальних успіхів на окремих ді-лянках реформ, насамперед тих, що зачіпають життєві інтереси широких верств населення;

реальне залучення до проведення ринкових реформ широких верств населення не як об'єктів, а як суб'єктів цих реформ і фор-мування на цих засадах широкої соціальної бази розуміння, під-тримки та захисту національних економічних інтересів, що є шля-хом до встановлення пріоритету особистих інтересів;

створення широкого середнього класу як найактивнішої бази незворотності курсу соціально орієнтованих ринкових реформ.

Обов'язковою умовою здійснення реальних і соціально ефек-тивних ринкових реформ є

насамперед досягнення економічної стабілізації в країні. Це означає, по-перше, стабілізацію законо-давства і урядової нормативної бази у сфері економічних відносин на конституційних засадах; по-друге, стабілізацію міждержавних економічних зв'язків та прямих економічних зв'язків вітчизняних підприємств з партнерами в тих країнах, що займають провідне становище на традиційних ринках збуту або постачання українських виробників; по-третє, стабілізацію державних фінансів та кур-су грошово-кредитної політики; по-четверте, надання державних гарантій та реального режиму сприяння розвитку приватного сек-тора та вітчизняного підприємництва; по-п'яте, стимулювання еко-номії матеріально-технічних (особливо енергетичних) ресурсів та орієнтацію фінансових ресурсів на відновлення і розвиток вироб-ничої сфери.

Об'єктивною основою реальної дійової економічної політики Української держави є необхідність розв'язання проблем переходу до соціально орієнтованого ринкового господарства з точки зору не тільки економічних виробничих відносин, а й продуктивних сил, виробничих ресурсів. Цей перехід дуже обтяжений потребою роз-в'язання проблем, що виникли внаслідок розпаду єдиного народно-господарського комплексу колишніх республік Союзу РСР. Звідси необхідність, по-перше, структурної перебудови економіки Украї-ни для створення національно-державного економічного комплек-су; по-друге, налагодження на ґрунті виробничих зв'язків, що існу-вали раніше, економічних рівноправних відносин з кожною з не-залежних держав, що утворилися на терені колишнього СРСР, в тому числі з Росією як з основним зовнішньоекономічним партне-ром; по-третє, входження в світовий економічний простір. Все це потребує не тільки стратегічної ясності, наполегливості, а й часу, тим більше, що треба позбутися підходу до вирішення таких про-блем в суто політичній площині, а перевести його в політико-еко-номічний простір, виходячи з об'єктивних економічних потреб та інтересів громадян України.

Важливим питанням економічної політики розвитку в умовах України є питання про співвідношення та взаємодію між приват-ним та державним секторами економіки. На практиці ринкова орієнтація економічної політики підтверджується її ставленням до приватного сектора економіки. Економічна політика має бути реально спрямована на підтримку і розвиток приватного сектора, який є ґрунтом для формування реальних, а не квазіринкових від-носин. В умовах перехідної економіки можливості держави що-до цього обмежені, тому економічна політика має зосереджува-тися на тих ланках, де використання влади може дати найбільший ефект.

Треба враховувати також наявність і формування нових "цен-трів" економічної влади (фінансово-банківських груп, промисло-вих монополій, аграрних груп, фінансово-промислових груп тощо). Кожний з них домагається використання державної влади у влас-них інтересах. В цій ситуації держава має забезпечити пріоритет саме національних економічних інтересів соціально орієнтованої ринкової економіки. В цьому запорука успіху її економічної по-літики.

Важливою необхідністю сучасної соціально-економічної політи-ки в нашій державі є обґрунтоване визначення властивих саме су-часному етапу її становлення цілей та пріоритетів національної економічної політики стосовно кожної конкретної сфери ринкової трансформації економіки країни.

У сфері фінансово-бюджетної та податкової політики до них належать: утримання дефіциту Державного бюджету на рівні 5-7 відсотків від ВВП і забезпечення жорсткої залежності державних витрат від отримуваних доходів; концентрація державних ресурсів на пріоритетних напрямках розвитку економіки; реформування бюд-жетних взаємовідносин між центральними, регіональними і місце-вими рівнями; фінансове забезпечення необхідного захисту насе-лення та функціонування соціально-культурної сфери; поліпшення управління коштами Державного бюджету через державну скарб-ницю та вдосконалення управління державним внутрішнім і зов-нішнім боргом; забезпечення стабільності в оподаткуванні, розши-рення бази та зменшення кількості податкових пільг, а також обов'язковості та рівнонапруженості у сплаті податків усіма юри-дичними і

фізичними особами; посилення їхнього стимулюючого впливу на розвиток виробництва; розширення бази та прав місцевих органів влади щодо формування доходів місцевих бюджетів за рахунок місцевих податків і зборів; посилення контролю за повнотою сплати податків.

У галузі грошово-кредитної та цінової політики такими цілями та пріоритетами є: спрямування ресурсів, включаючи іноземну валюту, на кредитування життєво важливих і ефективних виробництв та здійснення структурної перебудови економіки; скорочення прямих кредитів НБУ на покриття дефіциту бюджету, регулярний перегляд облікової ставки НБУ та дотримання позитивних відсоткових ставок; створення умов для залучення комерційних банків до участі у кредитуванні довгострокових інвестиційних проектів; лібералізація і децентралізація внутрішнього валютного ринку та захист національної валюти; орієнтація на пропорції світових цін та усунення деформацій цін на сільськогосподарську і промислову продукцію; посилення контролю за цінами на продукцію підприємств-монополістів.

У сфері структурної та промислової політики увагу слід зосередити на забезпеченні керованості структурною перебудовою економіки, насамперед на стимулюванні пріоритетного розвитку галузей, що мають швидкий оборот капіталу, а також ефективних на-укоємних галузей промисловості; реструктуризації нежиттєздатних виробництв, що втратили оборонне значення; забезпечення всебічної економії енергоресурсів, зменшення потреби держави у паливно-енергетичних ресурсах і зниження обсягів їх придбання за імпортом; сприяння створенню фінансово-промислових груп, холдингів, що забезпечують інтереси національного економічного розвитку; тимчасове здійснення протекціоністських заходів щодо окремих сфер вітчизняного виробництва.

В інвестиційній політиці слід насамперед забезпечити спрямування бюджетних інвестицій на вирішення найгостріших соціальних проблем і завершення будівництва найважливіших виробничих потужностей; реалізацію політики прискореної амортизації та посилення контролю за використанням амортизаційних відрахувань; розміщення централізованих капітальних вкладень на конкурентній основі, а також розширення використання недержавних джерел інвестування: інвестиційного потенціалу комерційних банків, ресурсів пенсійних, страхових та інших фондів, іноземних інвестицій, іноземних кредитних ліній.

В аграрній політиці пріоритетами визнано стабілізацію та поступове нарощування обсягів сільськогосподарського виробництва;

організацію сучасних ринків сільськогосподарської продукції та продовольства (насамперед зерна, цукру, олії); збільшення експортного потенціалу агропромислового комплексу; послідовне здійснення земельної та господарської реформи, підвищення ролі земельного податку (плати за землю).

У сфері соціальної політики пріоритетними цілями і завданнями є підвищення платоспроможного попиту населення та зменшення тягаря реформ для найменш захищених його верств; удосконалення системи оплати праці та активізація державної політики зайнятості; забезпечення на державному рівні мінімальних соціальних гарантій, цільової адресної допомоги найбільш вразливим верствам населення; реформування системи пенсійного забезпечення і соціального страхування та впорядкування надання різноманітних пільг; розвиток недержавних форм соціальної підтримки населення (благодійні організації, кредитні спілки, споживчі товариства тощо).

У галузі зовнішньоекономічної політики пріоритетне значення має забезпечення поетапного скорочення дефіциту платіжно-торгового балансу; стимулювання нарощування експорту, розширення діючих і пошук нових ринків збуту, а також удосконалення товарної структури експорту та імпорту; розбудова інфраструктури зовнішньої торгівлі та вдосконалення системи митного контролю і тарифного регулювання; визначення обсягів і переліків товарної номенклатури критичного імпорту, а також переліків імпортозамінної продукції; розвиток співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями в національних інтересах; стимулювання ефективних

іноземних інвестицій та довгострокових торгових відносин із зарубіжними країнами. У сфері реструктуризації відносин власності першочерговими є такі завдання: прискорення процесів приватизації з одночасним посиленням державного контролю за оцінкою вартості об'єктів приватизації; залучення стратегічних інвесторів, передусім вітчизняних, до приватизації; забезпечення формування правової бази розвитку малого і середнього бізнесу; прискорення приватизації об'єктів незавершеного будівництва; забезпечення можливості приватизації об'єктів разом із земельними ділянками, на яких вони розташовані; посилення контролю за діяльністю трастів, інвестиційних фондів, довірчих товариств. У антимонопольній політиці слід забезпечити, по-перше, застосування правових норм антимонопольного законодавства, спрямованих на збереження цілісних технологічних комплексів з високим рівнем концентрації виробництва, які забезпечують експортний потенціал, і, по-друге, жорсткий контроль за недопущенням виявів монопольних і дискримінаційних цін як у сфері виробництва, так і у сфері торгівлі. В управлінні державним сектором економіки головними є такі завдання: відновлення керованості державним сектором економіки через контроль з боку міністерств і відомств, особливо Фонду державного майна, за ефективним використанням державного майна, виконанням державних контрактів, проведенням науково-технічної політики у відповідних галузях, вивченням ринків збуту продукції; законодавче розмежування прав і відповідальності різних державних органів управління та адміністрації підприємств. Важливе значення має також забезпечення державних пріоритетів у розвитку галузей, які виробляють кінцеву продукцію, посідають вагоме місце на внутрішньому ринку, мають відповідний експортний потенціал, забезпечують швидкий оборот капіталу і значні надходження до бюджету, а також сприяють зайнятості населення. Це насамперед легка і харчова промисловість, базові та наукоємні галузі (машино- і приладобудування, металургія, хімічна промисловість), а також галузі паливно-енергетичного комплексу. В агропромисловому секторі - це розвиток бази для переробки та зберігання сільськогосподарської продукції та розвиток соціальної сфери села. Практична реалізація всіх перелічених пріоритетів має на меті забезпечити, по-перше, реальну лібералізацію і макроекономічну стабілізацію економіки країни, а по-друге, перехід української економіки на рейки ефективного ринкового господарювання. Аналіз результатів перших років ринкових реформ свідчить, що в економіці України вже намітились певні тенденції її стабілізації, а також становлення ринкових механізмів господарювання. Свідченням цього є, по-перше, поступова реальна ліквідація централізованої системи розподілу ресурсів і директивного контролю підприємств з боку державних органів; по-друге, ліквідація дефіциту товарів, що існував раніше, і перехід значної частини населення у сферу приватного підприємництва; по-третє, трансформація форм власності та становлення нових форм господарювання. У цілому завдяки відповідній економічній політиці держави вже започатковано об'єктивні ринкові процеси, які в кінцевому підсумку мають забезпечити становлення та ефективне функціонування в Україні соціально орієнтованої ринкової економіки.

Частина IX. ОСНОВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ В КРАЇНАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Розділ 42. Становлення та еволюція економічної теорії

§ 1. Становлення економічної теорії як самостійної науки

§ 2. Марксова концепція розвитку політичної економії. Сучасні оцінки

§ 3. Трагування розвитку економічної теорії в сучасних моделях

§ 4. Класична ситуація та її зміни - методологічний ключ адекватного розкриття розвитку економічної теорії в країнах ринкової економіки

§ 5. Плюралізм і класифікація теорій та напрямів світової економічної думки

Розділ 42 СТАНОВЛЕННЯ І ЕВОЛЮЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

§ 1. Становлення економічної теорії як самостійної науки

Економічна теорія тісно пов'язана з потребами, інтересами, мотивами суспільства та особи, необхідністю раціонального використання всіх видів ресурсів з метою максимально можливого задоволення матеріальних і духовних потреб людини.

Одвічність цих проблем наштовхує на думку про стародавнє походження економічної теорії як особливої самостійної галузі знань. Саме так тлумачили питання про виникнення економічної теорії перші історики світової економічної думки євроцентристського напрямку. Це праці: А. Бланкі "Історія політичної економії в Європі з стародавності до теперішнього часу в 2 т. (Париж, 1837-1838), Л. Реньє "Політична економія і землеробство: кельтів, германців та інших народів Європи, персів та фінікійців, арабів та іудеїв, єгиптян та карфагенян", в 4 т. (Женева - Лозанна - Париж, 1818-1823), А. Вільнев-Баржемон "Історія політичної економії, або Історичні, філософські і релігійні етюди про політичну економію стародавніх і сучасних народів" (Париж, 1841).

Однак незабаром було доведено неспроможність такого підходу. По-перше, піддалися критиці як помилкові погляди А. Бланкі та його прихильників: виведення старовинності теорій із стародавності установ та господарського побуту. В цьому випадку вони змішували економічну науку з явищами, що вивчаються нею. Однак визнати, що скрізь, де мають місце багатство, обмін, гроші, ціна, податки, має існувати і економічна наука, рівнозначно твердженню, нібито астрономія становить неминучий наслідок руху світил, а фізіологія необхідно впливає з явищ рослинного і тваринного життя (П. Россі, Н. Бодрільяр).

По-друге, було з'ясовано, що одвічність і насущність проблем економіки не сприяли, а, навпаки, заважали ранній появі економічної теорії як самостійної науки. По-третє, було звернуто увагу на бідність теоретичного осмислення явищ економічного життя в стародавньому світі та неправомірність ототожнення його з економічною теорією як особливою галуззю науки.

Трудність визначення начал економічної науки і її засновників полягає в тому, що протягом багатьох віків теоретико-економічні трактування не становили особливої науки. Тому економічний матеріал був розкиданий по творах про політику, мораль, право, історію тощо. У зв'язку з цим видатний австро-американський вчений Й. А. Шумпетер (1883-1950) розмежував економічну думку - погляди, що переважають в будь-який певний час в будь-якому суспільстві, і економічний аналіз як результат наукових зусиль. "Історія економічної думки розпочинається з письмових джерел національних теократій стародавнього світу, - вважав він. - Однак історія економічного аналізу розпочинається лише з греків".

В історичному розвитку будь-якого знання практика передує мистецтву, а мистецтво - науці. Це повною мірою стосується економічної теорії. Тривалий час вона була практикою в руках народів та урядів, потім формувалась в деякі загальні приписи, правила, рецепти для окремих випадків і завдань (перетворення на мистецтво) і лише після тривалого процесу розвитку почала давати цілісне пояснення економічного життя і оформилась як самостійна наука.

У працях давньогрецьких мислителів зустрічаються перші спроби теоретичного осмислення принципів організації та управління господарством, аналізу понять "поділ

праці", "товар", "обмін", "гроші" тощо. Ксенофонт (близько 430-355 р. до н. е.) і Арістотель (384-325 р. до н. е.) ввели термін "економія" ("ойкономія"). Бук-вально він означав мистецтво про ведення домашнього господарства ("домоводство") і точно відповідав своєму змісту.

Старогрецька "ойкономія" - це звід міркувань і порад щодо управління домом, рабовласницьким господарством, система прав-вил його організації. Арістотель протиставив природності "ойко-номії" протиприродність "хремастики" (від слова "хрема" - май-но, володіння) як мистецтва наживи.

Таке протиставлення відбивало погляди аристократії, яка пов'язувала свої перспективи із землеробством і протиставляла себе класу торговців. Арістотель розділив також політику і економіку: перша займалась державними питаннями, а друга - питаннями ведення рабовласницького помістя. Потрібен був тривалий час і значний соціально-економічний розвиток для подолання протиставлень, про які йшлося.

У середні віки, коли також панувало натуральне виробництво, економія як настанови з організації та управління феодалським помістям була близька до ксенофонтарістотелівської "ойкономії". У зв'язку з утворенням централізованих держав виникла потреба в обґрунтуванні їхньої економічної політики. Вона задовольнялася політичною економією (від слів "політикос" - державний, суспільний і "ойкономія").

Цей термін ввів французький дворянин А. Монкретьєн (1575- 1621) в своїй головній праці "Трактат політичної економії" (Руан, 1615). Автор виклав свої поради королю Людовіку XIII щодо ведення державного господарства, збереження та примноження багатства (збирання податків і мита, заходи щодо розвитку торгівлі, ремесла тощо). З самого початку А. Монкретьєн та інші автори під політичною економією мали на увазі не стільки еко-номічну теорію, скільки рекомендації щодо економічної політики держави. У зв'язку з цим на відміну від попереднього "домоводства" рання політична економія - це "державоводство", збирання прав-вил та настанов з організації та управління державним господарством.

Парадокс подальшого розвитку науки полягав у тому, що за власне економічною теорією, покликаною вивчати об'єктивні економічні закони, міцно закріпився термін політична економія. Про це свідчать назви основних праць таких провідних економістів, як Д. Рікардо ("Начала політичної економії та оподаткування", 1817), С. Сісмонді ("Нові начала політичної економії", 1819), Ж. Б. Сей ("Трактат з політичної економії", в 2т., 1803 р., "Катехізіс політичної економії", 1817 р., "Повний курс практичної політичної економії", в 6т., 1828- 1829), Дж. С. Мілль ("Основи політичної економії", 1848), Т. Ф. Степанов ("Записки про політичну економію", в 2 т., 1844, 1848), І. Я. Горлов ("Начала політичної економії", в 2 т., 1859, 1862) та ін.

Становлення політичної економії (економічної теорії) як самостійної науки відбулося в XVII-XVIII ст. Й. А. Шумпетер підкреслював, що неможливо встановити точну дату її народження. Існування сучасної йому економічної науки він вважав загальноновизнаним у результаті тривалого процесу, який протікав між серединою сімнадцятого і кінцем вісімнадцятого віків. На думку К. Маркса, політична економія "як самостійна наука виникла лише в ману-фактурний період". Дещо іншу позицію займав глава так званої нової (молодої) німецької історичної школи Г. Шмоллер (1838-1917). Він вважав, що в особливу науку про народне господарство розрізнені частини, які належали до економічного знання, могли поєднатися лише в XVII-XIX ст. Визначний французький вчений-енциклопедист Ж. А. Кондорсе (1743-1794) у дослідженні "Ескіз історичної картини прогресу людського розуму" (1794) відзначав панування індиферентизму до політичної економії ще на початку XVIII ст. Розвиток політичної економії вчений відносив лише до другої половини століття, пов'язуючи його з іменами англійських економістів Дж. Стюарта, А. Сміта і особливо французьких фізіократів.

Природно, що в працях економістів здавна важливе місце належить з'ясуванню причин більш пізньої, порівняно з іншими галузями знань, появи економічної теорії як самостійної науки. По-ряд із західноєвропейськими вченими одними з перших у світовій літературі дослідили це питання відомі українські вчені - професори Т. Ф. Степанов (1795-1847), І. В.

Вернадський (1821-1884), М. М. Вольський (1834-1876) та ін.

Можна виділити три причини такого стану. Перші стосувалися особливостей психології людського мислення, другі - природи та сутності предмета економічної науки, треті - загальних умов роз-витку людського знання взагалі та економічного зокрема.

При з'ясуванні причин першого роду було зроблено висновок, що наочність, звичність, щоденність (буденність) процесів та явищ економічного життя заважали ранній появі особливої науки про

них. З наукової точки зору вони тривалий час вважалися нецікави-ми проблемами або не "проблемами взагалі".

До причин другого роду належали такі необхідні умови для ви-никнення економічної теорії як самостійної науки: тривалий істо-ричний досвід господарювання, наявність багатого запасу пережи-тих фактів; значний розвиток методів дослідження, пізнавальної могутності та освіти взагалі; високий ступінь розвитку і вдоскона-лення інших наук (природничих, політичних, історії, філософії тощо), які дають ряд основоположних посилок, засновок для побудови системи економічних знань.

Причини третього роду криються в специфіці співвідношення практики, мистецтва і теорії, коли вона розглядається в процесі історичного розвитку.

Слід звернути увагу на дві обставини. По-перше, подальші до-слідження питання, що розглядається, виявили в ХХ ст. вражаючу подібність дослідження напрямів мислення і аргументів економіс-тів минулого і сучасності. По-друге, незважаючи на достатню кіль-кість оригінальних досліджень у минулому і сьогодні, питання про причини порівняно пізнього виникнення економічної теорії до цього часу залишається по суті відкритим. У фундаментальній праці "Еко-номічна думка в ретроспективі" англійський професор економіки М. Блауг знову повертається до нього. Вчений констатує, що еко-номічна теорія як самостійна галузь дослідження не виникає до XVII ст. Він висуває ряд можливих причин: економічні угоди в по-передні століття не інтегрувались на національному або навіть ре-гіональному рівні; економічні системи строго обмежувалися воен-ними або політичними міркуваннями; економічні мотиви впливали лише на деякі аспекти суспільної поведінки.

В останній чверті XVIII ст. політична економія (синонім еконо-мічної теорії) відокремлюється від політики, права, моральної філо-софії, в межах яких вона до цього часу формувалася. Визначаються її предмет, метод, завдання. На початку XIX ст. запроваджується самостійний університетський курс політичної економії. Одним з перших в Європі такий курс почав читатися в Російській імперії. Так, статут Академії наук Росії 1803 р. вперше визначив її завданням вдосконалення поряд з іншими науками політичної економії та ста-тистики. Наступного року політичну економію ввели як самостійну навчальну дисципліну в навчальні плани університетів Росії, в тому числі в Україні, а згодом - навіть гімназій та ліцеїв. Тим самим дістав офіційне підтвердження факт диференціації та розмежування суспільних наук. Такий самий розвиток відбувався у Великобританії, Франції, пізніше - в Німеччині та інших країнах Західної Європи. Отже, реальний процес становлення економічної теорії як са-мостійної наукової дисципліни і формальний момент її визнання та початку викладання як самостійної навчальної дисципліни не збі-гався в часі та просторі. Це посилювало хибні уявлення щодо пері-оду формування економічної науки.

Протягом першого століття існування економічної теорії були спроби заперечити необхідність особливої самостійної економіч-ної науки, "розчинити" її в соціології тощо (О. Конт, Г. Спенсер, Д. Інгрем та ін.). Проте їх було критично переборено та успішно подолано, і вони залишились моментом в історії економічної теорії. Водночас виявилася характерна риса процесу розвитку економіч-ної теорії - постійна незадоволеність її станом, дискусійність пи-тань. Й. Шумпетер відзначав: "В усі часи, включаючи і наш, стан економічної теорії, на думку сучасників, не виправдовував обгрун-тованих сподівань і заслуговував справедливої критики"*.

У XIX ст. загальноживаною назвою науки стала "політична економія", хоча спочатку в різних країнах пропонувались й інші терміни ("наука про народне господарство",

"національна економія", "соціальна економія" тощо).

На зламі XIX і XX ст. поряд з терміном "політична економія" з'явився новий "economics" (з англ. - економіка). Сьогодні цілий ряд авторитетних вчених-економістів виходять з того, що обидва терміни є синонімами. Так, в одній з найавторитетніших енциклопедій з економічних наук чотиритомнику "Нью Пелгрейв" (1987) вміщено спеціальну статтю проф. П. Гроеневергена про походження, зміни значення і сучасне співвідношення термінів "політична економія" та "економіко", де автор щодо обох цих термінів зазначає: "Відсутнє точне значення, пов'язане з обома термінами... Політична економія - дуже відповідна назва для зусиль деяких сучасних економістів відродити як практичні, так і теоретичні аспекти класичної традиції... На підході до XXI ст. обидва терміни вижили. Протягом їх існування обидва зазнали змін значення. Як би там не було, їх все ще можна по суті розглядати як синоніми - риса термінології, що відбиває цікаву особливість економічної науки"***.

До таких самих висновків прийшли і вчені України. "Економічна теорія, або економіка (economics) і політична економія - це не різні економічні науки..., а різні назви однієї й тієї самої науки, що розвивається", стверджує проф. І. Тивончук в статті "Про предмет і класифікацію сучасної економічної науки" (Економіка України. - 1995. - № 10. - С. 59). Проте в цілому сучасна економічна теорія за своїм змістом не є тотожною ні політичній економії, ні "економіко". Кожна з останніх має свій аспект дослідження і викладу. В центрі уваги "економіко" знаходяться проблеми ефективності використання обмежених ресурсів, а політичній економії - економічні виробничі відносини у співвідношенні з вартісними та соціальними категоріями. Сьогодні політекономічний аспект економічної теорії (позбавлений догматизму і традиційності) полягає в розкритті діалектичного взаємозв'язку економічних виробничих відносин з ефективним використанням виробничих ресурсів та організації господарського життя для зростання суспільного багатства.

Досвід людської цивілізації, розвиток якої з часом все більше прискорюється, свідчить, що розвиток економічної теорії тісно пов'язаний з розвитком економічної системи суспільства.

§ 2. Марксова концепція розвитку політичної економії. Сучасні оцінки

Серед ключових питань методології історії науки особливе місце належить проблемі вироблення теоретико-методологічного підходу до вивчення реального процесу руху наукового знання, з'ясування загальних закономірностей і специфіки функціонування та прогресу науки, зокрема економічної теорії. У найзагальнішому вигляді ця проблема отримує розв'язання в моделях розвитку науки.

Протягом другої половини XIX-XX ст. наука збагатилася низкою таких моделей. Серед них особливе місце належить концепції розвитку політичної економії, яка розвивалася на основі вчення К. Маркса. Її ключові положення - історичність форм суспільного виробництва, суспільні суперечності, класова боротьба, класові інтереси, криза, класична і "вульгарна" політекономія - несуть на собі відбиток основних ідей економічного вчення К. Маркса.

Сутність Марксової концепції така: "Розвиток політичної економії і породженої нею самою антитези іде в ногу з реальним розвитком властивих капіталістичному виробництву суспільних суперечностей і класової боротьби"***.

Характерною ознакою буржуазної політичної економії, за К. Марксом, є її позаісторизм та метафізика - розгляд підприємницького ладу, можливості розвитку якого в соціальне орієнтованому напрямі він не розрізняв, не як історично минулого ступеня розвитку, а, навпаки, як абсолютної, кінцевої форми суспільного виробництва. Безпосередньо звідси вчений робив висновок, що "вона може лишатися науковою лише до того часу, поки класова боротьба перебуває в прихованому стані або виявляється лише в одиничних проявах"*. Отже, науковий аналіз економічних явищ та процесів у межах буржуазного, тобто підприємницького, кругозору ставився в нерозривний зв'язок із загостренням класової боротьби, зміною становища в системі підприємництва різних класів та соціальних груп. Конкретним моментом кризи наукової (класичної) політекономії К. Маркс вважав 1830 р., пов'язуючи його із завоюванням буржуазією у Франції і Великобританії

політичної влади. Починаючи з цього моменту, класова боротьба, практична і теоретична, набирає все більш яскра-во виражених і загрозливих форм. Водночас, на думку К. Маркса, настала смертна година для наукової буржуазної політичної економії. Йшлося уже не про те, правильна чи неправильна та чи інша теорема, а про те, корисна вона для капіталу чи шкідлива, зручна чи не зручна. Неупереджене дослідження поступається місцем перед сутичками найманих писак, безсторонні наукові досліді замінюються упередженою, догідливою апологетикою. Отже, класичну школу замінила вульгарна буржуазна політекономія. Одно-часно формується антитеза останній - пролетарська політична економія.

У концепції К. Маркса історично вихідними моментом і теоретичною основою виникнення вульгарної буржуазної політекономії була класична школа. Таке парадоксальне, на перший погляд, положення пояснюється тим, що класичній школі, згідно з вченням К. Маркса, властива двоїстість - переплетіння наукових і вульгарних (ненаукових) елементів в її методології та теорії. Така двоїстість пронизує класичну економічну теорію з самого початку її існування.

Однак своєрідна кристалізація вульгарних елементів в особливий вид економічної теорії відбувається лише на певному історичному етапі розвитку. "Тільки після того як політична економія досягла певного ступеня розвитку і вилилась у сталі форми, тобто після А. Сміта, - наголошував К. Маркс, - від неї відділяється як окремий вид політичної економії той її елемент, що є лише відображенням зовнішності явища, як уявлення про нього відділяється її вульгарний елемент". Класична політекономія, за словами К. Маркса, досліджувала внутрішні залежності буржуазних відносин виробництва. На противагу їй вульгарній політекономії іманентне властиві розгляд лише зовнішніх, поверхових явищ конкуренції, затушовування суперечностей підприємницького виробництва, його апологетика тощо. Отже, для К. Маркса та його ортодоксальних прибічників посткласична економічна теорія - це вульгарна (неовульгарна) теорія, синонім ненауковості, примітивно-поверхової опісовості, апріорної орієнтації на спотворення реальності. В цілому вона втілювала принципово інші, ніж класична школа, методологію, пріоритети, системи цінностей, погляди на економіку тощо.

Узагальнюючи, можна зробити висновок, що підхід К. Маркса до історії політичної економії - це підхід з позиції розвитку підприємництва у буржуазній формі і загострення його суперечностей, зміни положення в суспільстві буржуазії та пролетаріату. Ортодоксальні марксисті абсолютизували Марксові положення і механічно перенесли їх на сучасність. Це класичний приклад поширеного серед прихильників марксизму прийому використання ідей свого вчителя, висунутих для конкретно-історичних умов, поза системою просторово-часових координат. Марксова теза про кризу класичної політекономії була догматично прийнята як констатація кризи буржуазної політекономії взагалі. На сторінках ортодоксальної марксистської літератури надовго запанувало сумнівне поняття "перманентної кризи" посткласичної економічної думки Заходу.

Відкидання ортодоксальним марксизмом науковості плюралістичної економічної думки має своє підґрунтя. Людина, як відомо, є біосоціальною істотою. Виходячи з ще зовсім короткого порівняно з розвитком життя на Землі строку людської цивілізації (приблизно 10 тис. років), у відносинах величезної більшості людства преважують біологічні основи. Проте ортодоксальний марксизм, виступаючи з месіанських (від давньоєвр. месія - спаситель), рятівних засад, сконцентрував увагу саме на соціальних відносинах людей, насамперед економічних. Ортодоксальний марксизм визначає свою теоретичну побудову, в тому числі соціально-економічного розвитку, як єдиний шлях розвитку до соціального буття людини, відкидаючи плюралістичні концепції як вузьокласові, що відображають інтереси невеликої меншини, і тупикові. Звідси непримиримість і нетерпимість до інших теорій розвитку відносин між людьми, зокрема економічних.

Відношення до Марксової концепції розвитку політичної економії в світовій економічній науці ніколи не було однозначним. Представники немарксистської економічної думки критично розцінюють розглянуту тут концепцію. Типові прийоми критики містять роботи багатьох західних істориків економічної думки (Й. Шумпетера, М. Блауга та ін.).

В економічній літературі колишніх країн командно-адміністративної системи Марксова концепція безроздільно панувала до кінця 80-х років. Вона обумовила однобічний, конфронтаційний, звернений характер відношення ортодоксальних марксистів до економічної думки Заходу. Все це призвело до свідомої самоізоляції марксистської теорії від світової, обмежило наукове вивчення немарксистських концепцій зарозумілим "викриттям" їх, завдало величезної шкоди розвитку економічної науки в колишньому СРСР та інших командно-адміністративних країнах.

Принциповою спробою модернізувати Марксову концепцію була теза про дві функції сучасної буржуазної політекономії - ідеологічну та практичну. Якщо в колишньому СРСР лише наприкінці 80-х років розпочався обережний перегляд тоталітарного напрямку марксистської концепції розвитку економічної теорії в цілому, то в Китаї, Чехословаччині, Польщі, Угорщині, а також в середовищі компартій європейських та інших країн він розпочався значно раніше. Вчені дійшли важливого висновку: аналіз сутнісних відносин (які також знаходяться в процесі трансформації) не вичерпує предмета економічної теорії. Він має містити також дослідження поверхових, але реальних і важливих відносин, взаємозв'язків (зокрема, господарського механізму та його ефективності). На цій підставі було критично подолано положення про "вульгарно-апологічний" характер сучасної економічної теорії Заходу, її "перманентну кризу".

На противагу самоізоляції економічної думки в колишніх командно-адміністративних країнах прийшло усвідомлення необхідності критичного переосмислення та реінтеграції її в світову, глибокого вивчення сучасної західної теорії.

Як відомо, трьома джерелами марксизму в цілому були класична німецька філософія, класична англійська політична економія та французький утопічний соціалізм. Щодо діалектики класичної німецької філософії, то вона загалом вписалась в марксистську теорію. Проте класична англійська політична економія з її ринковими, приватнопідприємницькими засадами не могла бути поєднана в практичному житті з французьким утопічним соціалізмом, з його соціальною і економічною справедливістю, рівністю, заснованими на суспільній власності, тощо. Практика, яка є критерієм істини, на прикладі розвитку країн командно-адміністративної системи довела це. Утопія залишилась тим, чим вона й має бути - нереальною, місцем, якого не існує в умовах сучасного етапу розвитку людської цивілізації. Без реального ринкового господарства губився особистий інтерес людини до напруженої праці.

Щодо Марксової економічної теорії, то вона потребує сьогодні не бездумного відкидання, а розвитку відповідно до сучасних умов людської цивілізації зі збереженням позитивних її засад (виділення дослідження економічних відносин у зв'язку з соціальними, ідея соціальної спрямованості економічної теорії на захист інтересів людей праці, системність аналізу, аналітичний пошук з поєднанням історичного і логічного, наукової абстракції і соціального експерименту і багато інших) як однієї з плюралістичних концепцій, що спрямована на соціальне буття людини. Тим більше, що сьогодні яскраво свідчить про необхідність використання різноманітних підходів як в економіці, так і в духовному світі людини в цілому. Про це свідчить навіть приклад взаємодії релігійних конфесій. Так, раніше непримиримі конфесії християнства знаходять точки співвідношення між собою та іншими релігійними напрямками, в тому числі іудаїзмом, мусульманством тощо. Водночас посилюються також фундаменталізм, ортодоксальність в цих конфесіях, які намагаються доводити протиріччя до антагонізму.

§ 3. Тракткування розвитку економічної теорії в сучасних моделях

Визначні представники немарксистських напрямів історії науки з метою аналізу її прогресу розробили в ХХ ст. ряд моделей. Найвідоміші серед них - кумулятивна, фальсифікаційна, наукових революцій, конкуруючих програм дослідження, циклічного розвитку. Вченим-економістам вони слугують вихідними теоріями для трактування реальних історичних процесів розвитку економічної теорії.

Кумулятивна модель. Виникнення її пов'язане з роботами відомого французького вченого П. Дюгема. Основні поняття моделі - "накопичення знань", "спадкоємність", "індивідуальний внесок у науку", "першовідкривачі" тощо - охоплюють її зміст. Наука роз-

глядається як сукупність фактів, теорій та методів, зібраних в під-ручниках, а розвиток її - як поступовий послідовний процес на-копичення наукових досягнень. Чимало вчених першої половини ХХ ст. з таких позицій трактували також розвиток економічної теорії. Сучасні економісти також застосовують кумулятивну модель. Автор підручника "Політична економія", що вийшов уже чотир-надцятим виданням, відомий французький вчений Р. Барр ствер-джує: "Сучасна економічна наука не відкидає нічого з того, що внесли в неї визначні економісти кінця минулого віку. Вона не протиставляє себе їх ідеям, а скоріше продовжує, розвиває або до-повнює їх по напрямках, на які її попередники не звернули належ-ної уваги або лише вказали. Крім того, вона відзначається збігом застосовуваних методів аналізу"

Насправді ж розвиток економічної теорії супроводжується пе-реломними етапами, які призводять до якісних змін у теорії, радикального перегляду попередніх уявлень про економіку. Іншими словами, він пов'язаний з еволюційними і революційними перію-дами. фальсифікаційна модель. Автор її - відомий американський філософ К. Поппер. Основні поняття моделі - "спростування гіпо-тез", "фальсифікаціонізм", "об'єктивне знання".

Сутність її поля-гає в тому, що історія науки- це історія безперервного висунення гіпотез і спростування їх в ході емпіричних перевірок (через експе-римент або спостереження). Необхідна негайна відмова від теорії, як тільки виявлено її фальсифікацію.

Однак проти моделі К. Поппера висунуто два основних ар-гументи. По-перше, зазначається, що реальний процес розвитку науки навіть у галузі природничих наук, не говорячи вже про еко-номічні, які мають значну специфіку, ніколи не був таким ра-ціо-нальним процесом. Відмова від фальсифікованих теорій настає лише в разі створення більш досконалої нової теорії. По-друге, ви-сунення гіпотез і спростування їх - один з методів наукового про-гресу. Розвиток науки супроводжується не тільки спростуванням помилкових гіпотез, а й доведенням правильних і тим самим лік-відацією їхнього гіпотезного характеру, доповненням основного змісту науки.

Модель наукових революцій. Суттєвий недолік розглянутих ра-ніше моделей полягає в тому, що в них принцип історизму обмежу-ється по суті лише декларуванням його і не є засобом історико-економічного пізнання. Подолати цей недолік покликані новітні моделі, які висунули представники історичної школи в методології науки Т. Кун, І. Лакатош, П. Фейєрабенд, Б. Колдуелл та ін,

У 60-х роках американський вчений Т. Кун розробив модель на-укових революцій, яка ще й досі знаходиться в центрі наукових дискусій. Ключові її поняття - "парадигма", "наукове товариство", "нормальна наука

НЕ ЗАВЕРШЕНО

Частина IX. ОСНОВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ В КРАЇНАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Розділ 43. Перша класична ситуація як розквіт політичної економії

§ 1. Становлення першої класичної ситуації: шлях від монетаризму до англійської класичної школи

§ 2. Варіанти класичної економічної теорії

Розділ 43

ПЕРША КЛАСИЧНА СИТУАЦІЯ ЯК РОЗКВІТ ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ

§ 1. Становлення першої класичної ситуації: шлях від монетаризму до англійської класичної школи

В галузі економічної науки настанню першої класичної ситуації передував тривалий період панування меркантилізму. Відомі вчені минулого і сучасності ставили і продовжують ставити низку дискусійних питань щодо меркантилізму. Однак беззаперечно, що саме він відбивав основні тенденції розвитку економічної думки і економічної політики в XV-XVIII ст. у різних країнах Європи. В сфері економіки меркантилізм відповідав періоду переходу від панування простого товарного виробництва до формування приватно-приємницького ринкового господарства.

Характерні особливості цього періоду - його тривалість, нерівномірність, неодноразовість настання і протікання в різних країнах. В країнах так званого другого ешелону підприємницького розвитку (Німеччина, ряд держав Центральної та Південної Європи та ін.) умови для існування меркантилізму зберігалися довше і наставали хронологічно пізніше, ніж в країнах так званого першого ешелону. Насамперед цим пояснюється тривалість меркантилізму - унікальне явище порівняно із швидкоплинною історією економіки та економічної думки XIX-XX ст.

Більшість вчених поділяють ряд загальних положень відносно оцінки характеру економічних поглядів і рекомендацій меркантилізму, розглядаючи його не як випадкове і хаотичне утворення, а як певну "квазісистему". Терміни "меркантилізм" (від італ. mercante - торговець, купець), "меркантильна система", "комерційна система" вперше почали застосовувати критики меркантилізму Ф. Ке-не і А. Сміт лише в другій половині XVIII ст. Меркантилізм, за словами М. Блауга, - це збірне поняття, вироблене внаслідок виявлення і об'єднання в єдине ціле спільних ознак, рис, принципів з багатовікових "неузгоджених" інтелектуальних зусиль, що сповнені суперечностей і відбивають багатоманітні обставини реально-го життя. Отже, роботам меркантилістів свідомо надається більше єдності та логічного зв'язку, ніж малось у них насправді.

На думку А. Онкена і Т. Негіші, меркантилізм - це не особлива перша школа економічної теорії, а емпірична система поглядів і рекомендацій. Тому меркантилізм - це все ще донауковий (доісторичний) період у становленні західної економічної теорії як самостійної галузі знань.

Меркантилізм розглядається в двох взаємопов'язаних площинах (аспектах): сукупність специфічних поглядів і економічна політика, що спирається на них в період переходу країн Європи від простого до розвиненого (приватно-приємницького) товарного виробництва. У літературі його називають також епохою так званого первісного нагромадження капіталу. Сутність його полягає у формуванні умов, необхідних для підприємницького розвитку виробництва (відокремлення безпосередніх товаровиробників від засобів виробництва, зосередження значного багатства в руках небагатих тощо). В соціальному плані воно зводиться до формування так званих третього і четвертого станів суспільства (тобто буржуазії та найманих робітників). Тому за своєю соціально-економічною сутністю первісне нагромадження капіталу - це пролог, передісторія, вихідна точка приватно-приємницької ринкової економіки. У меркантилістів суспільний інтерес зводиться до вираження і захисту інтересів купецтва і промисловиків.

Сутність і значення меркантилізму найповніше розкриваються через його економічні принципи. Провідні серед них: ототожнення багатства з грошима (а грошей - із золотом і сріблом); досягнення активного торгового балансу; заохочення вивезення готових вироб-

бів та дешевої сировини, в тому числі державними субсидіями, і заборона вивезення сировини, напівфабрикатів; заохочення розвитку національної промисловості; необхідність колоній як джерел дешевої сировини і ринку збуту виробів національної обробної промисловості; заохочення зростання населення для підтримання низького рівня заробітної плати і посилення національної могутності; протекціонізм у зовнішній торгівлі тощо. Всі вони сформовані на рівні здорового глузду, без достатнього теоретичного обґрунтування відповідно до об'єктивних умов, що існували.

З часів Ф. Кене і А. Сміта критичний аналіз меркантилізму займає особливе місце в світовій літературі. Ф. Кене і А. Сміт започаткували загальну критичну оцінку меркантилізму. Вони вважали, що для меркантилістів справді типовими є погляди, що багатство країни полягає в її запасах золота й срібла, що необхідно для забезпечення активного торгового балансу. З них випливає, на думку класиків, решта помилок меркантилістів.

Представники класичної школи критично розглядали меркантилістичну систему в цілому як "систему привілеїв і регламентації". Вона "замість того, щоб надати кожній людині можливість добиватися своїх інтересів на свій власний розсуд, наділяла одні галузі надзвичайними привілеями, а інші надзвичайними утисками".

Одна з характеристик першого класичного стану якраз і полягає в тому, що суворий вирок, винесений помилкам меркантилістів класичною економічною теорією, залишався в межах її поза сумнівами і критикою. Класична школа виступала як критичне подолання їх і знаменувала собою рух до зрілої економічної науки.

Проте в другій половині XIX ст. руйнація класичного стану супроводжувалася переглядом попередніх оцінок меркантилізму (В. Рошер, Г. Шмоллер, А. Онкен та ін.). З того часу релятивістські тлумачення меркантилізму як цілком раціональної, придатної для досягнення певних бажаних цілей політики існують і понині. Високу оцінку меркантилізму знаходимо, наприклад, у новітньому чотиритомнику "Меркантилізм. Критичні концепції в історії економічної теорії", що вийшов у Великобританії (1995 р.) за редакцією відомого шведського професора Л. Магнуссона. Видання містить вибрані праці відомих англійських меркантилістів XVII-XVIII ст. Е. Міссельдена, Т. Мана, Дж. Чайлда, Ч. Давенанта, Я. Вандерлінта та ін. Тут чітко проведена думка про те, що меркантилісти були більш тонкими і врівноваженими економістами, ніж твердили А. Сміт та його послідовники. Вони були далекі від наївної плутанини багатства з грошима і виробили належні пояснення функціонування у той час економічної системи. Пошук схожості (подібності) між епохою первісного нагромадження капіталу і сучасними умовами становлення підприємницької ринкової економіки в колишніх командно-адміністративних країнах та країнах, що розвиваються, дає додатковий імпульс релятивістським трактуванням меркантилізму. В літературі з питань сучасного захисту меркантилізму звертається увага на нескінченність дискусії про смисл меркантилізму.

Звичайно, ніякі сучасні трактування меркантилізму не можуть змінити його загальної критичної оцінки класичною школою економічної теорії, його неминучої історичної односторонності, обмеженості. Не змінюють вони і того факту, що шлях до першого класичного стану пролягав саме від меркантилізму до класики. У зв'язку з цим становить значний інтерес проведення компаративного (порівняльного) аналізу меркантилізму і класики під цим кутом зору. Проте для здійснення такого аналізу треба попередньо вирішити питання про критерії віднесення вчених до класичної школи. Справа ускладнюється існуванням неоднакових підходів до проблеми:

марксистського і кількох немарксистських.

За Марксом, який сконцентрував увагу на вичлененні провідних представників, класична школа економічної думки "починається в Англії з Уільяма Петті, а у Франції з Буагільбера і завершується в Англії Рікардо, а у Франції Сімонді". Згодом до представників класичної політекономії - перехідної епохи від класики до неокласики - було віднесено Дж. С. Мілля (1806-1873). Отже, період класичної економічної теорії охоплює приблизно другу половину XVII-середину XIX ст.

Часто до класичної школи на Заході зараховують також К. Маркса і Ф. Енгельса. Однак у

цьому випадку теоретико-методологічне джерело економічної теорії марксизму (англійська класична політекономія) ототожнюється із змістом теорії, фактично ігнорує принципові відмінності між ними, прослідковуючи тільки принципові зв'язки.

У поняття "класична економічна теорія" інший зміст вкладають Дж. М. Кейнс (1883-1945) та його чисельні прихильники. На порушення, за висловом Кейнса, "загальноприйнятого етикету" до складу класичної школи слід відносити послідовників Д. Рікардо аж до 30-х років ХХ ст., в тому числі А. Маршалла, Ф. Еджуорта, А. С. Пігу та ін. По суті "кейнсіанці" не розрізняють класичної та неокласичної економічної теорії. Підставою для цього є корінні спільні риси двох напрямів: положення про саморегулювання ринкової економіки, повне і раціональне використання ресурсів, обмежене втручання держави в економічне життя, неможливість економічних криз надвиробництва тощо.

Вирішальними ознаками класичної школи К. Маркс вважав: перенесення досліджень із сфери обігу в сферу виробництва; прихильність до трудової теорії вартості; абстрактно-дедуктивний метод дослідження; аналіз дійсних відносин виробництва; з'ясування причинно-наслідкових зв'язків економічних явищ і процесів, об'єктивних економічних законів. У зв'язку з цим коло економістів-класиків у нього досить обмежене.

Немарксистська економічна думка менш жорстко підходить до вирішення питання, більш розпливчате розглядає належність до класичної школи, беручи до уваги багатогранність переходів від однієї школи до іншої. Зокрема, не надається виключного, вирішального значення прихильності вченого до трудової теорії вартості, аналізу внутрішніх закономірностей виробництва. Тому плеяда економістів-класиків значно розширюється і охоплює всіх прихильників А. Сміта першої половини ХІХ ст. Серед них французькі Ж. Б. Сей, Ф. Бастіа, англійці Т. Р. Мальтус, Дж. Р. Мак-Куллох, Н. У. Сеніор, німці К. Рау, Г. Мангольдт, американець Г. Ч. Кері та ін. Всіх їх К. Маркс відніс до розряду "вульгарних". Найвідоміші представники класичної школи в Україні - професор Харківсько-го університету Т. Ф. Степанов (1795-1847), професори Київсько-го університету І. В. Вернадський (1821-1884), М. Х. Бунге (1823-1895), професор Новоросійського (нині Одеського) університету М. М. Вольський (1834-1876).

Найвідомішими перехідними економістами від меркантилізму до класики були ірландці У. Петті (1623-1687), Р. Кантільйон (1680-1734), англійці Д. Норс (1641-1691), Н. Барбон (1640-1698) та ін.

Такий підхід є плідотворним. Він дає можливість, з одного боку, відмовитись, відійти від спірного тлумачення питання Дж. М. Кейнсом та його послідовниками, які не розмежовують класичного і неокласичного напрямів економічної теорії. З другого - подолати недоліки моделі розвитку економічної науки, за якою існування класичної школи фактично обмежувалось Великобританією і Францією другої половини ХVІІ - 20-х років ХІХ ст.

Розвиток основних ідей, протилежних меркантилізмові, але із збереженням його здобутків, відбиває історію становлення і розвитку класичної економічної теорії, переходу економічної науки до першого класичного стану.

Принципові аспекти і відмінності меркантилізму та класичної економічної теорії узагальнено в табл. 11. Попередньо слід зауважити, що вони стосуються пізнього (розвиненого) меркантилізму і пізньої (розвиненої) класичної школи.

[Т.11](#)

Т а б л и ц я 1. Порівняльний аналіз меркантилізму і класичної економічної теорії

Проблема	Меркантилізм	Класична економічна теорія
1. Об'єкт дослідження	Перехідна доіндустріальна економіка від простого товарного виробництва до розвинутого товарного виробництва (підприємницьке ринкове господарство)	Підприємницька ринкова економіка мануфактурного періоду і епохи промислової революції — індустріальна економіка
2. Сфера дослідження	Обіг (торгівля)	Виробництво, розподіл, обмін, споживання
3. Предмет дослідження	Багатство (гроші як золото і срібло)	Багатство (товари, вироблені працею)
4. Джерело матеріального багатства	Зовнішня торгівля як особлива форма реальної праці	Праця взагалі в її суспільній сукупності, безвідносно до галузі виробництва
5. Метод дослідження	Описовий, емпіричний	Аналітичний, абстрактно-дедуктивний
6. Результати дослідження	Розробка окремих теоретичних положень і принципів економічної політики держави. Зміпання позитивних і нормативних аспектів економічної теорії	Аналіз об'єктивних економічних законів, що управляють виробництвом і розподілом товарів та послуг в ринковому господарстві. Вироблення рекомендацій для економічної політики уряду. Розрізнення позитивної і нормативної економічної теорії

т.11 2

Проблема	Меркантилізм	Класична економічна теорія
7. Джерело і мірило вартості товарів	Кількість грошей, виплачених за даний товар	Кількість затраченої на виробництво товарів праці (згідно з теорією трудової вартості) або витрат виробництва (згідно з теорією витрат виробництва)
8. Пріоритет економічних інтересів	Першість суспільних (державних) інтересів над особистими. Задоволення інтересів держави шляхом підпорядкування особистих інтересів	Першість особистих інтересів над суспільними (державними). Задоволення інтересів суспільства шляхом самореалізації особистих інтересів
9. Економічна роль держави (уряду)	Активне втручання держави (уряду) в економіку	Помірне втручання держави (уряду) в економічне життя (принцип "laissez faire" в сполученні з визначеними сферами втручання держави)
10. Економічна політика	Протекціонізм	Фритредерство

На фоні досягнень класичної школи теоретико-методологічна обмеженість меркантилізму впадає в очі. Водночас варто підкреслити заслуги меркантилізму у виникненні класики. Вони полягають у постановці перед наукою низки важливих питань і спробах їх тлумачення.

Меркантилісти також накопичили багатий фактичний матеріал з практики внутрішньої та зовнішньої торгівлі, грошового обігу, цін, господарювання в умовах переходу до підприємницької ринкової економіки. Він став ґрунтовною основою для теоретичного осмислення представниками класичної школи.

§ 2. Варіанти класичної економічної теорії

Виникнення і розвиток класичної економічної теорії відбулися в кількох варіантах, насамперед французькому і англійському, французький дістав назву фізіократії, а англійський - промислової, або англійської, школи, в якій класична школа досягла вищого рівня і вигляду. Особливі варіанти класики розвивали також Ж. Б. Сей, Т. Р. Мальтус, С. Сімонді.

Термін "фізіократія" (від грец. *fisios*- природа і *cratos* - сила, влада, панування; дослівно - "влада природи") вдало відбиває сутність однієї із впливових шкіл класичної економічної теорії.

Основоположник фізіократії Ф. Кене часто брав епіграфами до своїх праць вислови Ксенофонта і Арістотеля, в яких землеробство визнавалось -найважливішим і привілейованим заняттям. Ще далі пішли інші провідники фізіократії - А. Р. Ж. Тюрго (.1727-1781), В. Р. Мірабо (1715-1789), Г. Ф. Летрон (1728-1780), П. Мерсьє де ла Рів'єр (1720-1793), П. С. Дюпон де Немур (1739-1817). Вони вважали продуктивною галуззю лише землеробство, єдино продуктивною - землеробську працю, продуктивним капіталом - лише капітал, вкладений у сільське господарство. На думку фізіократів, тільки в землеробстві виникає чистий продукт (доход), як надлишок над витратами виробництва. Фізіократи піддали критиці меркантилізм з основних питань теорії та практики. Зокрема, вони, на противагу меркантилістам, вважали, що "гроші - не багатство, якого люди потребують для задоволення своїх потреб. Лише блага, необхідні для життя і для щорічного відтворення цих же благ, є такими, до володіння якими необхідно прагнути". Розглядаючи гроші тільки як засіб обігу, фізіократи вважали їх посередницьким багатством, яке зайняло місце первісних цінностей. Воно відразу ж зникло б при відсутності відтворення.

З цих теоретичних уявлень фізіократів випливали їхні рекомендації щодо економічної політики. Одна з головних рекомендацій - пріоритетне сприяння розвитку сільського господарства. Інша пропозиція - замінити численні прямі та непрямі податки "єдиним податком" на "чистий продукт (доход)" землевласників, звільнивши все інше населення країни від будь-якого оподаткування.

Те виключне значення, яке надавали землеробству в народному господарстві фізіократи, і безпосередньо пов'язане з ним трактування економічних категорій віддзеркалювало обмеженість їхніх поглядів умовами, коли сільське господарство у Франції того часу було пануючою формою виробництва. Ця обмеженість поглядів була критично подолана А. Смітом.

Водночас А. Сміт започаткував загальну високу оцінку школи фізіократів, підкресливши, що "її вчення у всіх відношеннях таке ж істинне, як благородне і ліберальне".

У подальшому економічна думка неодноразово поверталась до цих проблем.

По-перше, недоліки фізіократів пояснювались специфікою передреволюційної Франції другої половини XVIII ст. (наростання кризи феодальної системи, складне становище у сільському господарстві, утиски селян різноманітними феодальними поборами і податками тощо) і безпосередньою реакцією на меркантилістську політику. По-друге, критично аналізувалися помилкові трактування тих вчених (Б. Гільдебрант та ін.), які звинувачували фізіократів у нехтуванні розвитком промисловості та торгівлі, суперечності між їх покровительством землеробству і принципом державного неутручання в економіку. Насправді сприяння землеробству фізіократи вбачали в усуненні перешкод його розвитку (феодальні повинності, обмеження внутрішньої торгівлі хлібом, заборона вивезення хліба за кордон). Вони вимагали надання повної свободи підприємницької діяльності також в інших галузях економіки, а отже, відміни цехів і монополій в промисловості, ліквідації внутрішніх і зовнішніх митних зборів у торгівлі. Захищаючи вчення фізіократів від нападок деяких німецьких економістів, академік В. П. Безобразов (1828-1889) підкреслював: "Якщо

фізіократи, внаслідок крайнос-тей промислових та фінансових систем попереднього часу, вдавались до надто виключного піклування про землеробські інтереси (піклування, що не виходило, однак, за межі природного розвитку), то цілком несправедливо звинувачувати їх у бажанні усунути всі інші промислові інтереси та виробництва". По-третє, поступово долалась спрощена думка про незначний вплив фізіократії на госпо-дарську практику.

Обіймаючи в 1774-1776 рр. посаду генерально-го контролера фінансів Франції, рівнозначну посаді міністра фінансів, А. Тюрго (1727-1781) зміг провести в життя ряд указів та законопроектів, які відкривали можливості для лібералізації еконо-міки країни. Серед них - введення вільної торгівлі зерном і бо-рошном всередині країни; вільний ввіз і безмитний вивіз зерна із королівства; заміна натуральної подорожньої повинності грошовим поземельним податком; скасування ремісничих цехів і гільдій та ін. Щоправда, через три місяці після відставки А. Тюрго (травень 1776 р.) Людовик XVI відмінив усі новації міністра-реформатора. Однак і міністерська діяльність, і відставка Тюрго мали важливе історичне значення - відкриття нових перспектив економічного розвитку і розчарування феодалним устроєм. Фізіократія справила певний вплив на діяльність державних діячів в ряді інших країн - Італії, Німеччині, Польщі, Швеції та ін.

Головна теоретична заслуга фізіократів полягала в тому, що вони здійснили науковий аналіз суспільного відтворення. В своїй знаме-нитій "Економічній таблиці" (1758) Ф. Кене проаналізував склад сукупного суспільного продукту, рух його елементів як необхідну умову нового процесу виробництва і відтворення класів у соціаль-но-економічній структурі суспільства.

Ф. Кене поділив суспільство на три класи: 1) продуктивний клас (фермери і сільськогосподарські наймані робітники), який, оброб-ляючи землю, щороку відтворює багатство нації, авансує витрати

на землеробську працю і щороку виплачує доходи власникам землі;

2) клас власників (землевласники і залежна від них челядь, король, привласнювачі десятини - духовенство), який живе на "чистий продукт" землеробства; 3) "безплідний", або непродуктивний, клас (промисловці, купці, ремісники, наймані робітники в промисловості та ін.)і витрати якого оплачують два попередні класи.

На початок господарського року, за схемою Ф. Кене, перелічені класи володіють такими запасами продуктів і готівки:

1) продуктивний клас має запас землеробських продуктів на 5 млрд ліврів;

2) клас власників має запас готівки на 2 млрд ліврів, отриманих ним від продуктивного класу як орендну плату;

3) "безплідний" клас має запас промислових виробів на 2 млрд ліврів.

"Економічна таблиця" охоплює три зазначені класи, щорічно отримуване ними багатство і описує процес обміну між ними у вигляді ряду послідовних актів купівлі-продажу. При цьому про-дукти і гроші рухаються у протилежному напрямі.

1-й акт - клас власників купує у продуктивного класу сільсько-господарської продукції на 1 млрд ліврів для власного споживання;

2-й акт - клас власників на залишок готівки в сумі 1 млрд ліврів купує у непродуктивного класу промислову продукцію для власного споживання;

3-й акт - непродуктивний клас на отриману від власників за свої виробы готівку 1 млрд ліврів купує у класу власників продукти харчування;

4-й акт - продуктивний клас купує у непродуктивного класу на 1 млрд ліврів промислових виробів для відновлення основного капіталу;

5-й акт - непродуктивний клас на 1 млрд ліврів купує у про-дуктивного класу сировину для промислової переробки.

Отже, з 5 млрд ліврів сукупного продукту реалізовано 3 млрд, і гроші в сумі 2 млрд ліврів повернулися до продуктивного класу. Решта 2 млрд ліврів річного продукту витрачається в землеробстві. Оборот річного продукту в натуральній і грошовій формі забезпе-чує можливість безперервного, періодичного повторення виробни-чого процесу, тобто відтворення.

Прибічники Ф. Кене зустріли його "Економічну таблицю" з ве-личезним ентузіазмом і

вважали її вінцем фізіократичної школи. В. Мірабо навіть стверджував, що таблиця була одним з трьох великих відкриттів в історії людства (поряд з письмом і грішми). Однак згодом про таблицю забули як про таку, що, за висловом А. Бланкі, "не становить наукового інтересу". Ф. Енгельс відзначав, що вона була загадкою сфінкса, яка лишилася нерозгаданою для економічної теорії першої половини XIX ст. Заслуга К. Маркса полягає в тому, що він фактично заново відкрив таблицю, проаналізував її й одним з перших вказав на її наукове значення в написаному ним розд. 10 другого розділу твору ф. Енгельса "Анти-Дюрінг", де розглядаються певні проблеми історії політичної економії: "це таке ж просте, як і геніальне для свого часу зображення річного процесу відтворення, яке опосередковується обігом"*.

Відоме розмежування між фізіократією і англійською класичною школою пролягає по лінії неоднакового трактування сфери і конкретних джерел національного багатства, доходів, функцій грошей тощо. Представники англійської класичної школи (А. Сміт, Д. Рікардо та ін.) критично подолали обмежувальний галузевий підхід фізіократів у тлумаченні питань, які тут розглядаються. Тим самим було зроблено помітний крок у розвитку економічної теорії. Однак слід підкреслити, що певні відмінності між фізіократією і англійською класичною школою - це відмінності всередині теоретико-методологічної єдності, У зв'язку з цим звернемо увагу на ряд важливих спільних підходів. Серед них - єдність мікро- і макроаналізу; спроби розмежування дослідження "природного порядку", "природних законів" цього порядку (позитивний аналіз) і економічної політики держави (нормативний аналіз); визнання економічної свободи як найважливішого чинника ефективності та шкоди від монополізму в економіці тощо. По суті спільною для них є знаменита категорія "невидимої руки" (INVISIBLE hand), введена А. Смітом, під якою класики розуміли стихійну дію об'єктивних економічних законів в умовах вільної конкуренції, механізм саморегулювання ринкового господарства. В своїй головній праці "Дослідження про природу і причини багатства народів" (1776) А. Сміт неодноразово звертав увагу на спільні для класиків положення про те, що, дбаючи про свій власний інтерес, вигоду, кожний товаровиробник тим самим найкраще задовольнятиме і суспільні інтереси. Ідея збігання особистих і суспільних економічних інтересів - одна з центральних і найважливіших у класичній економічній теорії.

Класики всебічно обґрунтували принцип лесефер (laissez faire- не заважай), тобто державного невтручання в економічне життя. Однак помилково було б трактувати його як усунення держави із сфери економіки взагалі, адже А. Сміт чітко визначив і ґрунтовно проаналізував три великі галузі, в яких неможливо обійтись без втручання держави (національна оборона, захист правопорядку і кожного члена суспільства, забезпечення громадян необхідними суспільними благами, які не може або не бажає виробляти приватний бізнес). Тим самим по суті поставлено і для свого часу задовільно вирішено актуальне питання про межі співвідношення механізму саморегулювання ринкового господарства і економічної діяльності держави, недоліки ринку і функції держави (уряду). Як відомо, це одне з центральних питань сучасної економічної теорії, а також один з вирішальних критеріїв класифікації шкіл та напрямів західної економічної думки.

Класичний стан має свої особливості в різних країнах. Вони пов'язані з різним рівнем розвитку як самих країн, так і економічної думки в них.

Досягнення класичного стану не означає існування повної єдності поглядів представників пануючого напрямку і зникнення інших периферійних напрямів. А. Сміт наголошував на дослідженні зростання виробництва багатства народів та об'єктивних законів, що управляють ним, а Д. Рікардо і С. Сімонді - на розподілі цього багатства і його законах. Були відмінності в теорії реалізації, з одного боку, Ж. Б. Сея і Д. Рікардо, які вважали неможливими загальні кризи надвиробництва, і, з іншого боку, Т. Р. Мальтуса і С. Сімонді, які дотримувались протилежного погляду. Щодо теорії вартості, якій класики надавали виключно важливого значення, то і тут спостерігаються принципові відмінності. При всій непослідовності, суперечливості в різноманітних трактуваннях вартості А. Сміт тяжів до трудової теорії вартості. Д. Рікардо свідомо поклав її як вихідний методологічний

пункт дослідження в основу свого економічного вчення і намагався дослідити, наскільки всі інші економічні категорії відповідають (або суперечать) основній, на його думку, категорії - трудовій вартості. Ж. Б. Сей дотримувався теорії продуктивності трьох факторів виробництва, але поряд з цим висував також теорії витрат виробництва і попиту та пропозиції.

Представники марксистської економічної теорії традиційно вважають англійську класичну політекономію одним із своїх джерел. Проте при цьому вони розрізняють в теорії А. Сміта "наукові" елементи - трудову теорію вартості, "експлуатаційні" концепції розподілу доходів тощо - і "вульгарні" елементи, протилежні зазначеним вище. Вони вважають, що від "наукових" елементів А. Сміта стовповий шлях вів до Д. Рікардо і К. Маркса, а безвихідний - до Ж. Б. Сея і А. Маршалла.

Крім економічного вчення марксизму, яке почало формуватися в 40-і роки XIX ст. і перебувало під надзвичайно сильним впливом англійської класичної школи, в той же час бере початок історична школа в Англії та Німеччині (В. Рошер, Б. Гільдебрандт та ін.). Вона виступає альтернативним напрямом, протиставляє космополітичній класичній економічній теорії так звану національну, дослідженню об'єктивних законів зростання багатства і його розподілу - з'ясування етапів розвитку людського суспільства та їхній історичний аналіз, абстрактно-дедуктивному методу дослідження - емпіричний, описовий. Перший класичний стан відзначався також певною специфікою в різних країнах, яку зумовлювали насамперед особливості їхнього соціально-економічного розвитку. Для країн так званого другого ешелону підприємницького розвитку, включаючи Росію і Україну, вирішальним гальмівним фактором на шляху поширення класичної теорії було панування кріпосництва, що надто затяглося.

Боротьба представників різних концепцій навколо питання про шляхи соціально-економічного розвитку набувала особливої гостроти.

Класичний стан встановлювався пізніше і тривав ще й тоді, коли в країнах розвинутої ринкової економіки він вже змінився другим. На думку відомого українського економіста В. Голубничого, фізіократична школа в Україні розвинулася дещо пізніше, ніж на Заході, одночасно з англійською класичною політекономією. Головним представником фізіократії був В. Н. Каразін (1773-1842), ініціатор заснування Харківського університету і реформи освіти в Російській імперії. Щодо англійської класики, то вона дійшла в Україну ще за життя її основоположника Д. Рікардо і панувала тут до першої світової війни. Хронологічно більш пізнє становлення та існування першого класичного стану в країнах так званого другого ешелону посилювали його гетерогенність, зумовлювали своєрідне "накладення" на теорії класичної політекономії концепцій, притаманних другому класичному стану. На етапі становлення першого класичного стану в Росії та Україні спостерігався особливо помітний розрив між викладанням і знанням положень класичної економічної теорії й відсутністю належних умов для практичного втілення їх у життя. В подальшому він долався завдяки інтенсивному розвитку підприємницької ринкової економіки.

Для першого класичного стану в Україні, що входила до складу Російської імперії, характерним було специфічне спрямування зусиль вчених 40-70-х років XIX ст. в галузь історії економічної думки. Вони виступили авторами оригінальних досліджень класичної економічної теорії. Насамперед це праці професорів Київського університету Г. Д. Сидоренка "Тюрго. Политико-экономическое учение его в теории и в практическом применении" (К., 1858), Г. М. Цехановецького "Значение Адама Смита в истории политико-экономических систем" (К., 1859), А. Я. Антоновича "Теория ценности. Критико-экономическое исследование" (Варшава, 1877), М. У. Зібера "Теория ценности и капитала Д. Рикардо в связи с позднейшими разъяснениями" (К., 1871), "Развитие учения о налоге у экономистов А. Смита, Ж. Б. Сея, Д. Рикардо, Сисмонди и Д. С. Милля" (Х., 1870), Новоросійського (нині Одеського) університету І. І. Патлаєвського "Теория денежного обращения Рикардо и его последователей" (О., 1871).

Частина IX. ОСНОВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ В КРАЇНАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Розділ 44. Друга класична ситуація: епоха мікроекономічної

§ 1. Теоретичні засади неокласичної доктрини

§ 2. А. Маршалл і початок неокласичного аналізу

§ 3. Розробка Л. Вальрасом теорії загальної економічної рівноваги

Розділ 44

ДРУГА КЛАСИЧНА СИТУАЦІЯ: ЕПОХА МІКРОЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

§ Теоретичні засади неокласичної доктрини

Остання третина XIX ст. ознаменувалась настанням другої класичної ситуації в економічній теорії. На той час з розвитком ринкового господарства і продуктивних сил перед економістами постали питання, на які традиційна класична доктрина не могла дати висловленої відповіді. Соціально-економічні висновки та узагальнення ортодоксальної теорії виявились недостатніми для аналізу ринкового підприємництва, що швидко розвивалося. Особливої актуальності набуло питання індивідуальної поведінки суб'єктів господарювання, тобто проблеми мікроекономіки, і економічний аналіз почав розвиватись саме в цьому напрямі. І хоча один з фундаторів неокласичної теорії А. Маршалл вважав, що нові доктрини лише доповнюють старі, розширюють, розвивають, іноді виправляють їх, часто надають їм іншої тональності, по-новому розставляють акценти, але дуже рідко спростовують їх і що неокласична теорія є лише деталізованою чи осучасненою версією класичної доктрини, все ж період розвитку мікроекономічного розвитку економічної науки виявився дуже плідним з погляду відкриття нових методів дослідження, аналізу функціонування та порівняльної ефективності ринкової, чи цінової, системи розподілу ресурсів, дослідження впливу різних форм організації економіки на ціни, попит, пропозицію тощо.

Неокласична доктрина успадкувала від своїх попередників - ортодоксів - такі принципово важливі постулати механізму функціонування ринкового господарства, як саморегульованість економіки, ефективність цінової інформації, тотожність умов заощадження та інвестування.

Проте наприкінці XIX ст. цей перелік було доповнено ще двома, яких не знала класична теорія: абсолютна гнучкість цін та швидка їх реакція на порушення рівноваги і розподіл доходів відповідно до граничної продуктивності факторів виробництва (земля, праця, капітал).

Однак найголовнішим було те, що на зміну глобальним проблемам економічного зростання, збільшення та розподілу національного багатства між класами, що були центральними в роботах класиків (від А. Сміта до Дж. Ст. Мілля), друга класична ситуація принесла дослідження ціноутворення товарів на окремих ринках та найважливіших чинників, що впливають на нього: закономірно-стей формування споживчого попиту; варіювання пропозиції з точки зору поведінки окремих фірм у різних ринкових умовах; співвідношення попиту та пропозиції залежно від різних форм ринків; функціонування ринків факторів виробництва і механізму розподілу ресурсів та доходів.

Теоретичними засадами неокласичної доктрини є мікроекономічний аналіз і маржиналізм.

;

Мікроекономічний аналіз бере свій початок у працях французьких економістів А. Курно та Ж. Дюпюї.

Августу Курно (1801-1877) належить заслуга відкриття закону попиту, який стверджує, що попит є функцією ціни: $D = f(P)$ (де D - попит, P - ціна). Зміна величини попиту відбувається під впливом зміни цін при умові, що всі інші детермінанти залишаються постійними. Економічний аналіз Курно ґрунтувався на емпіричних спостереженнях і фактах, в результаті узагальнення яких він дійшов висновку і графічно показав, що крива попиту пов'язує в часовому відрізку об'єм продажу і ціну, за якою товар було реалізовано. А. Курно на основі свого методу розробив різноманітні моделі поведінки фірми, фундаментом яких була саме крива попиту. Найбільш відомими є його монополія та

дуопольна моделі. А. Курно аналізував монополію як чистий випадок і визначав криву попиту $D = f(P)$, функцію сукупного доходу $R = Pf(P)$ та функцію граничного доходу $M = f'(P) + Pf'(P)$, де $f'(P) < 0$, як об'єктивно задані для монополіста. Потім ці функції він зіставляв з функціями граничних та сукупних витрат, щоб довести, що дохід максимізується, коли $MC = MR$, де MC - граничні витрати, а MR - граничний дохід.

Як стверджував Курно, будь-яке ймовірне розширення виробництва буде припинене виробником, коли збільшення витрат перевищує збільшення прибутку.

Заклавши основи теорії чистої монополії, А. Курно розробив також концепцію дуополії, яка стала фундаментом таких важливих в економічному аналізі ідей, як модель недосконалої конкуренції та теорія ігор.

Теорія дуополії (два продавці) виходить з конкуренції і полягає в тому, що покупці оголошують ціни, а продавці пристосовують свій обсяг випуску продукції до цих цін.

Кожний дуополіст оцінює функцію попиту на продукцію і лише потім встановлює кількість для продажу, допускаючи при цьому, що обсяг випуску конкурента є незмінним.

Жюль Дюпюї (1804-1866), як і Курно, прийшов до висновку про обернену залежність між цінами та кількістю товарів, на які є попит. Проте, на відміну від останнього, він розглядав функцію попиту як функцію граничних корисностей: функція попиту нахилена негативно (низхідна), оскільки додаткова корисність, отримана від купівлі додаткових одиниць того самого товару, завжди знижується.

Ж. Дюпюї проаналізував проблему цінності суспільних благ, дійшовши висновку, що вона може бути вищою, ніж це відображає фактично сплачена за них ціна, оскільки переважна більшість людей готова заплатити за ці послуги більше, ніж платять насправді.

Ще у 1844 р. Ж. Дюпюї в роботі "Про вимірювання корисності громадських робіт" дав свою інтерпретацію взаємозв'язку граничної корисності та попиту, а також запропонував рівняння для кривої споживання.

Отже, вже в середині XIX ст. були розроблені мікроекономічні засади формування ціни, відповідно до яких процес урівноваження цін і кількостей продукції розглядався як результат ринкового обміну.

Ще одна теоретична засада неокласичного аналізу - маржиналізм - сформувалася в останній третині XIX ст. Його поява знаменувала поворот економічної теорії в бік потреб і корисності як основного фактора цінності, в бік граничного аналізу. Цей поворот мав глибоке коріння. Ще у XVIII ст. французький економіст Р. Кондільяк та італієць Ф. Галіані висловили принципово нову ідею про суб'єктивний характер цінності та залежність величини цінності речі від інтенсивності потреби в ній. Однак спроби побудувати теорію цінності на основі корисності наштовхувались на серйозну перешкоду - відомий "парадокс Сміта", який полягав у тому, що блага з високою споживною вартістю (наприклад, природні вода, повітря тощо) можуть мати малу мінову вартість або не мати її зовсім і навпаки (наприклад, діаманти, прикраси з дорогоцінних металів тощо).

Безпосереднім попередником маржиналістів був німецький економіст Г. Госсен, який першим сформулював закони психологічної оцінки благ. Зміст його концепції можна коротко сформулювати так: блага мають цінність для суб'єкта лише в тому випадку, коли їх кількість менша за необхідну, і ця цінність зменшується з доданням кожної додаткової одиниці.

У 70-і роки XIX ст. ці ідеї були доповнені та вдосконалені за допомогою граничного аналізу ("marginal analysis"), який дав назву цій течії економічної думки.

Існувало кілька гілок маржиналізму: австрійська, англійська, швейцарська, американська та ін. Усіх їх об'єднувало не лише граничний аналіз та оперування граничними величинами, а й ряд методологічних постулатів: неприйнятність ідей молодшої історичної школи про відсутність загальних економічних законів та хибність абстрактно-логічного методу дослідження; прагнення до ідеологічної нейтральності аналізу; примат обміну над виробництвом; трактування економічних суб'єктів як однорідних та рівноправних.

Виходячи з примату обміну над виробництвом, маржиналісти вивчали так звану "чисту економіку". Вони поставили перед собою питання: які так звані внутрішні закони визначають утворення цінності та ціни, а також розподіл доходів, якщо уявити, що

людина керується в своїй діяльності "принципом гедонізму" (що в перекладі з грецької означає насолода), тобто виходить з прагнення до задоволення свого інтересу.

Відповідаючи на це питання, маржиналісти відкрили так звані універсальні закони граничної корисності та граничної продуктивності.

Представники австрійської суб'єктивної школи стверджували, що цінність визначається граничною корисністю, що цінність "виробничих благ" (засобів виробництва) обумовлена цінністю продуктивних ними споживчих благ, що доходи - це ціна факторів виробництва, отже, вони підпорядковуються загальному закону цінності.

Л. Вальрас (Лозаннська школа) стверджував, що на ринку абсолютно вільної конкуренції ціна залежить від інтенсивності тієї останньої потреби, яка повинна бути задоволена. Це робить можливим урівноважити пропозицію та попит, і в цілому економіка чистоті конкуренції забезпечує рівновагу ціни продукту та факторів його виробництва.

Оскільки маржиналізм, як вважали його представники, вивчає універсальні закони, а також не залежить від ідеології, предмет його має бути "вічним", тобто це повинна бути така проблема, яка не змінюється з розвитком суспільства і не зачіпає чийсь класові інтереси.

Маржиналісти дійшли висновку, що предметом їх дослідження має бути проблема раціонального розподілу обмежених ресурсів, позаісторична за своєю суттю. У. Девонс, представник англійського маржиналізму, дав таке визначення предмету економічної теорії:

"Дано: певне число людей з різноманітними потребами та виробничими можливостями, котрі володіють землею та іншими джерелами сировини; необхідно визначити: спосіб використання їхньої праці, що максимізує корисність продукту".

Маржиналізм вперше поставив на наукову основу інтуїтивне уявлення, згідно з яким цінність блага має бути прив'язана до корисного ефекту. Це рішення ґрунтувалось на такому міркуванні:

в теорії цінності мова не повинна йти про всю сукупність потенційної корисності будь-якого блага в цілому, а лише про конкретну корисність, яку приносить певна кількість даного блага.

У цьому розмежуванні сукупної корисності блага (тобто корисності усього запасу чи усієї доступної даному індивіду кількості блага) і його граничної корисності (тобто корисності останньої одиниці з цього запасу чи з цієї доступної кількості) - головне концептуальне нововведення, привнесене у теорію цінності маржиналізмом, зокрема Австрійською школою граничної корисності.

В умовах масового розвитку виробництва споживчих вартостей, цінностей маржиналізм намагався відкинути теорію вартості, як і всі інші теорії, що розглядали цінність, вартість з боку витрат, пропозиції, виробника. Категорично стверджувалося, що в оцінці блага не можна брати за вихідну величину витрати суспільної праці, а слід виходити з його корисності та рідкості. Цінність, на думку представників Австрійської школи, залежить виключно від корисності і ніяк не може визначатись витратами виробництва. Такий нігілізм стосовно виробництва був явно надмірний і піддавався справедливій та аргументованій критиці.

Наприкінці XIX ст. стало очевидним, що для побудови стрункої та логічної теорії цінності корисність може слугувати не менш плідним відправним пунктом, ніж праця. Проте теорія граничної корисності виявилась такою самою недостатньою та односторонньою, як і витратна теорія вартості, до якої зводили трудову теорію вартості.

Для вирішення проблеми цінності необхідно було поєднати корисність із суспільними витратами, створити загальну теорію зіставлення результатів та витрат.

Лише після того, як це було зроблено фундаторами сучасного неокласичного аналізу А. Маршаллом та Л. Вальрасом, нова теорія здобула практично загальне визнання.

§ 2. А. Маршалл початок неокласичного аналізу

Значення теоретичного здобутку англійського економіста А. Маршалла (1842-1924) виходить далеко за просторові та часові рамки його життя та діяльності. Загальноновизнано, що запропоновані ним ідеї лягли в основу одного з найважливіших розділів сучасної

еконо-мічної теорії - мікроекономіки, визначили її структуру, постулати та категоріальний апарат. А. Маршалл спрямував економічний аналіз на розробку розгорнутої теорії ціни, дослідження факторів, що формують попит та пропозицію, забезпечують їх рівновагу. Вирішуючи ці проблеми, А. Маршалл вводить в економічну теорію поняття еластичності попиту на споживчі товари та вторинно-го попиту на фактори виробництва, надлишку споживання, репрезентативної фірми, квазіренти, надлишку попиту, економії та інші, які вплинули на подальший розвиток понятійного апарату еконо-мічної теорії.

А. Маршалл по суті обмежився вивченням проблеми ціноутворення з позицій окремих підприємств (а саме, стосовно представницької фірми, під якого він розумів фірму із середніми галузевими характеристиками). Таким чином він заклав основу мікроекономічного аналізу, в якому закономірності ціноутворення цілком зводились до дослідження функціональних зв'язків між попитом та пропозицією товарів і факторів виробництва.

В цілому плідність підходу А. Маршалла полягає в тому, що він створив засади розвитку мікроекономічного розділу сучасної еко-номічної теорії, що займається передусім вивченням проблем ціно-утворення стосовно окремих товарів, підприємств і ринків. Вирішальне значення для формування методології неокласичної теорії мало введення А. Маршаллом фактора часу в економічні дослідження, а також широке застосування ним частково-рівноважного підходу та функціонального аналізу.

В аналізі ціни А. Маршалл надавав виключного значення фактору часу. Він перший обґрунтував відмінності у взаємозв'язку між витратами та ціною залежно від того, який підхід (коротко-, середньо- чи довгостроковий) покласти в основу аналізу. А. Маршалл сформулював правило, згідно з яким ціна у короткостроковий період рівноваги попиту та пропозиції значною мірою залежить від попиту, тоді як при продовженні періоду рівноваги зростає вплив витрат виробництва, а ціна товару завдяки внутрішній та зовнішній економії знижується до певного "нормального рівня". А. Маршалл використовував фактор часу не тільки в аналізі ціни, а й попиту, пропозиції, доходів тощо.

Збагаченню методології економічного дослідження сприяв розроблений і широко використаний А. Маршаллом частково-рівноважний підхід, який полягає у застосуванні у своїх узагальненнях припущення *ceteris paribus* або "при інших рівних умовах", тобто він припускав, що всі інші фактори, за виключенням тих, які він в даний момент розглядає, залишаються незмінними. Такий метод спрощував процес аналізу шляхом виділення впливу того фактора, який досліджується.

Представники класичної школи в своїх наукових пошуках застосовували причинно-наслідковий аналіз. Розробляючи теорію цінності, вартості, А. Сміт, Д. Рікардо та інші намагалися віднайти її "джерело", щоб показати, як вона впливає з дії якогось одного абсолютного економічного закону.

На противагу причинно-наслідковому аналізу А. Маршалл застосовував функціональний аналіз, який оперує не "абсолютними", а відносними категоріями, тобто він аналізував економічні явища не за принципом руху від "фундаментальних причин" до "поверхових явищ", а за принципом взаємозалежності, взаємного визначення та взаємного впливу. Відштовхуючись від розвинутої ним теорії цінності як мінового відношення виробника та споживача через механізм взаємозв'язку вартості та корисності, А. Маршалл підійшов до створення власної теорії ціни як результату зіткнення на ринку ціни пропозиції з боку продавців (з їхньою орієнтацією на витрати виробництва) та ціни попиту з боку споживачів (з їх орієнтацією на граничну корисність). Звідси ринкова ціна визначалась як рівноважна функціональних залежностей попиту та пропозиції.

Отже, А. Маршалл відділив проблему цінності (вартості) від проблеми ціноутворення, відмовився від моністичного пояснення цінності (як це робилось до нього класиками та маржиналістами). Він пояснював ціни цінами, тобто ринкову ціну цінами попиту та пропозиції. При такому підході до проблеми зникли причинно-наслідкові зв'язки, і на перше місце висунулись зв'язки функціонального характеру.

Доробок А. Маршалла в розвитку методів економічного аналізу полягає в тому, що саме

йому вдалося остаточно поєднати дослідження в галузі економічної теорії з математичним апаратом, дати "зелене світло" подальшому бурхливому і плідному розвитку математичної економіки, що дістала назву економетрики, та пов'язаних з нею дисциплін та напрямів.

Слід також відмітити внесок видатного українського економіста Є. Слуцького (1880-1948), який започаткував такі відгалуження економетрії, як теорія поведінки споживача і аналіз числових рядів, завдяки чому звільнив функцію корисності від чисто суб'єктивного трактування, від розповсюдженого на той час уявлення про можливість визначення ступеня корисності благ.

У 1915 р. Є. Слуцький опублікував в італійському журналі "Сіог-паїе аедіі есопотізіц геуізіа" працю "До теорії збалансованого бюджету споживача", в якій поставив під сумнів гедоністичну концепцію маржиналізму. Застосувавши ординалістський підхід (пізніше його використовували такі видатні економісти, як Дж. Хікс, Р. Аллен, П. Самуельсон), Є. Слуцький сформулював корисність у вигляді чисто емпіричного поняття, зв'язав цю функцію з рухом цін і доходів.

Використавши категорію "віддання переваг споживачам", він зробив вдалу спробу звільнити функцію корисності від суто суб'єктивного трактування, переніс акцент із безперспективної у методологічному плані проблеми визначення ступеня корисності благ на проблему порівняння відносних рівнів корисностей різних благ. Таким чином, був зроблений серйозний крок у напрямі звільнення теорії попиту і пропозиції від жорсткої прив'язки до поняття "суб'єктивна цінність", поєднання аналізу функції корисності з грошовими доходами і споживчим бюджетом.

§ 3. Розробка Л. Вальрасом теорії загальної економічної рівноваги

Формування неокласичної теорії завершилось розробкою системи загальної економічної рівноваги та її математичною інтерпретацією, здійсненою швейцарським економістом Л. Вальрасом (1834- 1910). Ця теорія акцентує увагу на наявності широкої та складної системи взаємозв'язків у сучасній економіці. Вона контрастує із спробами У. Девонса та теоретиків Австрійської школи знайти просту причинну залежність між граничною корисністю та цінами споживчих і виробничих благ. Крім того, теорія контрастує і з частково-рівноважним аналізом А. Маршалла, який ігнорував взаємозв'язки всієї економічної системи, фокусуючись на специфіці окремих фірм та ринків.

І хоча попередники Л. Вальраса (Ф. Кене, А. Курно) розуміли, що економіка складається з багатьох взаємопов'язаних частин і що для вирішення якихось проблем певної частини економічної системи необхідно проаналізувати всю систему та її взаємозв'язки, проте вони або не займалися математичною інтерпретацією мікроекономічних відносин (Кене), або вважали проблему економічної рівноваги недосяжною для математичного аналізу (Курно).

Л. Вальрас оволодів проблемою; передбаченою його попередниками, і продемонстрував, що ця проблема вирішується, принаймні в принципі.

Модель загальної рівноваги Вальраса відзначається насамперед широтою охоплення економічних процесів. Він використовував систему моделей. Переходячи від простого до складного, Вальрас поступово включав у систему загальної рівноваги все нові компоненти: теорію обміну, теорію виробництва, теорію капіталізації.

Математична інтерпретація системи загальної економічної рівноваги Вальраса показує, що всі змінні величини системи пов'язані відносинами функціональної залежності, тому їх значення повинні бути встановлені одночасно, тобто одномоментно повинні бути встановлені всі ціни рівноваги і відповідні їм урівноважені кількості виробничих послуг і готових продуктів.

Більшість економістів вважають, що теорія економічної рівноваги Л. Вальраса, досконала за своєю математичною формою, є досить обмеженою за змістом. Вальрас не здійснив широкого статистичного дослідження, необхідного для забезпечення конкретних рішень кожного з рівнянь системи. В дійсності тут існують великі проблеми в специфікації відповідних рівнянь точними термінами та в зборі даних такого великого об'єму.

Можна зазначити й те, що система Вальраса має яскраво виражений статичний характер: стан рівноваги на всіх ринках, обумовлений даними перевагами споживачів, даною кількістю виробничих ресурсів і фіксованими виробничими коефіцієнтами, встановлюється на певний момент.

Дж. Хікс, лауреат Нобелівської премії, відмічає, що Вальрас "не підійшов до законів формування змін його системи загальної рівноваги. Він міг сформулювати умови, які торкаються цін, встановлених з урахуванням даних ресурсів і даних переваг, але він не пояснив, що станеться, коли смаки чи ресурси зміняться".

Однак наявність цих проблем не означає приниження важливості внеску Л. Вальраса у розвиток економічної теорії. На відміну від А. Маршалла Л. Вальрас все ж продемонстрував здатність аналізувати складну економічну проблему саме з допомогою математичного інструментарію. Більше того, він зумів показати, що рівновага домогосподарств і ринків споживчих товарів узгоджується з рівновагою фірм і ринків факторів виробництва. Подальші пошуки економічно змістовного вирішення цієї проблеми призвели до серйозних позитивних нововведень в методах економічного аналізу.

Становлення і розвиток другого класичного стану, як і першого, в різних країнах відзначалися національною специфікою і відбивали її. В Україні ця специфіка виявилась у тому, що, по-перше, класичний стан настав дещо пізніше порівняно із Західною Європою. По-друге, маржиналізм і неокласичний напрям в економічній теорії були менше поширені. Таке становлення супроводжувалося більш гострим протиборством з іншими теоріями (особливо марксизму та історичної школи). По-третє, пошук консенсусу серед економістів виявився в оригінальних спробах поєднання теорій трудової вартості та граничної корисності, граничної продуктивності факторів виробництва Дж. Б. Кларка і М. І. Туган-Барановського, а також виникненні такого специфічного явища, як "легальний марксизм"*.

Серед українських економістів - представників маржиналізму - виділяються, окрім Є. Є. Слуцького, професори Київського університету Д. І. Піхно (1853-1913), О. Д. Білімович (1876-1963), професор Новоросійського університету Р. М. Орженцький (1863- 1923). Вони були не лише добре знайомі з економіко-математичними працями західних вчених, а й самі здійснили оригінальні дослідження, які справили значний вплив на розвиток світової економічної думки ХХ ст.

Частина IX. ОСНОВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ В КРАЇНАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Розділ 45. Кейнсіансько-неокласичний синтез - визначальна характеристика третьої класичної ситуації

§ 1. Економічна теорія Дж. М. Кейнса

§ 2. Кейнсіансько-неокласичний синтез як наслідок перегляду теорії Дж. М. Кейнса

§ 3. Посткейнсіанство: новітня критика кейнсіансько-неокласичного синтезу

Розділ 45

КЕЙНСІАНСЬКО-НЕОКЛАСИЧНИЙ СИНТЕЗ ВИЗНАЧАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТРЕТЬОЇ КЛАСИЧНОЇ СИТУАЦІЇ

§ 1. Економічна теорія Дж. М. Кейнса

У ХХ ст. західна економічна теорія ринкового розвитку виступила з неокласичним напрямом, який продовжував визначати специфіку другого класичного стану. Проте згодом ситуація кардинально змінилася під впливом двох визначальних тенденцій розвитку.

По-перше, у зв'язку з перемогою Жовтневої революції 1917 р. в Росії, а після другої світової війни подібних революцій в ряді інших країн Східної Європи, в Китаї та інших країнах Азії і на Кубі марксизм тоталітарного напрямку став єдиною безальтернативно пануючою течією в країнах командно-адміністративної системи, залишаючись однією з течій в інших країнах світу. Разом з тим в ринкових країнах набув подальшого розвитку марксизм соціал-демократичного напрямку. В країнах командно-адміністративної системи умови, як виявилось, перешкождали розвитку творчого марксизму. Проте практика першого періоду існування командно-адміністративної системи довела значну плідність активного втручання держави в економічні процеси. Лише згодом, коли, з одного боку, були розв'язані екстремальні завдання відбудови народного господарства, що потерпіло від воєн, розрух тощо, а з другого - було здійснено фактичне одержавлення усієї економіки, роль держави в економічному житті була доведена до абсурду.

По-друге, вже в 30-ті роки небувалої раніше гостроти набули кризові процеси в економіці й економічній ринковій теорії Заходу. Існувала нагальна потреба у новій ринковій теорії, яка б переконливо пояснила існування таких явищ, як масове безробіття, тривале падіння виробництва, наявність невикористаних виробничих потужностей при відносній вузькості народного споживання тощо, і показала можливі шляхи виходу з кризового становища без знищення ринкових основ господарювання.

По-третє, певні нові теоретико-методологічні підходи до аналізу ринкового підприємницького господарства заклали інституціоналізм (від лат. institutio - настанова, institutum - устрій, уста-нова), що виник в США наприкінці ХІХ ст. і зміцнів в 20-ті роки ХХ ст. (Т. Веблен, У. Мітчелл). Ці підходи полягали у розгляді впливу "інституції", під якою розуміється будь-яке стійке об'єднання людей для досягнення певних цілей (сім'я, партія, профспілка, церква, трест, держава тощо), на суспільство, в тому числі економіку. При цьому політична влада розглядалась як вираз скоординованої діяльності різних прошарків і груп суспільства. Погляди інституціоналістів послуговували критичному розхитуванню ортодоксії другої класичної ситуації і заклали певні можливості нового підходу до аналізу ринкової економіки на новому етапі її розвитку. Зазначені погляди інституціоналістів були генетичне і логічно пов'язані з теорією бюрократії, авторитету і влади, розробленою видатним німецьким вченим М. Вебером (1864-1920).

Нагальна потреба в новій ринковій теорії була задоволена виходом у світ праці Дж. М. Кейнса "Загальна теорія зайнятості, відсотка та грошей" (1936). Після цього більшість молодих економістів-ринковиків стали послідовниками теорії Кейнса. В ній була піддана обгрунтованій критиці ідеалізація класиками механізму ринкового саморегулювання, доведена необхідність активного державного втручання в економіку і запропоновані інструменти регулювання.

За Кейнсом, досягнення повної зайнятості можливе при наявності ефективного попиту. Під ним розуміється та величина сукупного попиту на реальний обсяг національного

виробництва, при якій підприємці сподіваються отримати максимальний прибуток*. Однак досягнути повної зайнятості виключно за рахунок дії стихійних ринкових сил неможливо. У зв'язку з цим Дж. М. Кейнс відкинув як помилковий основоположний закон класичної і нео-класичної економічної теорії - так званий закон Ж. Б. Сея, згідно з яким пропозиція автоматично породжує власний попит.

Зростання сукупного попиту гальмують два фактори. Перший - психологія споживачів. Кейнс вивів основний психологічний закон:

"люди схильні, як правило, збільшувати своє споживання із зростанням доходу, але не в тій мірі, в якій зростає доход". Схильність до споживання знижується, а схильність до збереження зростає.

Другий негативний фактор - зниження ефективності інвестицій капіталу. Із збільшенням розмірів нагромадженого капіталу норма прибутку знижується пропорційно закону спадної продуктивності капіталу.

Вихід із становища Кейнс вбачав у збільшенні інвестицій, відводячи їм вирішальну роль у розширенні ефективного попиту. "Оскільки при збільшенні зайнятості витрати споживачів зростають по-вільніше, ніж підвищується ціна сукупної пропозиції, збільшення зайнятості виявиться нерентабельним, якщо тільки резерв, що утворився, не буде "заповнений" збільшенням інвестицій". Для визначення кількісної залежності між приростом інвестицій і приростом національного доходу Кейнс використав концепцію мультиплікатора*. За словами Кейнса, принцип мультиплікатора дає загальну відповідь на питання про те, як коливання інвестицій, що становлять відносно невелику частку національного доходу, здатні викликати такі коливання сукупної зайнятості та доходу, які характеризуються значно більшою амплітудою.

Для збільшення інвестицій необхідно, по-перше, знизити ставку відсотка на кредити, по-друге, збільшити державні витрати (розширення державних закупок товарів і послуг, державного інвестування), по-третє, підняти рівень ефективності капіталовкладень. З цією метою Кейнс пропонував два інструменти регулювання ефективного попиту - грошово-кредитний і бюджетний, віддаючи перевагу останньому.

Внесок Дж. М. Кейнса в економічну теорію полягав насамперед у застосуванні макроекономічного методу дослідження, тобто аналізу залежностей між агрегативними величинами на народногосподарському рівні - національним доходом, споживанням, збереженням, інвестиціями, сукупним попитом, сукупною пропозицією тощо. З іменем Кейнса справедливо пов'язуються виділення і розвиток макроекономіки як невід'ємної складової частини загальної економічної теорії (поряд з мікроекономікою). Кейнс застосував функціональний аналіз для встановлення кількісних взаємозалежностей між економічними змінними.

Виступивши з критикою закону Сея, Кейнс відкинув догми нео-класичної економічної теорії про можливість досягнення повного і раціонального використання ресурсів без допомоги держави. На відміну від неокласики він висунув на перший план сукупний попит, з яким пов'язав вирішення всіх актуальних проблем ринково-го господарства. Як підкреслював Л. Харріс, Кейнс вбачав своє завдання в тому, щоб показати, що рівновага при повній зайнятості не є загальним випадком. Загальний випадок - це рівновага при наявності безробіття, а повна зайнятість - це лише особливий випадок. Щоб досягнути бажаного стану, повної зайнятості, держава зобов'язана проводити особливу політику щодо її досягнення, оскільки автоматично діючі ринкові сили цього не гарантують*.

Заслуга Дж. М. Кейнса полягала в дослідженні функціонування чотирьох взаємопов'язаних ринків (товарів, праці, грошей і облігацій) і виявленні факторів, які перешкоджають дії стихійних ринкових сил у встановленні рівноваги. До особливих допущень Кейнса належать три види нееластичностей: негнучкість ставок заробітної плати (і відповідно уповільнена реакція цін на зміни попиту та пропозиції), "ліквідна пастка" (особливий стан економіки в умовах глибокої депресії, коли збільшення кількості грошей в обігу не веде до зниження норми відсотка) і нееластичність інвестиційного попиту залежно від норми відсотка. При відсутності будь-якого із цих трьох допущень Кейнса його модель має автоматичну тенденцію до рівноваги з повною зайнятістю. Якщо

ж. в модель вводиться хоч одне із вказаних допущень, вона буде відтворювати рівновагу з безро-біттям. В цьому полягає принципова відмінність кейнсіанської моделі від класичної, яка завжди знаходиться в стані рівноваги з повною зайнятістю.

З часом більшість вчених-немарксистів оцінили теорію Кейнса як "кейнсіанську революцію", що здійснила переворот в економічному мисленні. Дж. М. Кейнса ставили в один ряд з найвидатнішими економістами-класиками, а його працю - з "Багатством народів" А. Сміта і "Капіталом" К. Маркса.

Поява "Загальної теорії зайнятості, відсотка і грошей" викликала бурхливу полеміку, в якій брали участь економісти провідних країн Заходу. Учасники дискусії захищали протилежні точки зору відносно проблем, висунутих у роботі Дж. М. Кейнса. Відомі представники неокласичного напрямку 30-х років (Г. Хаберлер, А. Пігу, Д. Робертсон, Ф. Хайєк та ін.) гостро критикували теорію Кейнса зі старих позицій. Однак неокласика була відтісна на другий план, епоха другої класичної ситуації завершилася. Проте специфіка нового, третього класичного стану полягала в тому, що теорія Кейнса в її первісному вигляді не стала панівною.

§ 2. Кейнсіансько-неокласичний синтез як наслідок перегляду теорії Дж. М. Кейнса

Уже з 30-х років розпочався поступовий теоретичний перегляд моделі Кейнса з метою влити її в систему загальної економічної рівноваги як особливого випадку. Цей варіант під назвою "стандартної кейнсіанської моделі", або "кейнсіансько-неокласичного синтезу", займав панівне положення в структурі ринкової економічної думки до кінця 60-х років. Він виник як наслідок трактування теорії Кейнса його послідовниками - відомими економістами Дж. Хіксом, А. Хансеном, Л. Клейном, П. Самуельсоном, Ф. Модільяні та ін. Їх трактування поєднало елементи кейнсіанської та неокласичної моделей і отримало назву кейнсіансько-неокласичного синтезу.

Перша його суттєва риса полягає в тому, що в основу покладено виведення макроекономічних поведінкових функцій із неокласичного постулату максимізації корисності окремими індивідами. Тому макроекономічні теорії сукупної поведінки будуються простим підсумовуванням індивідуальних функцій.

Друга суттєва риса синтезу - відмова від важливого кейнсіанського допущення про негнучкість цін і прийняття протилежної неокласичної передумови про їх цілковиту гнучкість, що пов'язано із введенням в кейнсіанську модель так званого ефекту Пігу, або реальних касових залишків.

Третя суттєва риса кейнсіансько-неокласичного синтезу - допущення про нейтральність грошей і зосередження уваги на рівно-вазі економіки в умовах повної зайнятості.

Нарешті, прибічники синтезу використовують закон Вальраса, який пов'язує воєдино ринки грошей, облігацій, товарів і робочої сили і застосовується переважно для дослідження рівноваги з повною зайнятістю.

Кейнсіанські противники неокласичного синтезу розглядають подібну спробу включити теорію Кейнса в зовсім не-придатну для цього вальрасівську систему загальної рівноваги як "безнадійну".

Кейнсіансько-неокласичний синтез був основою третього класичного стану, оскільки досяг статусу загальноприйнятої панівної ортодоксії. Цей процес в галузі економічної теорії обумовлений рядом причин. Основні з них: економічні (підрих віри у здатність вільної ринкової економіки автоматично підтримувати повну зайнятість і стабільність цін, практична ефективність кейнсіанських засобів економічної політики тощо); соціальні (досягнення соціального консенсусу представників приватного капіталу, середніх верств, значної частини робітничого класу); політичні (помітне тяжіння до реформізму); ідеологічні (вплив досвіду народногосподарського планування, соціальних заходів в колишніх країнах командно-адміністративної системи на економічну науку і політику Заходу, пропаганда політики активізму, заснованої на рекомендаціях прихильників кейнсіансько-неокласичного синтезу) та ін. Разом з тим відповідність кейнсіансько-неокласичного синтезу належному трактуванню "Загальної теорії зайнятості, відсотка і грошей" Дж. М. Кейнса не викликала до середини 60-х років серйозних сумнівів в академічній науці і викладанні її. Все це сприяло зміцненню панівного становища синтезу і усталенню

третього класичного стану.

§ 3. Посткейнсіанство: новітня критика кейнсіансько-неокласичного синтезу

У другій половині 60-х років серед прихильників економічної теорії Кейнса намітився новий поворот. Провідні неокейнсіанці Р. Клау-ер, А. Лейонхувуд, Р. Берроу, Г. Гроссман, П. Девідсон, С. Вайн-трауб (США), Дж. Робінсон, Р. Кан, Г. Шекл, Н. Калдор (Великобри-танія) та інші виступили з критикою кейнсіансько-неокласичного синтезу і

альтернативними витлумаченнями теорії Кейнса. Відправ-ним пунктом їх критики стало положення про те, що "стандартна кейнсіанська модель" - це лише одна з ряду можливих інтерпре-тацій теорії Кейнса. Звідси - витоки чіткого розрізнення еконо-мічної теорії самого Кейнса та його послідовників як таких, що різняться між собою. На противагу кейнсіансько-неокласичному син-тезу, або "класичному кейнсіанству", виникли різні варіанти пост-кейнсіанства, насамперед "монетарного" і "нового".

Виступаючи з позицій невідповідності кейнсіансько-неокласич-ного синтезу літері і духу справжньої економічної теорії Кейнса, посткейнсіанці обрали об'єктом критики всі суттєві елементи син-тезу. Вони дійшли висновку: "Не варто сприймати всерйоз як методи досягнення повної зайнятості, так і рецепти боротьби проти інфляції, пропоновані кейнсіанцями неокласичного напрямку, які витлумачили на свій лад і спотворили запропоновану Кейнсом модель, в результаті чого вона втратила внутрішню стрункість і перестала відбивати реальний стан справ" (П. Девідсон). Таким чином, критики підривали статус пануючої ортодоксії і класичної ситуації. В 70-х роках вони додали звинувачення на адресу "уяв-них" ("самозваних") кейнсіанців в тому, що своїми "безвідпові-дальними витлумаченнями" теорії Кейнса вони "завдали величез-ної шкоди економічному розвитку, політичній системі, прогресу і стабільності" (С. Вайнтрауб). Ситуацію, що склалася всередині кей-нсіанства, М. Блауг охарактеризував як контрреволюцію і "від-криття багатообіцяючої нової лінії розвитку макроекономічної теорії". Проте в той час як провідні критики кейнсіансько-неокла-сичного синтезу (Р. Клауер, А. Лейонхувуд, С. Вайнтрауб, Х. Мін-ські та ін.) претендували на роль найпослідовніших інтерпретато-рів економічної теорії Кейнса, інші відомі вчені (Л. Йєгер, Р. Джек-ман, Л. Харріс, М. Блауг) підкреслювали подібність власних фор-мулювань Кейнса з положенням представників синтезу. Розкол і хитання в стані прибічників економічної теорії Кейнса підривали класичну ситуацію, що існувала. Однак вирішальну роль в її порушенні все ж відіграли інші чинники. По-перше, - це кри-зові процеси в розвитку ринкового господарства. Особливу роль відіграла світова економічна криза 1974-1975 рр. - найбільш значна після "великої депресії" 30-х років. В економічній літературі не відчувається нестачі в постановці представниками всіх напрямів в прямий зв'язок кризових процесів в ринковій економіці із кризою кейнсіанства заснованої на ньому економічної політики. Проте спіль-ний висновок - віднині з "кейнсіанською революцією" покінче-но - отримує різне трактування залежно від напрямку, основні поло-ження якого сповідує той чи інший вчений. Для посткейнсіанців він означає занепад "хибного" кейнсіансько-неокласичного синте-зу і надії на швидке відродження "справжньої" економічної теорії Кейнса.

По-друге, значна роль належала політичному чиннику - боротьбі двох тенденцій в суспільній свідомості, ідейно-політичному житті західного суспільства - ліберально-реформістській і консерватив-ній. На зміну реформізму прийшов консерватизм.

По-третє, велике значення мали процеси в розвитку економіч-ної теорії поза межами кейнсіанства. В умовах свободи творчості і можливостей критики пануючої ортодоксії її противники, насам-перед монетарне™, вели атаки на "класичне кейнсіанство". Пред-ставники неокейнсіанства стверджують, що насправді монетаризм піддав критиці не економічну теорію Кейнса, а її хибні інтерпре-тації. Однак це не похитнуло факту значного реального впливу монетаризму на остаточний підрив третього класичного стану і на тісно пов'язані з цим інтенсивні пошуки нового консенсусу в су-часній економічній теорії.

Частина IX. ОСНОВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ В КРАЇНАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Розділ 46. Четверта класична ситуація: формування новітніх напрямів світової економічної теорії.

§ 1. Пошуки нової класичної ситуації в останній третині ХХ ст.; загальне і специфічне

§ 2. "Неокласичне відродження" і монетаризм

§ 3. Теорія раціональних сподівань - радикальний варіант "неокласичної революції"

§ 4. Економіка пропозиції

§ 5. Неоінституціоналізм - пошуки альтернативи пануючої ортодоксії

Розділ 46

ЧЕТВЕРТА КЛАСИЧНА СИТУАЦІЯ: ФОРМУВАННЯ НОВІТНІХ НАПРЯМІВ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

§ 1. Пошуки нової класичної ситуації в останній третині ХХ ст.: загальне і специфічне

До початку 70-х років економічна теорія існувала і розвивалась в умовах третього класичного стану. Він не виключав наявності інших, периферійних напрямів в науці, свободи творчості і критицизму пануючої ортодоксії. Пробним каменем для економістів стало їх відношення до кривої Філіпса (1958), яка показувала існування стійкого і передбачуваного оберненого зв'язку між рівнем безробіття і рівнем інфляції. Звідси виводився і альтернативний взаємозв'язок між цими показниками: високі темпи інфляції повинні супроводжуватися низьким рівнем безробіття і навпаки.

У 1968 р., коли кейнсіансько-неокласичний синтез був ще досить непохитним, відомі американські вчені М. Фрідмен та Е. Фелпс піддали сумнівам криву Філіпса. Вони стверджували, що емпіричний взаємозв'язок між безробіттям та інфляцією щезне, якщо на ньому намагатимуться будувати економічну політику. М. Фрідмен і Е. Фелпс доводили, що рівноваговий, або природний, рівень безробіття визначається пропозицією праці, попиту на неї, оптимальним часом пошуків роботи та іншими мікроекономічними факторами, а не середнім темпом зростання грошової маси.

Світова економічна криза 1974-1975 рр. супроводжувалась зростаючою високою інфляцією разом із зростаючим безробіттям та падінням виробництва. Такий хід подій спростував один із основних постулатів кейнсіанської економічної теорії, згідно з яким інфляція і безробіття - взаємовиключні явища.

Так, у США в 1970-1975 рр. інфляція і безробіття були приблизно на однаковому рівні. Межі коливання середньорічних темпів зростання інфляції становили 5,7-9,1 відсотка, а безробіття - 4,9-8,5 відсотка. Подібне становище було типовим і для інших країн - членів Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР).

Неокласики значно применшують або й заперечують сприятливий вплив кейнсіанського макроекономічного регулювання на стабілізацію сукупного попиту і підтримання зайнятості в повоєнний період. Разом з тим віра в ефективність механізму макроекономічного регулювання була значно підірвана в зв'язку з рядом невирішених проблем (структурне безробіття, взаємосуперечливість мети підтримання рівноваги платіжного балансу і повної зайнятості, дестабілізуючий вплив часових лагів, невизначеність регулюючого впливу окремих інструментів, стагфляція тощо). Уразливість кейнсіанської теорії була обумовлена також тим, що в ній припинувалась роль змін грошової маси, грошово-кредитної політики як засобу регулювання кон'юнктури.

Отже, в кінцевому підсумку комплекс причин призвів до констатації кризи пануючої ортодоксії (кейнсіанства) і чергового переосмислення та переоцінки економічних теорій і програм державного макроекономічного регулювання в країнах розвинутої ринкової економіки. "Більше не існувало консенсусу, що кейнсіанська модель є надійним орієнтиром при формуванні політики, спрямованої на усунення розриву між потенційним і фактичним рівнем виробництва" (Дж. Стейн).

Особливо значних змін зазнала західна економічна теорія в 70-80-ті роки ХХ ст., насамперед під вирішальним впливом змін умов соціально-економічного розвитку

ринкового господарства. Всі на-прями економічної думки збагатилися новітніми теоріями: неокла-сика - монетаристськими, пропозиції, суспільного вибору, ра-ціональних сподівань тощо; неокейнсіанство - фінансової неста-більності, ендогенності пропозиції грошей, імпліцитних (неявних, неписаних) контрактів, пошуку ефективної заробітної плати, інсай-дерів - аутсайдерів та ін.; неоінституціоналізм - індустріального, постіндустріального та інформаційного суспільства, трьох хвиль ци-вілізації тощо; неолібералізм - екологічно спрямованого соціаль-ного ринкового господарства тощо. Зросло розшарування, "розми-вання" всередині кожного з напрямів. Ще більше посилилась взаємна опозиція між ними, відцентрові (дезінтеграційні) процеси. Проте разом з тим кожний із наведених вище напрямів продовжує збері-гати свої докорінні напрямоутворюючі ознаки. Прибічники неокла-сики, як і раніше, твердять про тенденцію розвинутої ринкової еко-номіки до рівноваги, стабільності, оптимального використання ре-сурсів завдяки конкуренції, гнучкості цін і заробітної плати, стиму-лам і доходам. Прихильники неокейнсіанства, навпаки, виходять з того, що в розвиненій ринковій економіці існують корінні причини, які здатні викликати відхилення від стабільності та повного вико-ристання ресурсів, тому необхідне активне втручання держави в господарське життя. Їх об'єднує спільна мета - спростувати нео-класичну систему, довести до кінця розпочату Кейнсом революцію в економічній теорії, створити новий синтез макро- і мікроекономіки.

§ 2. "Неокласичне відродження" і монетаризм

Процес руйнації попереднього класичного стану і пошуків ново-го консенсусу отримав в західній літературі назву "неокласичного відродження", або "неоконсервативної контрреволюції". Дійсно, в основі його лежить висунення на перший план і подальший розви-ток неокласичного напрямку з його обґрунтуванням тільки ринко-вих механізмів регулювання економіки. Проте такий поворот по-дій - це не просто збіг традиційних постулатів і висновків неокла-сичної ортодоксії з економічною кон'юнктурою 70-80-х років. Особливості сучасного етапу НТР, інтернаціоналізації господарських відносин, а також кардинальні зрушення в соціальній структурі розвинених країн ринкової економіки, безсумнівно, стимулювали процес переосмислення і певного перегляду застарілих уявлень неокласики, розробки нових теорій.

Процес "неокласичного відродження" включав такі основні еле-менти, просякнуті ідеями докейнсової економічної теорії.

1. Реституцію (відновлення) монетаризму, яка означала повер-нення мікроекономіці її вирішального місця в економічній теорії.
2. Розробку та уточнення теорії сподівань, вихід із визнання раціональності поведінки господарських агентів.
3. Поширення принципів індивідуалізму на процес прийняття урядових рішень (теорія суспільного вибору).
4. Подальшу лібералізацію економічного життя і політики в ме-жах теорії і практики економіки пропозиції, соціального ринково-го господарства.

Ядро економічного неоконсерватизму становить монетаризм як досить суперечлива амальгама положень ряду відомих шкіл і тео-рій (зокрема, маржиналізму, кількісної теорії грошей, концепції австрійської і чиказької шкіл). У літературі вказується на значні розбіжності в розумінні змісту і цілей монетаризму як його прибіч-никами, так і противниками. "Навіть ті, хто вважає себе монета-ристами, розходяться в думках з приводу точного змісту доктрини, яку вони сповідують" (Р. Селден). В найбільш широкому смислі під монетаризмом розуміють всі економічні доктрини, які надають особ-ливого значення ключовій ролі грошей і пов'язані з розробкою кредитно-грошової політики, спрямованої на регулювання грошо-вої маси в обігу. "Монетаризм розуміємо як сполучення двох при-нципів: 1) "гроші мають значення", іншими словами, зміни в кре-дитно-грошовій сфері чинять домінуючий вплив на загальну госпо-дарську кон'юнктуру; 2) центральні банки можуть регулювати за-гальну кількість грошей, що обертаються" (Р. Селден). Саме такі концепції регулюючого впливу на відтворювальні процеси через сферу грошового обігу реалізуються у 80-90-х роках у різних фор-мах і з різною часткою успіху в господарській політиці США та ряду інших розвинених країн Заходу. Однак необхідно

підкресли-ти, що "монетаристська контрреволюція" - це зовсім не раптова і несподівана відповідь на стагфляцію 70-х років або реакція на кри-зу кейнсіансько-неокласичного синтезу. Монетаризм має власну історію, глибоке коріння і яскраво виражені особливості в еконо-мічній науці, а його основоположні принципи тією чи іншою мі-рою постійно присутні або враховуються в різних програмах регу-лювання економіки.

В основу сучасних монетаристських концепцій покладено тра-диційну кількісну теорію грошей, ідейні витoki якої відносяться ще до XVII ст. Вона розроблена в працях таких видатних теорети-ків грошей, як Р. Кантільон, Д. Юм, Г. Торнтон, Д. Рікардо, А. Мар-шалл, І. Фішер та ін. "Те, що ми звикли називати кількісною тео-рією грошей, - пише визнаний основоположник монетаризму, лауреат Нобелівської премії з економіки (1976) М. Фрідмен, - ... тепер називається монетаризмом". Відповідно до цієї теорії ціни товарів і вартість грошей встановлюються лише на ринку, де рі-вень товарних цін буде тим вищий, чим більша кількість грошей в обігу і, отже, нижча їх купівельна спроможність.

Новітній етап в розвитку монетаризму розпочався наприкінці 60-х - на початку 70-х років. В умовах стагфляції монетаристи і їх противники зосередили увагу на розробці моделей процесів, які відбувалися в кредитно-грошовій сфері.

Спостерігається чітке розмежування сучасного монетаризму з основними постулатами кейнсіанської теорії і політики, що здій-снюється по таких лініях:

1. Реабілітація закону Сея, в результаті якої кейнсіанство, що орієнтується на управління сукупним попитом, повинно поступи-тися місцем теорії, яка орієнтується на пропозицію.
2. Монетаристська критика активного втручання держави в еко-номіку зовсім не означає принципового заперечення державного втручання в процес відтворення, а пов'язана з критикою конкрет-ної економічної політики. (В цьому випадку йдеться про політику, засновану на кейнсіанських методах регулювання ринкової еконо-міки.)
3. Вихваляння приватного підприємництва, безмірного його під-несення як двигуна економічного розвитку.
4. Монетаристська політика регулювання грошової маси як го-ловний інструмент управління економікою.

В цілому монетаристи з інших позицій, ніж кейнсіанці, підхо-дять до аналізу проблеми впливу грошей на економіку. М. Фрідмен вважає неправильним постулат постійної швидкості обігу грошей. На його думку, вона є функцією ряду ключових економічних змін-них, які не брались до уваги кейнсіанцями. Останні ж розглядають фрідменівське трактування кількісної теорії грошей як спробу більш витонченої модифікації кейнсіанської концепції переваги ліквідності.

На противагу кейнсіанській фіскальній політиці монетаристи пропонують різні заходи щодо регулювання грошової маси в обігу як головної форми державного регулювання економіки. На почат-ку 70-х років М. Фрідмен виступив за законодавче регулювання грошової маси державою з тим, щоб щорічно збільшувати її на декілька відсотків. При цьому М. Фрідмен і його прихильники з чиказької школи виходили з передумов, згідно з якими розширен-ня процесу відтворення в довготерміновому періоді відбувається нібито з приростом грошової маси в обігу. Звідси вони вважають можливим зробити висновок про те, що збільшення грошової маси, яке регулюється Центральним банком, неминуче супроводжується економічним зростанням.

По суті головна функція монетаризму полягає в тому, щоб під-порядкувати економічну теорію практичним завданням держави, щоб політика в галузі грошового обігу більшою мірою відповідала потребам держави і господарюючих суб'єктів у збільшенні грошо-во-кредитної маси в конкретних умовах перманентної інфляції,

Очевидно, що "монетаристська революція" пов'язана не лише з активізацією політики регулювання грошового обігу. Її необхідно розглядати в більш широкому політико-економічному контексті. При такому аналізі специфічно монетаристських уявлень про регулю-вання сучасної ринкової економіки виразно проявляється їх глибо-ко консервативний характер, відвертий захист інтересів підприєм-ців в отриманні максимального прибутку. Монетаристи рішуче ви-ступають за згортання соціальних програм, припинення виплати державних пенсій тощо. Тут легко виявляється

антипрофспілкова, антиробітничка спрямованість. Відстоюючи ідеї свободи вибору у своїх працях, М. Фрідмен та інші провідні теоретики монетаризму (Ф. Кейген, К. Бруннер, Д. Лейдлер та ін.) часто забувають вказувати ціну, яку доведеться за це заплатити суспільству, і позбавляють людей можливості зробити дійсно вільний, незалежний вибір, відокремити ілюзії від реалій.

§ 3. Теорія раціональних сподівань - радикальний варіант "неокласичної революції"

Важливу складову частину неокласичного напрямку становить теорія раціональних сподівань (TRC). В літературі вона має також назву теорії макрораціональних сподівань (Ф. Модільяні), нової класичної школи ("новокласики"), відгалуження монетаризму з раціональними сподіваннями (Дж. Тобін), школи Р. Лукаса Т. Сарджента - Н. Уоллеса (К. Хувер) та ін. Всі назви так чи інакше відбивають різні риси теорії - від її провідного персонального складу до гіпотези про раціональний характер сподівань агентів господарювання.

Поняття "раціональні сподівання" вперше запропонував американський економіст Дж. Мут ще в 1961 р. Однак його значення для теорії стабілізаційної політики було з'ясовано лише через десятиліття, після виходу в світ статті Р. Лукаса "Сподівання і нейтральність грошей" (1972). В ній вперше були викладені положення TRC. Загальні причини появи TRC ті самі, що й у випадку інших сучасних теорій неокласичного напрямку. Проте існувала і важлива специфічна причина, а саме - безпосередня реакція на "недостатню радикальність" монетаризму. В рамках моделі Фрідмена - Фелпса грошова і фінансова політика не чинить впливу на довготерміновий рівноважний рівень безробіття або реального виробництва, але може мати короткотерміновий ефект. Така модель виходить з того, що якщо подібний ефект дійсно існує, то не слід ігнорувати його роль для короткотермінових стабілізаційних заходів. Стверджується, що довгочасна рівновага в реальному господарстві ніколи не досягається і що всі ми завжди живемо в світі короткотермінових процесів.

Представники TRC піддають критиці такий підхід, виступають за "чистоту" класичної теорії, проти певної непослідовності М. Фрідмена і його прихильників, їх поступки посткейнсіанцям у вигляді визнання можливостей короткотермінового впливу урядових заходів на стан виробництва і зайнятості. З цією метою теоретики "новокласики" запропонували замість теорії адаптивних сподівань М. Фрідмена теорію раціональних сподівань.

У рамках моделі Фрідмена - Фелпса уряд може контролювати безробіття лише тоді, коли темп поточної інфляції відхиляється від сподіваного темпу. При умові раціональності сподівань подібні від-

хилення не можуть виникнути, крім випадків, коли органи влади примудряються якимось чином здійснювати цілком непередбачувану грошову (або в межах кейнсіанських традицій - фінансову) політику. Тому TRC розглядається як альтернатива можливому монетаристсько-посткейнсіанському синтезу, як варіант відновлення неокласичних принципів на новій основі, очищення від будь-яких натяків на державне втручання - навіть у вузьких межах монетаристських антиінфляційних заходів або податкової політики в дусі "економіки пропозиції".

З одного боку, існує тісний генетичний зв'язок TRC з монетаризмом. Його визнають і самі представники TRC. Значна частина відомих представників інших напрямів економічної теорії (Дж. Тобін, Ф. Хан, Н. Калдор) взагалі вважають TRC відгалуженням монетаризму, згідно з яким гроші нейтральні як в довготерміновому, так і в короткотерміновому періоді. Проте, з другого боку, TRC має ряд особливостей, які обумовлюють її суть як варіанта "неокласичної революції".

В основу TRC покладені три фундаментальні передумови:

1) раціональний характер формування сподівань господарських агентів, згідно з яким останні ефективно і цілеспрямовано використовують усю наявну інформацію для прогнозування майбутнього розвитку кон'юнктури і ґрунтують на цих сподіваннях свої рішення;

2) гнучкість ставок заробітної плати і цін, а також швидке (практично миттєве) їх пристосування до змін попиту і пропозиції;

3) високий ступінь конкурентності ринків (товарів і економічних ресурсів) і їх здатність швидко та повністю "розчищатися" від над-лишків, в результаті чого для системи характерний стан постійної рівноваги (В. М. Уоскін, Л. Харріс, К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю).

Звідси робиться висновок: ТРС - більш радикальна атака на стандартну (тобто традиційний кейнсіансько-неокласичний син-тез.- Авт.) макроекономічну теорію, ніж монетаризм (Р. Дорн-буш, С. Фішер).

Представники ТРС стверджують, що попередні концепції (в тому числі і ортодоксальні монетаристські) мають передумовою систе-матичний "обмін" господарюючих агентів, а це суперечить осно-вам раціональної поведінки в ринковій системі. Економічний інди-від не лише пасивно пристосовується до минулого досвіду, а й активно використовує величезний обсяг наявної поточної інформації, насамперед прогнози відносно урядових заходів, для більш точного передбачення наступних тенденцій господарського розвитку. Об-разно кажучи, він діє як досконалий комп'ютер. В умовах форму-вання сподівань учасників господарського процесу на "раціональ-ній" основі урядові заходи, спрямовані на "обман" населення, зокрема розрахунок на несподіване прискорення інфляції, не можуть мати успіху. Вони будуть "розшифровані" і випереджені відповід-но діями господарських суб'єктів.

Висновок представників ТРС полягає в тому, що грошово-кре-дитна і фіскальна політика неефективна не лише в довготерміно-вому, айв короткотерміновому періоді. Вони вважають, що дис-кретна стабілізаційна політика скоріше посилює, ніж пом'якшує циклічні коливання (виникнення останніх приписується "недоскона-лій інформації"). У зв'язку з цим вона повинна бути усунена на користь принципу "правил політики", тобто на користь дотримання правил монетарної політики. Як слушно зауважує Л. Харріс, це по-ложення має давні традиції в монетаристський думці, хоч до 70-х років для його обґрунтування не застосовувалась схема раціональ-них сподівань.

1 Головну ставку прибічники ТРС роблять на відродження віри у можливості і ефективність раціональної поведінки господарських суб'єктів на основі раціональних сподівань.

Однак чимало вчених піддають ТРС гострій критиці. Вона зво-диться до кількох основних заперечень.

По-перше, сумнівна передумова ТРС про те, що господарські агенти добре обізнані із способом функціонування економіки і майбутніми результатами економічної політики держави.

По-друге, існують відмінності в наявній інформації урядових органів і господарських агентів. Економічна політика уряду може сприяти виникненню відмінностей між фактичним і сподіваним темпом інфляції навіть у випадках систематичного зв'язку її (полі-тики) з попередніми подіями, адже розуміння цих подій і власних рішень урядовими органами відрізняється від аналогічних уявлень господарських суб'єктів. ,

По-третє, навіть при умові рівномірного розподілу всієї інфор-мації немає підстав для обґрунтованих тверджень про раціональ-ність сподівань. Вони можуть формуватися як адаптивні.

По-четверте, нереалістичне допущення про високий ступінь конкурентності всіх ринків і миттєве (або хоч би швидке) присто-сування їх до зміни ринкових умов. Ціни і ставки заробітної плати негнучкі.

По-п'яте, виходячи з нереалістичного припущення про швидке і повне пристосування ринків, ТРС не може переконливо пояснити причини існування загальних економічних криз і високих рівнів безробіття.

По-шосте, на протигагу твердженням прихильників ТРС існує достатньо свідчень про реальний вплив активної державної еконо-мічної політики на рівень виробництва і зайнятості. Кінцеві оцінки ТРС неоднозначні. З одного боку, стверджується, що в нинішній момент переважна більшість економістів не згодна з ТРС. Звер-тається також увага на

малий практичний ефект ТРС. З другого боку, підкреслюється наукове значення і з певними застереженнями, перспективність ТРС. Автори відомого підручника "Макроекономікс" професори Р. Дорнбуш та С. Фішер пишуть: "Може мати місце революція раціональних сподівань. Проте якщо навіть вона досягне успіхів, то буде багато в чому спиратися на існуючу струк-туру макроекономічної теорії. І навіть якщо вона радикально не переформує макроекономічну теорію, то все ж таки призведе до серйозних змін в розумінні формування сподівань і процесу еко-номічної політики. На додаток вона дасть поштовх новій роботі в галузі мікрооснов, заробітної плати і визначення цін". Відносно відсутності теперішнього загального визнання доречності ТРС професори Р. Макконнелл і С. Брю застерігають, що нові ідеї, які спочатку здаються нереалістичними і революційними, мають здатність стати з часом правдоподібними і загальноприйнятими. Отже, оста-точна оцінка ТРС залишається відкритою, ставка зроблена на плин часу.

§ 4. Економіка пропозиції

Серед теорій, що мають неокласичний напрям, помітне місце займає теорія економіки пропозиції, або економічна теорія, орієнтована на пропозицію. З іменами її родоначальників - американських вчених А. Лаффера, Р. Манделла, П. Робертса, Рутледжа, жур-налістів Дж. Гілдера і Д. Ваннієкі, конгресмена Дж. Кемпа - нероз-ривно пов'язана консервативна трансформація бюджетно-фінан-сового регулювання економіки США.

Відношення до цієї теорії в сучасній літературі неоднозначне. Одні західні дослідники, як, наприклад, Я. Шіслер (ФРН), зводять її в ранг економічної філософії американського консервативного руху. Інші розглядають її як черговий міф, що поширюється й рекламується засобами масової інформації і вимагає до себе обережного відношення в силу своєї схематичності й дуже спрощених підходів. Так, американський дослідник неоконсерватизму К. Бун-нер взагалі вважає, що ніякої економіки пропозиції немає, бо еко-номічна наука протягом всієї своєї історії завжди займалась дослідженнями пропозиції і попиту залежно від руху цін виробництва і зайнятості. Однак за повоєнний період у зв'язку з розвитком кейн-сіанської макроекономічної теорії ослабло значення динаміки про-позиції або вона взагалі не бралась до уваги. Нині йдеться про відновлення вже давно детально розробленого аналізу шляхів і можливостей взаємозв'язку сукупних доходів і фіскальної політи-ки якраз через діючі на ринку сили з боку пропозиції. Р. Дорнбуш і С. Фішер вважають, що відбулася кейнсіанська революція, можлива революція раціональних сподівань, але ніколи не було радикальної революції економіки пропозиції.

Теорія економіки пропозиції була покликана стимулювати еко-номічне зростання за рахунок перерозподілу національного дохо-ду в інтересах середніх і великих власників, виправдати проведен-ня урядових заходів в США, Великобританії щодо скорочення державних витрат за рахунок соціальних програм. Сучасні прихиль-ники неокласичного трактування закону Сея вважають, що через гнучкість цін, заробітної плати, оподаткування та інших основних елементів ринкове господарство може стихійно саморегулюватися, уникаючи серйозних кризових потрясінь.

На противагу кейнсіанству, яке орієнтоване на ефективний по-пит, прибічники економіки пропозиції вважають, що серцевину економічної політики повинно становити всемірне стимулювання і формування саме пропозиції. Практична реалізація цієї політики передбачає, на думку теоретиків економіки пропозиції, обов'язко-ву наявність таких основних елементів: регулювання грошової маси; усунення державного втручання в економіку, яке ставить перепони для технічного прогресу, вільного інвестування і скорочення податків з метою вивільнення частини прибутків для інвестицій; скорочення витрат (насамперед в соціальній сфері, а також на ут-римання бюрократичного апарату), відмова від витрат на субсидії промисловим підприємствам, розвиток інфраструктури тощо.

Тут особливо помітне взаємодоповнення монетаризму і економі-ки пропозиції. Теоретики монетаризму в своїх рекомендаціях щодо розроблення економічної політики головний акцент роблять на ре-гулюванні грошової маси в обігу. У прибічників економіки пропо-зиції

особливе значення має використання податкових інструментів державного регулювання економіки. Вони вважають, що стимулювання пропозиції шляхом надання фінансових пільг для приватних інвесторів автоматично повинно створити необхідний попит і привести, врешті-решт, до оздоровлення ринкового господарства. Отже, теоретики економіки пропозиції пов'язують життєздатність і ефективність ринкового господарства з ініціативою приватного сектора, яка, на їх думку, цілком залежить від розмірів податку. Завдання будь-якого уряду полягає в тому, щоб знайти оптимальну ставку оподаткування, яка б забезпечувала максимальні надходження в держбюджет і в той самий час не ослабляла стимули до високої продуктивності.

Подібні дещо ідеалізовані уявлення про стимулюючий вплив зниження податків на інвестиційну діяльність приватного сектора теоретично обгрунтовані з допомогою відомої кривої Лаффера. Вона встановлює гіпотетичне співвідношення між рівнем податкових ставок у відсотках і сумою податкових надходжень у федеральний бюджет. Така залежність, на думку Лаффера, показує, що в "заборонній зоні" (а це насамперед ситуація прогресивного оподаткування) доходи федерального бюджету все більше знижуються по мірі підвищення податків - у зв'язку із зменшенням заінтересованості й ініціативи до інвестування, мотивації до праці.

У США стрижнем реформ на основі теорії економіки пропозиції стала зміна федеральної податкової системи (1981-1986 рр.). Загально визнано, що результати державної економічної політики, орієнтованої на економіку пропозиції, досить суперечливі. В цілому ж вони на початок 90-х років мали вигляд скоріше позитивний, ніж негативний. Однак на рубежі XIX і XX ст. західному суспільству все ще потрібно довести, що воно зможе ефективно вирішити проблеми бюджетних дефіцитів, державної заборгованості з глибокими міжнародними макроекономічними диспропорціями без використання протекціоністських інструментів, на основі теорій нео-класичного напрямку.

§ 5. Неоінституціоналізм пошуки альтернативи пануючої ортодоксії

Неоінституціоналізм - це напрям сучасної економічної думки, який розвиває методологію, теорію, традиції американського інституціоналізму кінця XIX - початку XX ст.

Немарксистські противники неоінституціоналізму схильні доволіно, необгрунтоване взагалі вилучити його з кола сучасних самостійних напрямів світової економічної думки.

Насправді ж після другої світової війни він поширився не лише в США, а й в країнах Західної Європи. Це було пов'язано з помітним посиленням тенденцій до монополізації і державного втручання в економіку, пошуками рекомендацій урядам, специфікою внутрішніх процесів розвитку економічної науки.

Найбільш відомі представники неоінституціоналізму - У. Ростоу, Дж. К. Гелбрейт, Р. Хейлбронер, А. Тоффлер (США), Ж. Еллюль, Ф. Перру, П. Массе (Франція), Г. Мюрдаль, Ж. Акерман (Швеція), Р. Дарендорф (Німеччина) та ін.

У кожній із основних країн сучасної ринкової економіки Неоінституціоналізм набув свого виду, який сформувався і розвивається під впливом особливостей національного історичного досвіду і менталітету, традицій філософської та економічної науки тощо. Однак існують корінні, конституючі ознаки, які визначають суть цього напрямку і разом з тим його специфіку порівняно з іншими.

Визначальна риса неоінституціоналізму - критичне ставлення до неокласичної теорії і практики ринкового господарювання. Він претендує не на доповнення, а на заміну традиційного економічного аналізу. Неокласична система "прийнятна як описання суспільства, яке колись існувало, - вважає визначний теоретик неоінституціоналізму Дж. К. Гелбрейт. - І як відбиття тієї частини економіки, яку в подальшому ми будемо називати ринковою системою, вона також є до певної міри задовільною". Однак вона не описує сучасну реальність як систему корпорацій, що визначає характер і спосіб функціонування сучасного індустріального суспільства.

У галузі методології неоінституціоналісти піддають критиці погляди представників ортодоксії на предмет і метод дослідження. Вони відкидають ортодоксальний підхід, згідно з яким предмет економічної теорії зводиться до розподілу обмежених економічних ресурсів серед альтернативних користувачів з метою максимізації задоволення їх потреб,

обмежується чисто ринковими відносинами. Замість цього пропонується широкий підхід, в основу якого покла-дена взаємодія "інститутів". До "інститутів" належать різноманітні категорії базисного і надбудовного характеру (держава, підприєм-ництво, власність, капітал, гроші, кредит, сім'я, профспілки, полі-тичні партії, звички, інстинкт, традиції тощо). Тому дослідження повинні стосуватись як економічних, так і неекономічних явищ і процесів, під впливом яких складаються відносини між gospodar-ськими агентами в економічній системі.

Таке розуміння предмета дослідження тісно пов'язане з праг-ненням до інтеграції економічної теорії й інших суспільних наук (соціології, психології, антропології, юриспруденції тощо) або з ві-рою в переваги "міждисциплінарного підходу". Це одна з визна-чальних рис методології як інституціоналізму XIX ст., так і неоін-ституціоналізму. В дусі традицій старого інституціоналізму сучасні інституціона-лісти протиставляють "методологічному індивідуалізму" неокласи-ки (тобто аналізу індивідуальних дій господарських агентів) дослі-дження "колективних дій" і "колективних інститутів" - корпора-цій, профспілок, політичних партій тощо.

Неоінституціоналісти висловлюють незадоволення абстрактно-дедуктивним методом неокласики, недостатнім рівнем її емпіриз-му, особливо статичним характером досліджень. Вони відзначають також відірваність неокласичної теорії від практики управління як сфери основного застосування теорії. На противагу висунуті: істо-ричний підхід до аналізу економічних явищ та процесів; емпірич-ний, описовий метод дослідження, який спирається на використан-ня широкого статистичного і фактичного матеріалу; розгляд меха-нізму управління як основного застосування економічної теорії. Статичному підходу представників неокласичного напрямку нео-інституціоналісти протиставили вивчення економіки в розвитку, в історичній послідовності. Наголошуючи на "феномені розвитку",

тобто на змінах, що відбуваються в суспільстві, неоінституціоналіс-ти вивчають динаміку соціально-економічних процесів, втілюють у дослідженнях принцип еволюційного підходу до реальності. В цьому відношенні особливо помітний генетичний зв'язок між історичною школою і неоінституціоналізмом.

Відмітні риси неоінституціонального напрямку - критична спря-мованість замість відвертого вихвалання приватнопідприємницького суспільства, ідея соціального контролю замість упередженого за-хисту конкурентної ринкової економіки. Представники неоінституціоналізму звертають увагу на суттєві недоліки сучасного ринкового господарства (економічні кризи, масове безробіття, різку соціаль-ну диференціацію, бідність значної частини населення, контрастний розподіл обмежених економічних ресурсів), а також на соціальні і глобальні проблеми (екологічні, демографічні, расові, багатих і бід-них країн тощо). Соціальний контроль над економікою неоінститу-ціоналісти покладають на державне втручання в механізм відтво-рення. Звідси практична спрямованість на розробку рекомендацій щодо економічної політики, альтернативної монетаризму і еконо-міці пропозиції. В цілому неоінституціоналісти, як і їх попередни-ки, не виходять за межі реформізму.

Характерна риса сучасного інституціоналізму - всебічна роз-робка різних концепцій трансформації суспільства, дослідження фаз (етапів, ступенів) розвитку людської цивілізації. Найбільш відомі серед них - концепції індустріального суспільства (Дж. К. Гелбрейта та ін.), пост-індустріального суспільства (Д. Белла та ін.), трьох хвиль (аграрної, індустріальної, суперіндустріальної) в суспільно-економічному розвитку (А. Тоффлера), інформаційного суспільст-ва (Дж. Несбіта) та ін.

У кожній з цих концепцій розглядається взаємодія різних тенден-цій в умовах сучасної НТР, які приводять до трансформації суспіль-ства. На перший план висунуті ті чи інші пануючі аспекти реальності (зростання значення і частки сфери послуг, ролі комп'ютеризованих знань, інформації як особливого ключового фактора виробництва, збільшення реальних доходів значної частини населення тощо).

Оцінки місця, значення і перспектив розвитку неоінституціоналізму в сучасній економічній думці країн ринкової економіки неодно-значні. Пануюча неокласична ортодоксія і ряд

відомих істориків економічної теорії фактично ігнорують його як самостійний і перспективний напрям сучасної економічної науки. Вони вважають, що інституціоналізм "зник" у 30-і роки ХХ ст. і не знайшов свого продовження в неоінституціоналізмі. "Не дивлячись на деякі спільні риси, школа "інституціональної теорії" являє собою не більше, ніж легку схильність до відступу від ортодоксальної економічної науки, - пише М. Блауг. - В галузі аналізу "інституціоналістам" не вдалось виконати свою обіцянку і створити життєздатну альтернативу неокласичній теорії. Саме з цієї причини ця течія поступово втратила свій вплив, хоч критика "інституціоналістами" неокласичної ортодоксії часто була цілком обґрунтованою".

Представники неоінституціоналізму відверто визнають недовідатність позитивної розробки власної теорії як альтернативи неокласиці. Однак вони справедливо вказують на окремі сильні сторони неоінституціональної теорії, інтенсивність роботи щодо її подальшого розвитку, перспективи можливої зміни співвідношення напрямів в структурі сучасної економічної думки тощо. В свою чергу, посткейнсіанці підтримують неоінституціоналізм, підкреслюючи, що він може "очолити нову атаку проти безплідного теоретизування" (С. Вайнтрауб). Ортодоксальний марксизм піддає неоінституціоналізм дещо заідеологізованому критичному аналізу. Врешті-решт, незважаючи на значну специфіку, взаємовідносини неоінституціоналізму та інших напрямів сучасної економічної думки не виходять за межі типової для них подвійної альтернативності.

Такими є основні напрями розвитку і досягнення економічної теорії у світлі розвитку західної економічної думки, яка сьогодні знаходиться на передових позиціях у світі. Розгляд основних напрямів розвитку економічної теорії свідчить, що це динамічна наука, яка відбиває зміни тенденцій в розвитку економічних явищ і процесів, у навколишньому середовищі, світовому господарстві та суспільстві в цілому. Динамізм економічної теорії проявляється також у тому, що вона сама не залишається незмінною, а прогресує відповідно до соціально-економічних змін і власних законів розвитку, оскільки еволюція ідей підкоряється внутрішній логіці, яка не обов'язково відбиває події безпосередньо. Поняття "класична ситуація і її зміни" дає змогу не лише послідовно розкрити становлення і динамічний розвиток економічної теорії як самостійної науки, а й виявити довготермінові тенденції цього розвитку. В галузі позитивної економічної теорії, яка має справу з фактами і явищами, такими тенденціями з розвитком ринкового господарства і продуктивних сил суспільства є еволюційний перехід від переважання однофакторних концепцій цінності, вартості до переважання багатфакторних концепцій, зростання значення проблеми попиту і пропозиції; від надання переваги вивченню питань мікроекономіки до надання першочергового значення питанням макроекономіки, а потім - синтезу мікро- і макроекономічних проблем; у вивченні проблем зростання багатства до дослі-

дження ефективного розподілу та використання обмежених економічних ресурсів з метою максимально можливого задоволення людських потреб; від превалювання абстрактно-дедуктивного методу до сукупності різних методів дослідження з використанням усіх можливих прийомів наукового пізнання, щоб прийти до задовільного пояснення дійсності, тощо. В галузі нормативної економічної теорії, яка має справу з оцінками судженнями про стан і цілі економіки, найбільш яскравою тенденцією є зміна відношення до питання про участь держави (уряду) в економічному житті. Під цим кутом зору можна виділити три великі хвилі в становленні та розвитку економічної теорії. Перша - захист і пропаганда активної участі держави; друга - обґрунтування і захист принципу *lais-zeg laige*; третя - обґрунтування необхідності активного втручання держави в економіку, розробка його форм та методів, визначення меж.

Зміна класичної ситуації кожного разу супроводжується зміною в структурі економічної думки, появою нової ортодоксії.

Для ХХ ст., особливо останньої його третини, характерне розширення спектра напрямів і шкіл економічної теорії, його ускладнення, загострення суперництва між ними за досягнення статусу пануючої ортодоксії. За такий статус продовжується боротьба насамперед між монетаризмом і різними варіантами неокейнсіанства. Інші напрями,

особливо неолібералізм та неоінституціоналізм, зміцнили свої позиції, здобули нових прибічників.

При цьому слід мати на увазі, що до широкого спектра сього-денної неокласики належать, по-перше, неоконсервативні теорії (ця назва відбиває швидше політичне спрямування), до яких належать теорії монетаризму, економіки пропозиції, раціональних сподівань; по-друге, неоліберальні концепції. Монетаристські моделі економічного розвитку широко застосовували відповідно до конкретних умов своїх високорозвинених країн такі визначні державні діячі, як Р. Рейган, М. Тетчер, Г. Коль та їх послідовники. Відоме застосування неоліберальних концепцій Л. Ерхардом. Концепції соціально орієнтованої ринкової економіки з активним втручанням держави в розподіл доходів використовуються в країнах Скандинавії, у Франції, Австрії та ін.

Сьогодні незалежної України нагальне вимагає не просто за-стосування сучасних моделей економічного розвитку, а насамперед використання посткейнсіанських та неоінституційних засад, відкоригованих відповідно до конкретних умов і національно-державних інтересів країни в цілому та превалюючої більшості її населення зокрема.

Підкреслимо, що в теперішніх умовах в усьому світі не стоїть питання про відкидання ролі держави в економіці, бо й новітні неокласичні моделі фактично пропонують різні механізми участі держави в економічному житті, виходячи зі ступеня розвинутої країни, її досягнень в науково-технічному прогресі.

Для представників усіх напрямів сучасної економічної теорії характерна переорієнтація на поєднання мікро- і макropідходів до вивчення економічних явищ і процесів.

Провідні представники кожного з основних напрямів сучасної економічної теорії обстоюють точку зору про життєздатність і перспективність у майбутньому XXI ст. саме свого напрямку. Тим самим вони, незважаючи на численні заяви про об'єктивність ставлення до інших напрямів, врешті-решт, демонструють свою певну упередженість. Однак невизначеність майбутнього змушує їх звертатися до фактора часу як вирішального підтвердження ефективності (чи неефективності) впливу теорії на економічну політику і практику.