



Ю. В. Писковенко

# ПОЛІТЕКОНОМІЯ



# ***ПОЛІТЕКОНОМІЯ***

**Підручник  
за загальною редакцією  
Ніколенка Ю.В.**

Допущено Міністерством освіти і науки України  
як підручник для студентів  
вищих навчальних закладів

**Київ  
ЦУЛ  
2003**



667360

ББК У 01  
Н 63

*Допущено Міністерством науки і освіти України*

**Рецензенти:**

В.К. Врублевський, доктор економічних наук, професор (Академія муніципального управління),

В.А. Євтушевський, доктор економічних наук, професор (Київський національний університет ім. Тараса Шевченка).

**За загальною редакцією Ю.В. Ніколенка**

Л 55 Політекономія: Підручник. — Київ: ЦУЛ, 2003. — 412 с.

ISBN 966-8253-17-5

**Колектив авторів:**

Ю.В. Ніколенко, В.Я. Бобров, К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, Ю.І. Палкін, В.Г. Федоренко, О.А. Грішнова — доктори економічних наук, професори; Б.Т. Светлов, В.І. Серета, А.М. Кравчук, А.Є. Савенко, Н.М. Гринчук, Т.В. Шигаєва, М.Д. Миронов, А.В. Демківський, В.В. Фещенко, О.Г. Чумаченько, М.Г. Семенов, Л.Д. Тимошевська, І.Ю. Ніколенко, М.С. Руденко, М.М. Гузик, Ю.В. Кирилюк, С.Є. Шпильовий, В.М. Велігорський, О.В. Ткаченко, — кандидати економічних наук, доценти; В.М. Зінченко — ст. викладач.

**Відповідальний за випуск — В.І. Серета**

Підручник підготовлений відповідно до затвердженої Міністерством освіти і науки України "Освітньо-професійної підготовки бакалавра, спеціаліста і магістра напряму 0501 — "економіка і підприємство".

Комплексно розкриті загальні закономірності руху сучасних економічних систем; показані здійснювані в Україні трансформаційні перетворення власності, розподілу, трудових відносин; дана характеристика ринку, його інфраструктури та суб'єктів, простежується історичний досвід становлення українських грошей. Акцентується увага на з'ясуванні проблем суспільного відтворення на рівні національної економіки та світового господарства. Аналізуються сучасні глобальні проблеми.

Викладення матеріалу побудоване таким чином, щоб він міг використовуватися студентами всіх спеціальностей.

ISBN 966-8253-17-5

© Ю.В. Ніколенко, 2003

© ЦУЛ, 2003

667360

# ЗМІСТ

|   |     |
|---|-----|
| Передмова (Ю.В. Ніколенко)                                    | 7   |
| <b>Глава 1. Політична економія в системі економічних наук</b> | 9   |
| (Ю.В. Ніколенко § 1–5, А.М. Кравчук, А.Е. Савенко § 6)        |     |
| 1. Поняття <u>економіки</u> та виробничих відносин            | 9   |
| 2. Політична економія в системі економічних наук              | 14  |
| 3. Цілі та функції економічної теорії                         | 21  |
| 4. Методи економічного аналізу                                | 25  |
| 5. Економіка позитивна і економіка нормативна                 | 30  |
| 6. Зародження та основні етапи розвитку економічної думки     | 33  |
| <b>Глава 2. Потреби, ресурси</b>                              |     |
| <b>та виробничі можливості суспільства</b>                    |     |
| (В.М. Зінченко, Ю.В. Ніколенко, В.Г. Федоренко, Н.М. Гринчук) |     |
| 1. Потреби як рушійний мотив виробничої діяльності            | 41  |
| 2. Суспільне виробництво.                                     |     |
| Матеріальне і нематеріальне виробництво                       |     |
| 3. Фактори суспільного виробництва                            | 48  |
| <b>Глава 3. Економічні відносини власності</b>                | 62  |
| (Ю.В. Ніколенко § 1–3, Т.В. Шигаєва § 4)                      |     |
| 1. Поняття власності. Типи, форми і види власності            | 62  |
| 2. Відносини власності у змішаній економічній системі         | 66  |
| 3. Трансформація форм власності в Україні                     | 75  |
| 4. Приватизація державного майна в Україні                    | 83  |
| <b>Глава 4. Сучасні економічні системи</b>                    | 94  |
| (В.Я. Бобров)   |     |
| 1. Виникнення і природа економічних систем                    | 94  |
| 2. Класифікація економічних систем                            | 97  |
| 3. Національні моделі економічних систем                      | 107 |

|  |     |
|--|-----|
| <b>Глава 5. Товарне виробництво —<br/>основа ринкової економіки</b> .....              | 119 |
| <i>(М.Д. Миронов § 1–3, 5, А.В. Демківський § 4, 6, 7)</i>                             |     |
| 1. <b>Натуральне господарство і товарне виробництво</b> .....                          | 119 |
| 2. <b>Товар і його властивості. Праця, яка створює товар</b> .....                     | 122 |
| 3. <b>Походження, суть і функції грошей</b> .....                                      | 127 |
| 4. <b>Історичний досвід України<br/>в творенні національної грошової одиниці</b> ..... | 134 |
| 5. <b>Закон вартості, його дія та реалізація</b> .....                                 | 143 |
| 6. <b>Грошовий оборот, його закони та методи регулювання</b> ..                        | 145 |
| 7. <b>Сучасна інфляція: суть, причини та особливості</b> .....                         | 151 |
| <b>Глава 6. Ринок</b> .....  | 159 |
| <i>(В.В. Феценко., О.Г. Чумаченко)</i>   |     |
| 1. <b>Ринок, його економічна суть, суб'єкти та види</b> .....                          | 159 |
| 2. <b>Ринковий механізм, його функції і межі дії</b> .....                             | 162 |
| <b>Глава 7. Інфраструктура ринку і капітал сфери обігу</b> .....                       | 172 |
| <i>(М.Г. Семенов, Л.Д. Тимошевська)</i>  |     |
| 1. <b>Ринкова інфраструктура</b> .....   | 172 |
| 2. <b>Позичковий процент. Банки</b> .....  | 173 |
| 3. <b>Капітал у сфері торгівлі. Торговий прибуток</b> .....                            | 177 |
| 4. <b>Цінні папери як фіктивний капітал сфери обігу.<br/>Фондові біржі</b> .....       | 180 |
| <b>Глава 8. Домогосподарства як суб'єкти ринкової економіки</b> ..                     | 185 |
| <i>(І.Ю. Ніколенко 1–2, К.Т. Кривенко, І.Ю. Ніколенко §3)</i>                          |     |
| 1. <b>Домогосподарства як суб'єкти ринкових відносин</b> .....                         | 185 |
| 2. <b>Доходи домогосподарств та їх розподіл</b> .....                                  | 187 |
| 3. <b>Витрати на споживання. Заощадження домогосподарств</b> ..                        | 189 |
| <b>Глава 9. Підприємство і підприємництво</b> .....                                    | 195 |
| <i>(М.С. Руденко §1, 3, К.Т. Кривенко § 2, 4)</i>                                      |     |
| 1. <b>Підприємництво як суб'єкт ринкової економіки</b> .....                           | 195 |
| 2. <b>Капітал підприємства і його кругообіг</b> .....                                  | 199 |
| 3. <b>Оборот капіталу. Основний і оборотний капітал<br/>підприємства</b> .....         | 206 |
| 4. <b>Сутність підприємництва, його роль у ринковій економіці</b> ..                   | 209 |

|  |       |
|--|-------|
| <b>Глава 10. Особливості підприємництва в аграрному секторі</b>          | ..210 |
| <i>(М.М. Гузик)</i>  |       |
| 1. Суб'єкти і об'єкти підприємництва в аграрному секторі                 | ..218 |
| 2. Рентні відносини  | ..222 |
| 3. Агропромислова інтеграція та її форми                                 | ..231 |
| 4. Механізм реалізації аграрних відносин в умовах ринкової економіки     | ..235 |
| <b>Глава 11. Держава в ринковій економіці</b>                            | ..245 |
| <i>(Ю.В. Кирилюк, Б.Т. Свєтлов)</i>                                      |       |
| <b>Глава 12. Доходи, їх формування та розподіл</b>                       | ..258 |
| <i>(Ю.І. Палкін, С.Є. Шпильовий §1–6, Б.Т. Свєтлов — §7)</i>             |       |
| 1. Доходи споживчого призначення   | ..258 |
| 2. Заробітна плата   | ..261 |
| 3. Форми розподілу доходів за трудові результати і економічну діяльність | ..271 |
| 4. Соціальні фонди держави   | ..273 |
| 5. Доходи від власності  | ..276 |
| 6. Сімейні доходи і структура їх використання                            | ..278 |
| 7. Розподіл і перерозподіл чистого доходу і чистого прибутку             | ..280 |
| <b>Глава 13. Відтворення на рівні макроекономіки.</b>                    |       |
| <b>Інтенсивні типи економічного зростання</b>                            | ..284 |
| <i>(Ю.І. Палкін § 1–3, § 5, І.Ю. Ніколенко § 4)</i>                      |       |
| 1. Суть і багатогранність процесу відтворення                            | ..284 |
| 2. Інтенсивний тип відтворення   | ..289 |
| 3. Нагромадження, його ефективність і напрями розвитку                   | ..292 |
| 4. Відтворювальна структура суспільного виробництва                      | ..294 |
| 5. Структурні зрушення в пропорціях суспільного відтворення              | ..298 |

|   |     |
|---|-----|
| <b>Глава 14. Відтворення людських ресурсів.</b>   |     |
| <b>Зайнятість та безробіття</b> .....   | 302 |
| <i>(О.А. Грішнова)</i>  |     |
| 1. Людські ресурси суспільства .....  | 302 |
| 2. Відтворення населення і ресурсів для праці .....   | 307 |
| 3. Зайнятість населення .....   | 311 |
| 4. Безробіття .....   | 320 |
| <b>Глава 15. Світове господарство</b> .....   | 329 |
| <i>(В.І. Серeda § 1, 2, В.М. Велігорський § 1)</i>  |     |
| 1. Основні риси світового господарства<br>та закономірності його розвитку .....                       | 329 |
| 2. Проблеми інтеграції економіки України<br>у світове господарство .....                              | 360 |
| <b>Глава 16. Економічні аспекти глобальних проблем</b> .....  | 381 |
| <i>(В.С. Савчук, О.В. Ткаченко)</i>   |     |
| 1. Причини виникнення, сутність<br>і класифікація глобальних проблем .....                            | 381 |
| 2. Глобальні проблеми і шляхи їх розв'язання людством ...   | 383 |
| 3. Міжнародне співробітництво в розв'язанні глобальних<br>проблем та розвитку світогосподарства ..... | 393 |
| <b>Короткий словник економічних термінів</b> .....  | 397 |
| <i>(А.Е. Савенко)</i>   |     |

## ПЕРЕДМОВА

Економіка представляє собою систему економічних відносин, яка складається як на рівні окремих господарюючих суб'єктів, так і національної економіки в цілому. Щоб ці відносини систематизувати і представити як цілісну систему, їх, як правило, класифікують за характером функціонування та за роллю в суспільному виробництві: соціально-економічні відносини, загально-організаційні та конкретно-економічні відносини.

Відповідно до даної структури складається система економічних наук, які вивчають ці відносини: політична економія, мікроекономіка, макроекономіка, історія економічних вчень, конкретні економічні науки. Логічний зв'язок між ними можна представити таким чином: на мікрорівні узагальнюються дані конкретно-економічних досліджень, виводяться моделі і формулюються принципи поведінки окремих господарюючих суб'єктів у певному ринковому середовищі; на макрорівні – акцентується увага на виявленні взаємозв'язків між цими окремими суб'єктами і розкриваються загальні тенденції економічного розвитку. Завершуватися будь-які фундаментальні дослідження мають виходом на узагальнення політекономічного характеру. Зокрема, необхідно показати, як ті чи інші перетворення у господарстві позначаються на відносинах власності, відносинах розподілу, економічному становищі окремих груп суб'єктів підприємницької діяльності, заробітній платі, соціальному захисті населення. Отже, в субординації економічних наук політичну економію варто поставити на саму вершину. Це вінець економічної науки. Кожен економіст, так само-як і господарський практик, повинен уміти дати належну оцінку соціально-економічної природи тих господарських рішень, які приймаються як на мікро-, так і на макроекономічному рівнях.

Свого часу курс "Економічна теорія" замінив у багатьох вищих навчальних закладах "Політичну економію". Але така його назва була надуманою, вона не дозволяє чітко визначити предмет цієї дисципліни і звичайно не може бути альтернативою такій фундаментальній науці, як політична економія.

Якщо виходити зі структури тих економічних відносин, які входять до сфери уваги теоретичних досліджень, то можна сказати, що вони представляють економіку взагалі, безвідносно до специфічних особливостей галузі. Тому й логічно об'єднати всі ці



дисципліни під загальною назвою "Економіка", яка стане альтернативою сучасній "Економічній теорії". У структурі цього загального курсу можна чітко окреслити предмети політичної економії, мікро- та макроекономіки, що в свою чергу, може бути вагомим аргументом для розробки логічно побудованих навчальних програм цих курсів.

Даний навчальний посібник підготовлений відповідно до затвердженої Міністерством освіти і науки України "Освітньо-професійної програми підготовки бакалавра, спеціаліста і магістра напряму 0501 — "економіка і підприємництво". При цьому колектив авторів намагався побудувати викладення матеріалу таким чином, щоб він міг широко використовуватися студентами всіх спеціальностей. Висвітлення курсу політичної економії здійснюється за такою структурою: спочатку (глави 1–4) даються основні характеристики об'єкту вивчення, цілей і методів сучасних типів економічних систем, а також розкриваються такі базові економічні поняття як потреби, ресурси, виробничі можливості, показується економічна роль власності та її трансформаційні перетворення в Україні. Потім (глави 5–7) висвітлюють основні риси ринкової економіки. Зокрема дана характеристика ринку та його інфраструктури, капіталу сфери обігу, розкриті основні категорії товарного виробництва, закони грошового обігу, простежується історичний досвід становлення українських грошей. Значна увага (глави 8–11) приділяється аналізу цілей і характеру діяльності суб'єктів ринкової економіки; домогосподарств, підприємств та держави. В окремому розділі висвітлюються особливості підприємництва в аграрному секторі. Останній розділ (глави 12–16) акцентує увагу на з'ясуванні проблем суспільного відтворення на рівні національної економіки, а також світового господарства, інтеграції України у світовий ринок. Завершується він аналізом економічних аспектів сучасних глобальних проблем.

У цілому автори виходили з того, що глибока економічна освіта — це найбільше надбання цивілізованого суспільства. Зміст та структура посібника підпорядковані завданням оволодіння студентами глибокими теоретичними знаннями сучасних проблем ринкової економіки, закономірностей її розвитку, діалектики суперечностей, методів регулювання, формуванню сучасного економічного мислення та вміння розуміти природу того економічного середовища, яке сьогодні складається в Україні і перспектив його соціально-економічних перетворень.

# Глава 1. ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНИХ НАУК

## § 1. ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІКИ ТА ВИРОБНИЧИХ ВІДНОСИН

### *Поняття економіки*

Вивчення кожної науки починається з визначення її предмета, тобто того кола питань, які вона досліджує, з'ясування цілей, які вона намагається досягти, методів, які вона використовує. Отже, головним завданням даної теми є визначення:

- *предмета* курсу “Політична економія”;
- *цілей і функцій* даної науки;
- *загальних методів* економічних досліджень.

Політична економія відноситься до тих наук, які вивчають економіку в цілому (сутність основних понять, загальні взаємозв'язки та залежності між ними) безвідносно до конкретних форм. Як відомо, національне господарство кожної країни складається з сукупності різноманітних галузей, кожна з яких має свої, притаманні лише їй, специфічні особливості економічної діяльності. Разом з тим, ці галузі між собою тісно пов'язані і взаємозумовлені. Економічні відносини між ними і в середині них будуються на основі загальних принципів і моделей господарської діяльності, мають одні і ті ж соціально-економічні наслідки, однаково позначаються на житті як суспільства в цілому, так і кожного його члена. Саме ці відносини формують економічне середовище, представляють систему економічних законів і закономірностей, які обумовлюють поведінку всіх господарюючих суб'єктів як на мікро-, так і макрорівнях і цим самим виражають логіку економічного життя. Коротко цю систему економічних відносин називають *економікою*, а науку, яка її вивчає *економічною теорією*.

Вперше поняття “*економіка*” ввів грецький мислитель Аристотель (III ст. до н.е.). Описуючи організацію господарства в маєтку рабовласника, він фактично обґрунтував суть економіки як науки про домашнє господарство: грецьке “*ойкос*” означає дім, господарство, “*номос*” — вчення, закон. Проте економіка як наука, як систематизоване знання про суть господарської діяль-

ності виникла лише в ХУІІ- ХУІІІст., тобто в період становлення капіталізму.

Щоб з'ясувати предмет даної науки, необхідно розкрити сутність принаймні двох важливих категорій: “економіка” й “економічна теорія”. При цьому слід зауважити, що теорія — це форма наукового пізнання, яка дає уявлення про певну об'єктивну дійсність як цілісну систему. Отже, *економічна теорія має бути наукою про економіку як цілісну систему, в якій все пов'язане, взаємозумовлене й субординоване.*

Наприклад, багато економістів спеціалізуються на вивченні певної, окремо взятої галузі. Так, існують економісти з праці, економісти з енергетики, економісти-монетаристи, економісти-міжнародники. Що їх відрізняє – це певний сектор економічного життя, яким вони цікавляться. Разом з тим немає необхідності класифікувати економіку за галузями економічного життя, коли йдеться про економіку як цілісну систему.

Щоб краще це зрозуміти, наведемо такий приклад. В медицині є лікарі вузької спеціалізації, які займаються лікуванням окремих людських захворювань. Разом з тим кожний лікар має вивчити людину в цілому, як живий організм, в якому все пов'язане і зумовлене, який чутливо реагує як на внутрішні, так і зовнішні зміни, що можуть відбуватися і відбуваються у реальному людському житті. Так само і економіст-теоретик розглядає економіку в цілому як живий організм, всі елементи якого органічно між собою пов'язані і функціонують у певному співвідношенні і субординації. Аналогічно тому, як лікування окремого людського захворювання не може бути успішним без знання його взаємозв'язку з людським організмом в цілому, так само конкретно-економічні дослідження в окремих галузях не досягають належного результату без достатніх знань про економіку як цілісну систему. Цим обумовлюється значення вивчення економічної теорії в системі економічних наук.

В економічній літературі даються різні визначення поняття економіки як науки. Нагадаємо найбільш відомі з них:

- економіка – наука про виробничу діяльність та обмін її результатами між людьми;
- економіка вивчає рух економічного життя: тенденції в розвитку цін, виробництва, безробіття тощо. У міру вивчення цих явищ вона допомагає розробити політику, реалізуючи яку уряд може впливати на економічний розвиток;

- економіка — наука вибору. Вона вивчає, як люди вибирають спосіб використання обмежених виробничих ресурсів (землі, праці, обладнання, технічних знань) для виготовлення різних товарів і розподілу їх між різними членами суспільства;
- економіка вивчає, яким чином людина здійснює організацію виробництва і споживання;
- економіка вивчає гроші, капітал, його форми й багатство,

Кожне з цих визначень відображає певний аспект економічних відносин, хоч і не охоплює повністю всю систему. Водночас усі вони показують, що економіка безпосередньо пов'язана з виробництвом, зі створенням матеріальних і духовних благ.

Як відомо, суспільне виробництво має дві сторони: технічну і суспільну. Технічну виражають продуктивні сили, а суспільну — виробничі відносини. Детальну характеристику продуктивних сил ми розглянемо пізніше. Зараз же відзначимо, що вони складаються з двох основних частин: засобів виробництва і трудових ресурсів, які приводять їх у рух, тобто використовують для створення матеріальних і духовних благ. Продуктивні сили виражають відносини "людина-природа". Ці відносини вивчаються природничими і технічними науками. Суспільну сторону виробництва представляють виробничі відносини. До їх вивчення зводиться весь зміст економічних наук.

Отже, предметом економічної теорії як науки є виробничі відносини. У літературі дається таке їх визначення: виробничі відносини — це відносини, що складаються у суспільстві з приводу виробництва, розподілу обміну і споживання матеріальних і духовних благ. Таке їх тлумачення в основному характерне для марксистської політичної економії, хоч в немарксистських джерелах воно також не заперечується. Так, відомі американські вчені Д. Бегг, С. Фішер, Р. Дорнбуш відмічають, що предмет економічного аналізу — це складова частина людської поведінки, яка пов'язана з виробництвом, обміном і використанням благ і послуг<sup>1</sup>.

Щоб детальніше уявити, що собою представляють виробничі відносини, наведемо приклад, який зустрічається в літературі<sup>2</sup>. Уявімо собі дві ситуації.

<sup>1</sup> Див. D.Begg, S.Fisher. R.Dornbusch/ Microeconomic. Paris. Meyrow-Hill. — ISBN. — P. 1.

<sup>2</sup> Див.: Основы предпринимательской деятельности. Под ред. В.М. Масловой. М.: "Финансы и статистика". — 1995. — С. 4.

*Ситуація 1.* Робінзон попав на безлюдний острів і вимушений вести життя первісної людини. Взяв ліану, палицю і великий камінь, спорудив сокиру, пішов з нею на полювання за папугами. Довго чи швидко, але йому вдалося спіймати один екземплярчик, який був на місці з'їдений.

*Ситуація 2.* Група первісних мисливців, озброєних найдосконалішою на ті часи технікою — кам'яною сокирою, луком і стрілами, забила мамонта. Їдоків було у племені багато, м'яса — мало. Прийшлося м'ясо поділити порівну між усіма: якби одні одержали більше, то інші не змогли б вижити. Наступні полювання склалися для племені невдало, тому старійшини вирішили удосконалити стріли: приробити до них залізни наконечники. Декілька мисливців успішно перекваліфікувались у виготовленні наконечників для стріл. Вони перестали ходити на полювання, а обмінювали свій продукт (наконечники для стріл) на частини м'яса забитого мамонта.

У чому полягає принципова відміна другої ситуації від першої. В обох випадках — примітивне виробництво (мисливство, виготовлення найпростіших знарядь праці), але у другому — представлена хоч і примітивна, але вже економіка, тому що йдеться не лише про відносини людей до речей — лука, сокири, м'яса, а й про їх стосунки між собою у суспільстві: не взагалі (сімейні, релігійні, ідеологічні та ін.), а пов'язані з виробництвом. Отже, *економічні відносини між людьми складаються з приводу суспільного виробництва.* У своїй загальній сукупності вони виражають собою суть самого поняття — економіка.

### ***Виробничі відносини***

Можна собі уявити, як ускладнюються ці відносини у розвинутому індустріальному суспільстві, коли йдеться про виробництво мільйонів найменувань різноманітної продукції, про різні інтереси та потреби членів суспільства, про неоднаковий соціально-економічний стан окремих груп населення, а отже, і різні можливості придбання ними необхідних благ і послуг. Щоб економічні відносини систематизувати і представити як логічну цілісну систему, економісти, як правило, їх класифікують за характером функціонування і ролі у суспільному виробництві, виділяючи такі групи:

- ✓ соціально-економічні відносини;
- ✓ конкретно-економічні відносини;
- ✓ загальні організаційно-економічні відносини.

*Соціально-економічні відносини* іноді представляють як відносини “людина-людина”. Наприклад, привласнення виробленого продукту, розподіл між людьми створених матеріальних і духовних благ. Це виробничі відносини. Вони виражають ті соціально-економічні стосунки, які виникають між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних і духовних благ.

Дана система відносин найповніше відображає соціальну сторону економіки і показує:

- ◆ хто володіє економічною владою, тобто *привласнює засоби виробництва* — вирішальні умови господарської діяльності;
- ◆ як, за яких суспільних умов і скільки трудівник *працює на себе та на інших* членів суспільства;
- ◆ кому достаються продукти праці суспільства, тобто хто *привласнює результати виробництва*.

У господарстві кожної країни є також відносини, які можна представити як “виробництво-виробництво”. Вони виникають у процесі обміну засобами виробництва, трудової діяльності, кооперації праці, фінансових результатів тощо. Ці економічні відносини стосуються організації виробництва, тому їх називають *організаційно-економічними*. Система даних відносин фактично охоплює весь господарський механізм, за допомогою якого здійснюється регулювання національного господарства.

У сукупності організаційно-економічних відносин можна виділити:

- *конкретно-економічні відносини* — це господарський механізм окремих галузей /промисловості, будівництва, сільського господарства тощо. У кожній з них він має свої особливості і вивчається безпосередньо конкретно-економічними науками;
- *загальні організаційно-економічні відносини* — сукупність форм і методів господарювання, властивих усім галузям господарства, а також економіці в цілому. Це, наприклад, ринкова система організації виробництва, теоретичні моделі поведінки фірм і споживачів у ринковому середовищі, типи і форми конкуренції, кредитно-фінансовий механізм та ін. Загальногосподарські відносини не можуть бути охоплені окремими конкретно-економічними дисциплінами. Вони вивчаються наукою, яка називається економічною теорією.

Таким чином, *економічна теорія вивчає* соціально-економічні відносини та загальні організаційно-економічні відносини.

## § 2. ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНИХ НАУК

### *Політична економія*

Економічні відносини різноаспектні. Окремі їх сторони вивчаються системою економічних наук, а саме:

- політичною економією;
- мікроекономією;
- макроекономією;
- історією економічних вчень.

*Політична економія* акцентує увагу на вивченні соціально-економічних відносин. Це *суспільна наука про закони виробництва, обміну, розподілу і споживання матеріальних і духовних благ на різних етапах розвитку людського суспільства*.

Ще класики буржуазної політичної економії вважали, що економічна наука має вивчати виробництво, розподіл, обмін і споживання послуг, причому з точку зору не лише майнових зв'язків, а й суспільних відносин між людьми, особливо в галузі розподілу. Неупереджений суто науковий підхід дав змогу А.Сміту і Д.Рікардо проникнути в таємниці походження багатства в капіталістичному суспільстві. Вони виявили, що прибуток капіталістів втілює неоплачену працю найманих робітників. *Д.Рікардо відкрив економічний закон, який виражає співвідношення між оплаченою працею (заробітною платою) і неоплаченою (прибутком капіталіста)*. Згідно цього закону прибуток “буде високим або низьким в тій самій пропорції, в якій низька або висока заробітна плата”.

Про необхідність соціально-економічної спрямованості політекономічних досліджень, поряд з класиками, зазначали й інші економісти. Так, відомий російський вчений В.Мілотін стверджував, що предметом політичної економії є не вивчення багатства взагалі, а матеріальний добробут людини. А так як на його думку, наука має служити народу, то, розглядаючи матеріальний добробут людини, можна визначити правильний напрям економічних досліджень, а саме: винайти засоби для полегшення страждань народу.

Особливо слід виділити *марксистський напрям* у політичній економії. Марксистське вчення в економічній науці виходить з того, що в реальному житті не існує виробництва взагалі, що в кожному історичному епоху розвиваються певні способи виробництва, характерні особливості яких визначаються специфічними со-

ціально-економічними відносинами. Отже, щоб з'ясувати суть та природу того чи іншого способу виробництва, необхідно розкрити властиву саме йому специфічну систему соціально-економічних відносин.

Така система досліджень, безумовно, мала певні позитивні результати. Саме *К.Маркс* дав геніальну характеристику капіталізму вільної конкуренції і розробив важливі методологічні принципи аналізу соціально-економічної системи. Не виникає сумніву у тому, наприклад, що для виявлення в суспільстві експлуатації і визначення її ступеня, необхідно використати марксистську методологію аналізу.

Водночас марксистська політична економія має істотні недоліки. Причому їх не варто приписувати самому К.Марксу. Вони стосуються догматичних трактувань марксистського вчення його послідовниками, зокрема в колишніх постсоціалістичних країнах. Ці *недоліки марксистської політекономії* можна узагальнити таким чином:

- ігнорування конкретної господарської практики, що привело науку до надто затеоретизованого стану. Наука, яка намагається сформулювати якісь теоретичні положення, що не мають нічого спільного з конкретною господарською практикою, нікому не потрібна.
- фактичне уникнення аналізу тих форм і методів господарювання, без яких не може розвиватися суспільство цивілізаційним шляхом. Зокрема, такі прогресивні сучасні форми організації економіки, як підприємництво, маркетинг, менеджмент не лише не вивчалися, а навіть представлялися як ворожі, не сумісні з соціалізмом. Тому не випадково, що в сфері організації економіки ми дуже відстаємо від західних країн.
- предмет марксистської політекономії був занадто заідеологізований. Політекономі, як і інші суспільствознавці, нерідко займалися обґрунтуванням і коментарем партійних рішень, замість того, щоб проводити об'єктивні наукові дослідження. Акцентуючи увагу на специфічних явищах, властивих тій чи іншій формації, вони ігнорували те загальнолюдське, загальноекономічне, що вироблене людством. Фактично марксистська політекономія протиставляла себе світовій економічній думці, що завдавало їй величезної шкоди. *В умовах командно-адміністративної системи марксистська політична економія стала догматичною і апологетичною.*



## *Мікро- і макроекономіка*

Крім політичної економії, економічну теорію вивчають у курсах мікроекономіки і макроекономіки. Нерідко їх об'єднують в один курс "Економікс". Останній представляє собою теорію ринкової економіки, тому не випадково, що сам процес становлення ринкових відносин в Україні обумовив необхідність ґрунтовного опанування цією наукою як студентами вищих навчальних закладів, так і всіма спеціалістами, які визначають економічну стратегію не лише окремих фірм, а й економічну політику держави в цілому.

В "Економіксі" під час визначення предмета економічної теорії акцентується увага на *організаційно-економічних відносинах*. І це не випадково. Свого часу буржуазна економічна наука головним чином ухилялась від аналізу соціально-економічних відносин, тому що це не відповідало інтересам пануючого класу, а саме: буржуазія не була зацікавлена у розкритті глибинних основ капіталістичної експлуатації. З 40-х років ХІХ ст., коли робітники повели рішучу боротьбу за свої соціальні права, буржуазні економісти перестали вивчати властиві капіталістичному способу виробництва суспільні відносини й зосередили увагу на дослідженні організаційно-господарських зв'язків. Тут вони досягли значних успіхів, широко використовуючи математику й статистику для з'ясування складних господарських процесів. Багатьом західним економістам (особливо спеціалістам з економіко-математичних методів аналізу) були присвоєні Нобелівські премії з економічних наук. Серед них, зокрема, американські вчені Пол Самуельсон, Василь Леонтєв, Мілтон Фрідмен, англійський дослідник Фрідріх фон Хайек, французький — Морс Алле та ін.

Сучасна розвинута капіталістична економіка — *соціально орієнтована*. Вирішення соціальних проблем визначається ефективністю розвитку економіки. Тому, природно, за цих умов на перший план висуваються питання ефективності виробництва. Завдання економічної науки якраз і полягає в тому, щоб розробити такий господарський механізм, який дозволяв би найбільш доцільно, з найменшими витратами вирішувати господарські завдання і досягати поставлених цілей.

Під час визначення предмета "Економікса" в західній економічній літературі акцентується увага на тому, що кожне суспільство завжди має вирішувати три фундаментальні проблеми для щоденного забезпечення своїх необхідних життєвих умов:

- ◆ які блага і послуги виробляти;

- ◆ як їх виробляти;
- ◆ для кого їх виробляти.

*Економікс* — це наука про те, як люди і суспільство вибирають спосіб використання обмежених ресурсів, щоб виробити різноманітні товари і розподілити їх сьогодні або в майбутньому для споживання різних індивідів і груп суспільства.

Людям властиві як біологічні, так і соціально обумовлені потреби. Ми намагаємося придбати харчі, одяг, житло, багато товарів і послуг, які асоціюються з пристойним або високим рівнем життя. Ми також наділені певними здібностями і оточені безліччю матеріальних благ — природних і вироблених. Тому цілком природно використати наявні матеріальні ресурси — робочу силу та управлінські здібності, інструменти і машини, землю і мінеральні багатства — для виробництва товарів і послуг, які задовольняють нашу матеріальні потреби. Саме цю діяльність, що здійснюється в межах організації механізму, називають економічною системою.

Проте обмеженість ресурсів не дозволяє досягти ідеального рішення. Незаперечним фактом є те, що сукупність усіх наших матеріальних потреб перевищує виробничі можливості усіх наявних ресурсів. Ось чому абсолютний матеріальний достаток не може бути здійсненим. Цей незаперечний факт і лежить в основі визначення "Економікс". *Економікс* досліджує проблеми ефективного використання обмежених виробничих ресурсів або управління ними з метою досягнення максимального задоволення матеріальних потреб людини.

В мікро- і макроекономічних аспектах ці проблеми досліджуються на різних рівнях. Макроекономічні дослідження відносяться або до економіки в цілому, або до таких складових її основних підрозділів (агрегатів), як державний сектор, домогосподарство і приватний сектор.

*Агрегат* — це сукупність специфічних економічних одиниць, які розглядаються так, якби вони становили одну одиницю. Так, ми можемо вважати для себе зручним звести до купи майже 2 тис. фермерських господарств України і розглядати їх як одну господарську одиницю. Ми можемо на макрорівні розглядати також великі народногосподарські утворення, такі як інвестиційний комплекс, паливно-енергетичний комплекс, фінансово-кредитна система, гроші і т.п.

*Макроекономіка* намагається намалювати загальну картину, або накреслити загальну схему структури економіки і зв'язків між великими агрегатами, що складають економіку в цілому. Тому не

дивно, що макроекономічні дослідження економічних проблем охоплюють аналіз таких величин як: ♦ загальний обсяг продукції, ♦ загальний рівень зайнятості, ♦ загальний обсяг доходу, ♦ загальний обсяг витрат, ♦ загальний рівень цін і т.п. Образно кажучи, макроекономіка вивчає не дерева, а ліс. Вона дає нам дослідження економіки з висоти пташиного польоту.

Макроекономісти не цікавляться взагалі поділом предметів споживання на автомобілі, велосипеди, телевізори, комп'ютери. Вони віддають перевагу вивченню усього цього як єдиного цілого під назвою “предмети споживання”, тому що вони цікавляться переважно взаємодіями між покупками домогосподарствами предметів споживання і рішенням фірм про покупки обладнання і будівель.

На відміну від цього *мікроекономіка* має справу з конкретними економічними одиницями, з детальним вивченням поведінки цих індивідуальних одиниць. Коли економіст звертається до мікроекономічного аналізу, то він, фігурально виражаючись, ставить економічну одиницю або дуже маленьку частину економіки під мікроскоп і детально вивчає аспекти її функціонування. Тут ми оперуємо термінами: окрема галузь, фірма або домогосподарство — і зосереджуємо увагу на таких величинах, як ♦ виробництво або ціна конкретного продукту, ♦ чисельність робітників, зайнятих у одній фірмі, ♦ виручка або дохід окремої фірми або окремого домогосподарства, ♦ витрати даної фірми або сім'ї і т.д. У мікроекономіці ми вивчаємо уже не ліс, а дерева. Отже, *мікроекономіка* — це наука, що детально вивчає рішення, які приймаються індивідуумами відносно окремо взятих благ.

На мікрорівні будь-яка економічна ситуація розглядається як результат поведінки окремих господарських одиниць. В основі їх поведінки лежить прагнення прийняти найбільш раціональні рішення, тобто вибору таких варіантів, які ведуть до максимуму результату при мінімальних витратах.

Зрозуміло, що поведінка реальних учасників економічних процесів далеко не завжди відзначається раціональністю: вони можуть поступати зовсім нелогічно і навіть безглуздо. Але у мікроекономічному аналізі розглядаються не окремі дії, а теоретична модель, яка дозволяє зрозуміти логічні принципи господарської поведінки людини. Ця теоретична модель розробляється на основі аналізу величезного фактичного матеріалу, узагальнення якого дозволяє сформулювати теоретичні висновки, які харак-

терії для певного процесу і визначають логіку поведінки фірми в даній господарській ситуації.

Під час вивчення теоретичної моделі на мікрорівні застосовують поняття "економічної особи": суб'єкта, який здійснює раціональний вибір, тобто вишукує найкращі способи, що ведуть його в даних умовах до досягнення мети. Отже, теоретичні моделі зображають не лише логіку поведінки окремих господарюючих суб'єктів, а й визначають принципи найбільш доцільного вирішення економічних задач. Якщо знати ці принципи, то можна істотно підвищити шанси на успіх в галузі практичної діяльності.

Таким чином, політична економія, мікроекономіка і макроекономіка мають свої окремі аспекти дослідження, і лише в цілому вони дають уявлення про суть економічних відносин як цілої економічної системи. Це можна представити схемою, зображеною на рис. 1.1.



Рис. 1.1. Економічні відносини як цілісна економічна система

## *Взаємозв'язок економічних наук*

Показані на схемі групи економічних відносин фактично представляють собою логіку економічного аналізу і взаємозв'язок між різними науками, що вивчають економіку. Так, конкретно-економічні дослідження, дані конкретних наук, що вивчають функціонування спеціалізованих галузей і фірм, представляють собою той фактичний матеріал, який необхідний для теоретичних узагальнень. На мікро- і макрорівнях ці узагальнення здійснюються різними шляхами. Мікро економісти мають тенденцію детально вивчати один аспект економічної поведінки без зв'язку з іншою частиною економіки. Це робиться з тією метою, щоб зберегти простоту аналізу.

*Мікроекономічний аналіз зарплати шахтарів зробив би наголос на характеристиці останньої і на фінансових можливостях власників шахт. Він нехтував би цілим ланцюгом побічних ефектів, які були б викликані підвищенням зарплати шахтарів. Наприклад, працівники автомобільного сектору могли б використати прецедент з підвищенням зарплати шахтарів, щоб собі також забезпечити більш високу зарплату і, таким чином, придбати більші будинки, де б система опалення спалювала б більше вугілля. Коли мікроекономічний аналіз ігнорує ці побічні наслідки, його кваліфікують як частковий аналіз.*

У деяких випадках побічні ефекти можуть бути дуже незначними, і економісти розсудливо можуть тоді концентрувати свої зусилля на детальному аналізі певного виду діяльності або окремо взятого сектору. В інших випадках непрямі ефекти можуть бути дуже значними. Щоб не залишити їх обабіч, треба шукати інші принципи теоретичних узагальнень. Саме *макроекономічний аналіз* зосереджує основну увагу на виявленні взаємозв'язків між різними економічними явищами, і розкриває загальні тенденції економічного розвитку. Таким чином, *макроекономіка* — це логічно обумовлений наступний після мікроекономіки етап наукового дослідження.

Функціонування будь-якої системи економічних відносин має певні соціально-економічні наслідки. Тому завершення наукових досліджень має передбачати теоретичне обґрунтування висновків соціально-економічного характеру, тобто *макро- і мікроекономічний аналіз повинен виходити на рівень політекономічних узагальнень, зокрема давати наукове обґрунтування: як ті чи інші перетворення у господарстві позначаються на відносинах власності,*

відносинах розподілу, економічному становищі окремих груп суб'єктів підприємницької діяльності, як це відбувається на трудових відносинах, заробітній платі, соціальному захисту населення. Отже, кожний економіст і господарський практик за своєю суттю мають бути політекономами, для того щоб уміти дати належну наукову оцінку соціально-економічній природі тих господарських рішень, які приймаються як на мікро-, так і на макроекономічному рівнях.

### § 3. ЦІЛІ ТА ФУНКЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Незважаючи на те, що політична економія, мікро- і макроекономіка представляють собою систему теоретичних наук, їх вивчення має велике значення в практичному аспекті. Звичайно вони не дають конкретних рецептів, але розкривають закономірності та загальні тенденції економічного розвитку, теоретичні моделі поведінки господарських суб'єктів, тобто озброюють знаннями, без яких не можна вирішити жодне конкретне питання. У цьому своєрідне і виключно практичне значення економічної теорії.

У цілому функції економічної теорії можна представити схемою, зображеною на рис. 1.2.

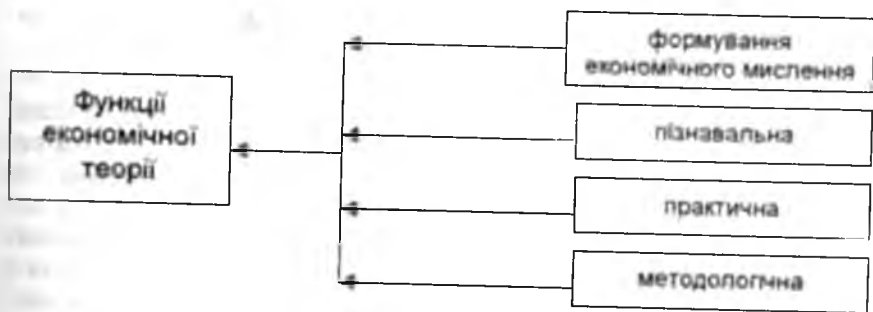


Рис. 1.2. Функції економічної теорії

#### **Формування економічного мислення**

Головне завдання, а отже, і функція економічної теорії полягає в тому, щоб дати відповідь на головні економічні питання, які

цікавлять усіх членів суспільства. У нинішніх умовах переходу до ринку люди насамперед хочуть знати:

- ◆ що собою представляє ринкова економіка, як вона функціонує,
- ◆ чим обумовлюються притаманні їй піднесення і спади національного виробництва, інфляція і безробіття;
- ◆ які заходи впливають на рівні споживання та інвестицій, на курси гривні і торгівельні баланси, заробітну плату і ціни;
- ◆ у чому полягає суть монетарної і фіскальної політики;
- ◆ яким має бути обсяг грошової маси в обігу,
- ◆ як формується бюджет, процентна ставка, що таке державний борг та інше.

Ділових людей і підприємців хвилюють питання:

- ◆ в яких межах і формах буде проводитися подальше законодавче забезпечення і державне регулювання підприємницької діяльності,
- ◆ які основні принципи цієї форми господарювання;
- ◆ найважливіші чинники, що визначають логіку її функціонування?

Не байдужі людям і проблеми міжнародного характеру. Їх, зокрема, цікавить: який рівень життя в інших країнах світу, і чим пояснюється ця різниця; яка господарська система краща, тобто забезпечує більший економічний ефект і краще слугує людині; що являє собою, наприклад, "шведська модель суспільного розвитку"; для чого здійснюється економічна інтеграція в західноєвропейських країнах тощо.

Переконливо відповісти на такі запитання неможливо без глибокого і системного вивчення економічної теорії.

Важливим завданням економічної теорії є *формування наукового економічного мислення*. Щоб розкрити значення даної функції, наведемо такий приклад. Не будучи спеціалістом, скажімо, у галузі чорної металургії, людина не стане розмірковувати про якість різних марок сталі або про переваги конверторного способу виплавки металу. Інша справа — економіка. Тут кожний з дитинства щось пізнає і постійно розширює свій кругозір. У результаті формується те, що називається *буденним економічним мисленням*.

Така форма мислення не є науковою. Вона ґрунтується на окремих поверхових і однобічних відомостях про економіку. Часто те, що здавалося б абсолютно істинним, при детальному дослідженні може перетворитися в абсолютну безглуздість. На буденне мислення часто впливають такі фактори, як традиції, звичаї, натура людини та ін.

Для об'єктивної оцінки, необхідно проаналізувати величезну кількість статистичних даних, які всебічно характеризували б те, чи інше економічне явище і дали б можливість зробити суттєві узагальнення й висновки, а отже, й сформулювати окремі економічні категорії та економічні закони. Тому формування наукового мислення безпосередньо пов'язане з пізнавальною функцією.

### *Пізнавальна функція*

Суть її полягає в тому, щоб глибоко й всебічно вивчати виробництво, розподіл, обмін і споживання матеріальних благ і послуг протягом усієї історії людського суспільства, виявляти закони й тенденції економічного прогресу. Вивчення економічної теорії, головним чином, зводиться до пізнання економічних законів і категорій, які виражають глибинну суть конкретної, завжди визначеної економічної системи.

*Економічні категорії* — це узагальнюючі поняття, які виражають суттєві сторони економічних явищ і процесів.

Кожна категорія виражає окремі сторони економічних відносин, а в сукупності вони характеризують економічний лад суспільства в цілому. Наприклад, щоб розкрити суть ринкової економіки, необхідно глибоко оволодіти цілою системою економічних категорій, починаючи з товару, грошей, вартості, ціни і закінчуючи маркетингом і менеджментом.

Введення і пізнання економічних категорій — важливий, але не останній крок на шляху проникнення в суть економічних явищ. Як відомо, економічні відносини розвиваються за певними економічними законами. З'ясування іманентних кожній системі економічних законів і є головним завданням курсу "Економічна теорія".

*Економічні закони* — це стійкі, істотні, причинно-наслідкові зв'язки і взаємозалежності між явищами і процесами економічного життя.

Якщо економічна категорія виражає який-небудь один момент або одну сторону економічних відносин, суть одного явища, то економічні закони розкривають взаємозв'язок, внутрішню залежність кількох або багатьох однопорядкових явищ. Крім того, в категоріях фіксується статичний стан, а в законах — динаміка, процеси руху й розвитку економічного життя. Пізнання економічних законів дає змогу визначити основні тенденції економічного розвитку суспільства, передбачити його перспективу, і зорієнтувати



поведінку господарюючих суб'єктів відповідно до певного економічного середовища. Адже економічний розвиток відбувається відповідно до вимог економічних законів. Вони фактично означають логіку економічної поведінки. Суспільство одержить найбільший економічний ефект коли організовуватиме свою діяльність для створення широкого простору для дії економічних законів. Саме у цьому й полягає зміст використання законів. І навпаки, коли свідомо організована господарська діяльність суперечить логіці законів, то це призводить до великих збитків.

У використанні економічних законів не можна допускати ні фетишизму, ні волонтаризму. Необхідно проводити науково виважену економічну політику, що ґрунтується на глибокому пізнанні економічних законів.

### *Практична та методологічна функція*

Економічна теорія виконує і *практичну функцію*, яка полягає в розробці принципів і методів раціонального господарювання, науковому обґрунтуванні економічної політики держави. Вчені безпосередньо беруть участь у визначенні економічної стратегії — довгострокової господарської політики суспільства.

Крім цього, вивчення курсу “економікс” допомагає майбутнім спеціалістам краще і ефективніше реалізовувати свою спеціальність. Адже незаперечним фактом є те, що економічна сторона в діяльності кожного фахівця відіграє неабияку роль. Оволодівши економічною теорією, студент краще орієнтуватиметься в економічному житті, у виборі місця майбутньої роботи, зможе повніше реалізувати свої здібності, набуті знання, ефективніше використати їх у своїх інтересах.

Нарешті існує і *методологічна функція* економічної теорії, коли теорія виступає теоретичною основою конкретно-економічних наук, тобто розробляє загальні методологічні принципи, без яких не можна обійтися при проведенні скільки-небудь ґрунтовного конкретно-економічного аналізу. Наприклад, економічна теорія формує загальні принципи маркетингової діяльності підприємств, які можуть бути використані в багатьох галузях, зокрема, під час організації маркетингу туризму тощо.

## § 4. МЕТОДИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Економічна теорія як будь-яка інша наука має властиві їй методи економічних досліджень. *Методи економічного аналізу представляють собою сукупність способів і засобів вивчення та прогнозування як економіки в цілому, так і окремих її складових елементів.*

В цілому методи економічного аналізу наведені на рис. 1.3.

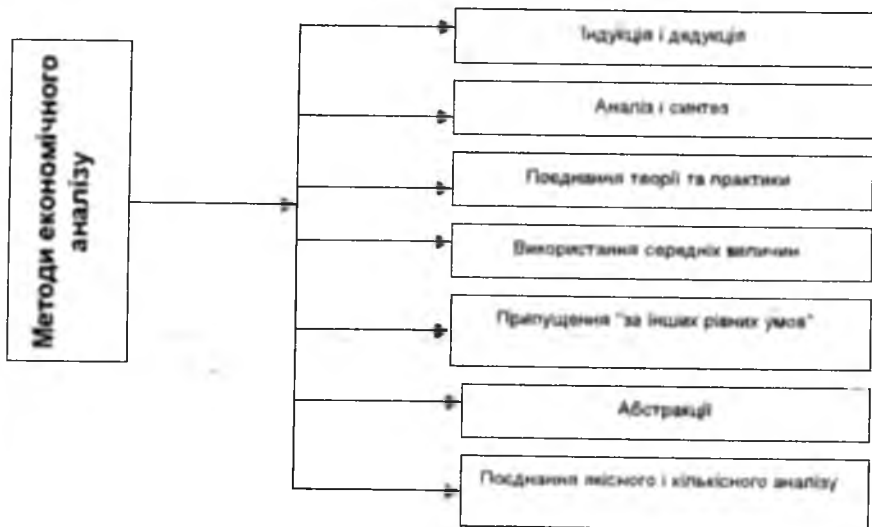


Рис. 1.3. Методи економічного аналізу.

### *Об'єктивний і суб'єктивний аналіз*

В економічному аналізі, насамперед, необхідно розрізнити два підходи до трактування самої системи економічних відносин: об'єктивний і суб'єктивний підходи. *Об'єктивний підхід* означає трактування економічних відносин як таких, що складаються і розвиваються незалежно від волі і свідомості людини. Суспільство, щоб досягти максимального результату, має вивчати дію економічних законів і відповідно до їх механізмів будувати свою господарську практику. Така методологія характерна для марксистської політичної економії. Наприклад, одним з важливих законів цієї науки є закон відповідності виробничих відносин рівню і характеру продуктивних сил. Розвиток останніх неминуче обумовлює вдосконалення виробничих відносин. Цим пояснюється по-

ступальний розвиток суспільства: починаючи від первісного суспільства до сучасної цивілізації.

Суб'єктивний метод економічного аналізу виходить з того, що будь-яка економічна ситуація визначаються суб'єктивною діяльністю людей. Якщо підприємство працює рентабельно, то це означає, що ним керує талановитий менеджер, який вдало генерує нові ідеї і вмело організовує колектив на їх реалізацію. І навпаки, якщо справи на підприємстві складні, то причини цього треба шукати не в якихось об'єктивних обставинах, а в методах господарювання.

Відповідно до цього підходу економічна теорія представляє собою науку про людську діяльність, що визначається обмеженістю ресурсів і необмеженістю потреб, задоволення яких є метою цієї людської діяльності. *Економіка стає, таким чином, теорією вибору, здійснюваного господарюючим суб'єктом з різних варіантів і способів використання виробничих ресурсів.*

### *Індукція і дедукція*

У процесі аналізу економісти можуть просуватися як від теорії до фактів, так і від фактів до теорії. Це означає, що економісти застосовують і *індуктивний* і *дедуктивний* методи.

Під *індукцією* розуміють *виведення, принципів із фактів*. Починаємо з нагромадження фактів, які потім систематизуються і аналізуються таким чином, щоб можна було вивести узагальнення або принципи. Індукція означає шлях від фактів до теорії, або від одиничного до загального.

Наприклад, щоб передбачити тенденції продуктивності праці на підприємстві, треба проаналізувати всі фактори, які на неї впливають (технічний прогрес, кваліфікацію працівників, організацію виробничого процесу та ін.), визначити рівень впливу кожного з них і лише тоді одержимо загальний показник динаміки продуктивності праці в тому періоді, який нас цікавить.

Економісти часто вирішують своє завдання, починаючи з рівня теорії, а по тім провіряють або заперечують дану теорію, звернувшись до фактів. Це вже дедуктивний метод (або гіпотетичний метод). Таким чином, економісти можуть посилатися на випадкові спостереження, абстрактні висновки, логіку або інтуїцію, щоб сформулювати попередній, не перевірений принцип, що називається *гіпотезою*. Наприклад, можна припустити, керуючись "кабінетною логікою", що споживачам доцільно купувати більшу кількість продукту тоді, коли ціна на нього нижча, а не коли вона

висока. Правильність цієї гіпотези потім має бути перевірена систематичним і багаторазовим вивченням відповідних фактів.

*Дедуктивний метод* означає шлях від загального до одичного, від теорії до фактів.

### *Метод аналізу і синтезу*

Багатогранність відносин, що виникають в процесі економічної діяльності, вивчаються за допомогою аналізу і синтезу. *Аналіз* — це процес розумового або фактичного розкладання цілого на складові частини. *Синтез* означає поєднання різних елементів, сторін предмету в єдине ціле.

Такий аналіз дає можливість вивчити окремі сторони об'єкта, зробити низку наукових абстракцій, виявити певні поняття. Подальше поєднання їх призводить до вивчення більш глибокої сутності цілого. Наприклад, величина попиту залежить від багатьох факторів: ціни на даний товар, доходу споживачів, наявності товарів заміників і т.п. Щоб мати уявлення про попит на даний товар треба вивчити всі ці зв'язки. Другий приклад. Ціна визначається великою сукупністю факторів: попитом, пропонуванням, корисністю товару чи послуги, конкуренцією. Всі ці факти треба детально проаналізувати, щоб зрозуміти суть цієї категорії.

### *Поєднання теорії і практики*

В економічному аналізі важливо дотримуватися принципу поєднання теорії і практики. Справа в тому, що жодна наукова теорія, у т.ч. й економічна, не володіє абсолютною точністю. Теорія визначає тенденції. Корисність і значення економічної теорії залежить від того, наскільки успішно вона пояснює і прогнозує тенденції явищ, які вивчаються. З цією метою теорії постійно перевіряються практикою. У результаті подібної перевірки теорії нерідко модифікуються, вдосконалюються, а інколи від них приходиться навіть відмовлятися.

Факти, тобто реальна поведінка господарюючих суб'єктів та інститутів у процесі виробництва, обміну і споживання товарів і послуг, з часом змінюються. Тому необхідно постійно звіряти існуючі принципи і теорії із економічним середовищем, що змінюється. Історія економічних ідей показує, що багато у свій час вірних узагальнень економічної поведінки застарівали із зміною умов. З цього випливає, що процес перевірки і вдосконалення теорій є принциповим для розвитку економіки як науки.

### *Використання середніх величин*

Наукова теорія оперує економічними фактами, які, як правило, дуже різноманітні. Економічні узагальнення тому часто формуються у вигляді *середніх даних або статистичних вірогідностей*. Наприклад, коли економісти говорять, що в 2001 р. середньомісячна заробітна плата працівників, зайнятих у галузях економіки України становила 311 грн., то тим самим робиться узагальнення. Зрозуміло, що деякі працівники отримували набагато більшу заробітну оплату, в той час як значна їх частина — значно менше. Подібні узагальнення за правильного їх застосування і трактування можуть мати великий сенс для аналізу розвитку явища.

У ринковій економіці зростає значення використання середніх показників в економічному аналізі. Справа в тому, що ринок — дуже динамічна система. Тут постійно змінюється ситуація і гочно її передбачити практично неможливо. Наприклад, ми не можемо сказати сьогодні, яка точно буде ціна, скажімо, яблук на ринках Києва через півроку. Проте приблизно таку ціну можна обчислити і одержати показник, який є орієнтиром підприємцю для прийняття відповідних рішень.

### *Припущення "за інших рівних умов"*

Економічні узагальнення часто виражаються також у формі вірогідностей. Скажімо, дослідник може припустити, що з вірогідністю в 95% зниження податку на додану вартість на 1% спричинить збільшення виробництва на 3%.

Подібно іншим вченим, економісти використовують у побудові своїх узагальнень припущення "за інших рівних умов". Іншими словами, вони припускають, що всі інші змінні, за виключенням тих, які вони в даний момент розглядають, залишаються незмінними. Такий метод спрощує процес аналізу шляхом виділення досліджуваного зв'язку.

Наприклад, під час аналізу зв'язку між ціною продукту "X" і купленою кількістю цього продукту, надзвичайно важливо застосувати припущення, що з усіх факторів, які здатні вплинути на куплену кількість "X" (скажемо ціни інших товарів-замінників, доходи, смаки споживачів), лише ціна "X" змінюється. При цьому економіст отримує можливість зосередити свою увагу на співвідношенні "ціна X — закупка X", ігноруючи вплив інших змінних.

У природничих науках, як правило, можна провести контрольні експерименти, за яких "всі інші умови" дійсно зберігаються незмін-

ними або практично незмінними. Тому передбачуваний зв'язок між двома змінними вчений в спромозі емпірично оцінити з більшою точністю. Проте економіка — не лабораторна наука. Емпірична перевірка економічних закономірностей базується на реальних явищах, які виникають в процесі функціонування економіки. У такому досить хаотичному середовищі “інші умови” змінюються. Незважаючи на розвиток складних статистичних методів збереження рівності “інших умов”, ці методи виявляються далеко не досконалими. В результаті економічні принципи меншою мірою строгі і не такі чіткі, ніж принципи лабораторної науки.

### *Абстрактний метод*

Метод наукової абстракції передбачає вилучення з аналізу дургорядних фактів, які не мають істотного значення. На жаль, абстрактний характер економічної теорії спонукає нетямущих людей розцінювати цю теорію як щось непрактичне і нереальне. У дійсності економічні теорії практичні саме тому, що вони представляють собою абстракції. Світ реальності надто складний і заплутаний, щоб його можна було представити строго впорядкованим. Економісти будують свої теорії з метою виявити логічний зміст у хаотичному наборі фактів, який в іншому випадку вводив би в оману і не приносив би ніякої користі.

### *Поєднання якісного і кількісного аналізу*

Економічні процеси мають кількісну і якісну сторони. Тому вони мають вивчатися з цих обох боків. *Якісна сторона виражає суть явища, а кількісна — величину даної якості.*

Економічна теорія вивчає виробничі відносини в кількісній і якісній визначеності. Для економіста, наприклад, важливо розкрити не лише суть заробітної плати, а й визначити її величину та частку у формуванні життєвих засобів. Крім того, економічна теорія враховує, що кількісні зміни неминуче ведуть і до якісних змін. Так, нарощування здійснюваних нині в Україні трансформаційних перетворень сприяє поступовому становленню соціально орієнтованої ринкової економіки.

Для економічного аналізу характерне широке використання математичних моделей, побудова різноманітних графіків, діаграм, що відображають поведінку господарюючих суб'єктів на мікро- і макрорівнях в залежності від постійно змінюваних ринкових умов. Побудова моделей базується на узагальненні статис-

тичних даних. Використовуються ці моделі для кількісних прогнозів.

Під час оцінки теорії важливо пам'ятати, що вона не може бути справедливою абсолютно для всіх випадків. Це стосується будь якої галузі науки. Наприклад, закон Бойля-Маріотта у фізиці: добуток об'єму даної маси ідеального газу і його тиску є постійним за постійної температури. Закон виходить з передбачення, що окремі молекули газу ведуть себе подібно до крихітних еластичних більярдних кульок. Сьогодні фізики знають, що в дійсності молекули газу не завжди ведуть себе подібним чином, закон Бойля-Маріотта не спрацьовує за крайніх значень тиску і температури. Незважаючи на це у більшості випадків він прекрасно визначає динаміку температури газу за зміни тиску і об'єму і є важливим інструментом проведення наукових досліджень та інженерних розрахунків.

В економіці ситуація може складатись подібним чином. Наприклад, фірма не завжди максимізує свій прибуток. Тому теорія, що розрахована на максимізацію прибутку, не завжди прийнятна. Проте ця теорія пояснює широкий спектр явищ стосовно господарської діяльності та еволюції як фірм, так і окремих галузей, і економіки в цілому. Така теорія є важливим інструментом в руках менеджерів і спеціалістів, які відповідають за розробку економічної політики і прийняття господарських рішень на мікро- і макрорівнях.

## § 5. ЕКОНОМІКА ПОЗИТИВНА І ЕКОНОМІКА НОРМАТИВНА

Під час вивчення економіки важливе значення має розмежування двох її складових. Перша отримала назву "економіка позитивна", друга — "економіка нормативна".

*Позитивна економіка передбачає проведення такого аналізу, в процесі якого розкриваються об'єктивні основи економічного розвитку і дається наукове обґрунтування функціонування певної економічної системи.* Позитивна економіка ставить за мету пояснити, як суспільство приймає рішення відносно споживання, виробництва та обміну благ. Такі дослідження дозволяють пояснити, чому економіка функціонує так, і дати дані для передбачення реакції економіки на ті чи інші зміни ситуації.

*Нормативна економіка дає рекомендації, які базуються на судженнях з позиції особистих цінностей.*

У позитивній економіці дослідник здійснює аналіз як неупереджений вчений. Якими б не були його політичні орієнтації, якими б не були уявлення про майбутнє або про те, що таке “добре”, він, насамперед, намагається пізнати, як реально функціонує дана економічна система. На цій стадії не має місця судженням з точки зору особистих орієнтацій. У цьому випадку позитивна економіка схожа на природничі науки, такі як фізика, геологія або астрономія.

Так, економісти, політичні переконання яких дуже різні, всі погодилися б з тим, що ціна товару збільшиться, якщо держава підвищить податок на товар. Інша справа — чи бажане це підвищення? Це питання стосується вже нормативної економіки і могло б викликати суперечливі судження. Всі економісти одноставно визнали б і таке твердження позитивної економіки, що сприятливі кліматичні умови будуть збільшувати виробництво пшениці, знизять на неї ціни і підвищать рівень її споживання. Отже, багаточисленні положення позитивної економіки не викликають сумнівів відносно їх справедливості серед широкого кола економістів.

Поряд з цим існує значне коло проблем, які залишаються недостатньо з'ясованими і відносно яких серед економістів не існує єдиної думки. Звичайно, наукові дослідження вирішують деякі з них, але при цьому неминуче виникають нові проблеми, які формують нові відносини.

Нормативна економіка базується на судженнях з точки зору суб'єктивних цінностей, а не на пошуках об'єктивної істини. Приклад, який включає елементи позитивної і нормативної економіки: “люди похилого віку здійснюють більші медичні витрати порівняно з іншою частиною населення, і держава мала б субсидувати ці витрати”. Перша частина цього положення — передбачення, згідно якого люди похилого віку здійснюють високі медичні витрати — відноситься до позитивної економіки. Це припущення констатує реальні факти суспільного життя і ми можемо за допомогою детальних досліджень показати, правильне це твердження чи ні. Правомірність другої частини положення — рекомендація відносно того, що має робити держава — ніколи не може бути доведена, які б не були застосовані методи дослідження. Це не що інше, як ціннісне судження, що базується на почуттях



людей, які висловлюють цю пропозицію. Багато людей можуть поділяти цю суб'єктивну думку, виходячи з того, що всі члени суспільства повинні мати однакові можливості оплати предметів першої необхідності, а також виділяти певні кошти на відпочинок та придбання предметів розкошу. Але інші резонно могли б з цим не погодитися, вважаючи, що краще спрямувати обмежені ресурси суспільства на поліпшення навколишнього середовища.

Фактично неможливо знайти такий метод наукових досліджень, за допомогою якого можна було б довести, що одне з тверджень нормативної економіки правильне, а інше — помилкове. Все залежить від пріоритетів, або переваг окремих осіб чи суспільства, які мають приймати рішення. Проте це не означає, що економічна наука не може пролити ніякого світла на нормативні питання. Ми можемо звернутися до позитивної економіки, щоб детально проілюструвати наслідки того чи іншого вибору. Наприклад, ми могли б показати, що відсутність субсидій на медичні витрати людям похилого віку змусить останніх, молодших шістдесяти років, більше займатися своїм здоров'ям з тим, щоб усунути хворобу раніше, ніж її лікування стане дорогим. Суспільство змушене буде направляти великі кошти на необхідне обслуговування, щоб люди могли здійснювати профілактику хвороби, а це, в свою чергу, залишало б менше ресурсів для поліпшення навколишнього середовища. Позитивна економіка може слугувати для уточнення переліку можливостей, серед яких суспільству потрібно буде зробити остаточний нормативний вибір.

Отже, позитивна економіка є науковою основою для прийняття певних нормативних рішень.

Вивчаючи курс економічної теорії, необхідно розмежовувати позитивні і нормативні судження. Теоретичні узагальнення, що впливають з позитивного аналізу, безумовно мають науковий характер. Нормативні ж твердження можуть бути науково обґрунтованими, коли вони пов'язані з фактами, які піддаються інтерпретації позитивної економіки. Разом з тим, нормативні установки можуть бути надто заідеологізованими, пов'язаними з інтересами певних груп або класів і не мати нічого спільного з науковими основами економічного розвитку суспільства. Всі ці аспекти позитивної і нормативної економіки необхідно завжди мати на увазі під час вивчення курсів політичної економії, мікро- та макроекономіки, історії економічних вчень.

## § 6. ЗАРОДЖЕННЯ ТА ОСНОВНІ ЕТАПИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

### *Зародження економічної думки*

Історичний екскурс у минуле економічної думки показує, що люди завжди прагнули теоретично усвідомити економічні умови свого існування, мотиви господарської діяльності, а відтак, розгадавши тасмниці економічних процесів, спробувати управляти ними. Практичні потреби регулювання економічного життя й зумовили виникнення політичної економії.

Найдавніші відомі джерела економічної думки відносяться до літератури Стародавнього Єгипту. У творах “*Повчання гераклеопольського царя своєму синові*” (XXII ст. до н.е.), “*Проречення Інусера*” (XVIII ст. до н.е.) відображено уявлення стародавніх єгиптян про власність, рабство, товарно-грошові відносини, питання регулювання державного господарства.

Економічна думка античного світу втілила теоретичне осмислення характерних для цієї доби економічних процесів та явищ, проте не була відокремлена в самостійну науку і розвивалася у межах філософських та політичних вчень. Економічні проблеми знаходяться у центрі досліджень давньогрецьких мислителів Ксенофонта, Платона, Аристотеля. У праці Ксенофонта “*Домострой*” (“*Oikonomia*”) у формі діалогу викладені правила ведення приватного господарства. Аристотель у роботах “*Нікомахова етика*” та “*Політика*” прагне за допомогою моральних сентенцій жорстку дійсність рабовласницького світу підняти до рівня суспільного ідеалу. Визначення Аристотелем економіки і хремастики було однією із перших спроб аналізу капіталу в історії науки. До економіки належить природна господарська діяльність, пов’язана з виробництвом товарів, що мають споживну вартість, обмін, дрібна торгівля, хремастика — нагромадження багатства в грошовій формі шляхом великої торгівлі та лихварства. У творчості Аристотеля не було виявлено зв’язок між працею та вартістю. Переважало натуральне господарство, товарні відносини були далекі від свого повного розвитку.

Економічна думка України періоду раннього середньовіччя найбільш повно відображена у кодексі права Київської Русі “*Руська правда*” (XI ст.). Цей документ став зведенням правничих при-

писів (законів), призначених для регулювання економічних і соціальних відносин. “Руська правда” дає уявлення про процеси становлення феодальної земельної власності, формування залежного селянства, рентних відносин, організацію вотчинного господарства. У літописах, грамотах князів, угодах, інших літературних пам’ятках часів Київської Русі зафіксовані терміни, що характеризують становлення товарно-грошових відносин: “істоє” - позичені під процент гроші, “рез” - відсоток, “товар”, “торг”.

### *Формування політичної економії як науки*

Становлення капіталізму в Західній Європі, зростання наукових знань створили сприятливі умови для дослідження процесів економічного розвитку. *Меркантилізм* (XV-XVIII ст.), як перша теоретична розробка капіталістичного способу виробництва, виник на основі узагальнення досвіду первісного нагромадження капіталу. Багатство меркантилісти визначали у золоті і сріблі, його джерелом вважали зовнішню торгівлю, яка через нееквівалентний обмін забезпечує активний торговий баланс. Саме гому об’єктом дослідження меркантилістів була виключно сфера обігу. Виробництво вони розглядали, як зазначив один із економістів, як необхідне зло, засіб для забезпечення припливу грошей в країну. Меркантилізм сформулював економічну програму торгового пограбування аграрних країн та колоній, сприяв розвитку експорто-орієнтованої промисловості, міжнародному поділу праці, розвитку міжнародних продуктивних сил. Але специфіки капіталізму меркантилісти не розуміли, не аналізували економічні закони та категорії, а трактували переважно питання економічної політики та їх практичне вирішення.

До представників раннього меркантилізму в Англії відносять *У. Стаффорда*, в Італії *Г. Скаруффі* та *А. Даванцати*, ідеї пізнього меркантилізму розробляли англійські економісти *Т. Мен* (автор теорії торгового балансу), *С. Фортрей*. Французький меркантиліст *А. Монкретьєн* у творі “*Закони суспільного господарства (Трактат політичної економії)*”, 1615 р., досліджує розвиток господарства як державної, національної спільності, тому перед терміном економія він вводить визначення політична. Термін політична економія стає назвою науки.

Закінчення періоду меркантилізму співпало з тенденціями обмеження прямого державного контролю над економічною діяльністю. “*Laissez faire*” (незалежність ділової діяльності) є девізом

нового напрямку економічної думки – *класичної політичної економії*. Її представники розвінчали меркантилізм і політику прогекціонізму в економіці та створили альтернативну концепцію економічного лібералізму, дослідили господарську діяльність як цілісну систему, яка охоплює виробництво, розподіл, обмін і споживання матеріальних благ і послуг.

Засновниками класичної школи буржуазної політичної економії вважають *У. Петті* (Англія) та *П. Буагільбера* (Франція). Петті є автором трудової теорії вартості, відома формула Петті: "*Праця батько і активний принцип багатства, а земля — його мати*" є варіантом вчення про джерела вартості. Ідеї класичної школи розробляють фізіократи (*Ф. Кене, А. Тюрго*). *Кене* вперше в історії політичної економії розглянув поняття відтворення, як постійне повторення процесу виробництва та збуту, як важливу умову раціонального ведення господарства. У роботі "*Економічна таблиця*" (1758 р.) схематично показано як проходить реалізація щорічного продукту суспільства і як формуються передумови відтворення.

Найвищого розвитку класична політична економія досягає в працях англійських економістів *А. Сміта* та *Д. Рікардо*. Сміт та Рікардо використали трудову теорію вартості для дослідження внутрішньої суті та закономірностей капіталістичного господарства. Спираючись на метод абстракції, Сміт аналізує розподіл праці та грошовий обіг, доходи основних класів буржуазного суспільства, капітал та процес його нагромадження. Сміт не лише започаткував систематизований виклад політекономії, але і дослідив значення особистого інтересу як рушійної сили економічного прогресу.

Економісти першої половини XIX ст. *Т. Мальтус, Н. Сеніор, Дж.-С Мілль* (Англія), *Ж. Сей, Ф. Бастиа* (Франція) відмовилися від трудової теорії вартості, але продовжили інші ідеї класичної школи: економічної свободи, вільної конкуренції, створили основні системного, багатофакторного методу дослідження.

Засновниками *критичного напрямку* в економічній думці Західної Європи початку XIX ст. вважають *Ж. Сімонді, П. Пруона, К. Родбертуса*, погляди яких об'єднали як наукові ідеї класичної школи, так і дрібнобуржуазний романтизм. Економічні процеси досліджуються з точки зору державного регулювання, впливу уряду на виробництво та розподіл. Політична економія перетворюється на науку, що вивчає причинні зв'язки економічних процесів, у науку, що виробляє етичні норми господарської діяль-

ності людей. Класам і реальним відносинам між ними протиставляється ідеалізована людина — дрібний товаровиробник. Відображаючи інтереси ремісників і селян, вчені розробляють проекти реформації капіталізму, вимагають повернення до патріархальних форм організації господарства.

В умовах загострення основних протиріч капіталістичного способу виробництва і класових антагонізмів середини ХІХ ст. відбулося формування марксисту. К. Маркс і Ф. Енгельс поставили на науковий ґрунт соціалістичну ідею, звільнили її від утопічних ілюзій, з одного боку, й відокремили від грубого, зрівняльного комунізму з іншого.

Маркс і Енгельс уперше для пізнання економічних процесів застосували метод матеріалістичної діалектики. Становлення нового суспільства вони пов'язували з найвищим розвитком матеріального виробництва, демократії та особистості. Заслугою Маркса є також створення стрункої наукової теорії вартості і додаткової вартості. Цим визначається особливе місце марксистської політекономії в історії економічної думки.

Класики марксисту дали лише загальнотеоретичну модель суспільного розвитку. Вони прогнозували його можливості, виходячи з відомих їм економічних реальностей, і готових відповідей на деталі організації майбутнього суспільства у них не було. Оцінюючі економічні погляди класиків марксисту з сучасних позицій, слід визнати, що певні їх висновки хоч і були правильними для свого часу, не витримали перевірки практикою і підлягають сьогодні науковій переоцінці.

У 40-х рр. ХІХ ст. в Німеччині виникає *історична школа*. Її лідери В. Рошер, Б. Гільдебранд, К. Кніс проголошують зображення дійсності в історико-національному аспекті єдиною метою політекономії. Основою методології історичної школи був емпіризм, описовий підхід до вивчення економічних явищ і процесів, заперечення абстрактно-теоретичного методу пізнання дійсності, нагромадження історичних фактів та статистичних даних. Дослідження змін господарчого ладу поєднувалися із відмовою від найбільш цінної ідеї класиків — визнання об'єктивності економічних законів, закономірного характеру розвитку економічного життя суспільства.

В останній третині ХІХ ст. в політичній економії формується новий напрям — маржиналізм (*marginal* — граничний). Специфікою маржиналізму є використання граничних величин (гранична

корисність і гранична продуктивність) в аналізі економічних процесів. Відбулася переоцінка предмету економічної науки як позаісторичної проблеми раціонального розподілу обмежених ресурсів. Маржиналісти відмовилися від терміну “політична економія” на користь більш нейтрального “economics”. Спираючись на нові методологічні принципи, маржиналісти створили загальну теоретичну систему, яка отримала назву неокласичного напрямку і зайняла провідне положення в країнах Заходу.

“Маржиналістичну революцію” розпочинає австрійська школа (*К. Менгер, Ф. Візер, Е. Бем-Баверк*). Центральне місце в дослідженнях австрійської школи займають проблеми психологічних мотивів індивідуальної економічної поведінки, споживчий попит, ціна. Згідно теорії граничної корисності ринкова ціна товару обумовлена не суспільно необхідними витратами праці, а суб’єктивною оцінкою корисності останньої одиниці запасу певного виду товару.

Продовженням “маржиналістичної революції” стає формування кембриджської школи основоположника *неокласицизму А. Маршалла* (“*Принципи політичної економії*”, 1890 р.). Маршалл визначає політичну економію або economics як науку, що досліджує людство в його повсякденному житті; вивчає ту частину індивідуальних або суспільних дій, яка найбільш тісно пов’язана із придбанням і споживанням атрибутів добробуту. Ринок Маршалл досліджує як стабільну саморегульовану систему, де взаємодіють попит і пропозиція і встановлюються ціни. Ринкова ціна характеризується як результат співвідношення ціни попиту, визначеною граничною корисністю, і ціни пропозиції, визначеною витратами виробництва. Маршалл формулює хрестоматійний закон попиту: кількість товару, на який є попит, зростає за зниження ціни і скорочується за її збільшення. Ступень еластичності попиту на ринку залежить від того, в якій мірі його обсяг збільшується за даного зниження ціни. При цьому еластичність попиту значна для високих та середніх цін, але вона знижується під час зменшення ціни.

### *Основні напрями сучасної економічної думки*

У складі сучасної західної економічної думки виділяють три основні напрями: кейнсіанство, неолібералізм та інституціоналізм, кожен з яких характеризується особливостями концепцій, методології і теоретичного апарату, відмінністю практичних рекомендацій.

Публікація роботи Дж. Кейнса “Загальна теорія зайнятості, проценту та грошей” (1936 р.) була найбільш важливою подією в історії економічної думки Заходу в період між першою та другою світовими війнами. Кейнс першим застосовує макроекономічний підхід до аналізу економічних процесів, досліджує функціональні аспекти закономірностей капіталістичного процесу відтворення, формулює концепцію ефективного попиту (потенційно можливого і регульованого державою попиту). Спроба визначення проблеми зайнятості через визначення закономірностей руху ефективного попиту і приросту національного доходу складає основну ідею *кейнсіанства*. Кейнс розробляє стратегію державного втручання в економіку з метою стимулювання ефективного попиту, політику дефіцитного фінансування для забезпечення повної зайнятості.

Послідовники Кейнса Р. Харрод, Е. Домар, Е. Хансен акцентували увагу на кількісних залежностях розширеного відтворення або моделях економічної динаміки, економічного зростання. У більш широкому аспекті неокейнсіанська концепція динаміки включає теоретичне пояснення циклічних коливань. Концепція “неокласичного синтезу” (Е. Хансен, Дж. Хікс, П. Самуельсон) поєднала активну кейнсіанську державну політику з регулювання макрпропорцій, з розвитком максимальної приватної ініціативи на мікрорівні.

Кейнсіанська концепція, яка завоювала пріоритет в США, в повоєнний період домінує на Заході, настає “епоха кейнсіанства”. Криза кейнсіанської теорії виникла в 70-ті роки ХХ ст., коли стратегія бюджетних дефіцитів призвела до розкручування інфляції, а спроби стабілізації економіки національними заходами були зруйновані нестабільністю світового капіталістичного господарства.

Одночасно з кейнсіанством формується *неолібералізм*, методологічною основою якого стають *ідеї нової історичної школи, неокласики та традиційного лібералізму*. Провідні центри неолібералізму були сформовані у Німеччині – фрейбурзька школа (В. Ойкен, В. Ренке, Л. Ерхард), у США – монетарна школа (Ф. Найт, М. Фрідмен, Нобелівський лауреат 1976 р.). Як і неокласики, неоліберали вважали, що вільний ринок є основою вільної конкуренції, держава повинна забезпечувати умови для конкуренції. Але на відміну від неокласиків, неоліберали обґрунтовують активну соціальну політику, державну допомогу по відношенню до представників “соціально слабких груп”. Німецький неолібералізм

створив проект “держави загального добробуту”, третього шляху між капіталізмом і соціалізмом. Після другої світової війни ідеї неолібералізму отримали практичне втілення, насамперед, у ФРН.

У ході відродження консервативних традицій кінця 70-х рр., на основі поєднання неокласичних підходів і монетарної концепції державного регулювання формується *монетаризм*. В основі сучасних монетаристських концепцій є класична кількісна теорія грошей. Досліджуючи історію і теорію грошового обігу, зокрема “монетарну історію” США, Фрідмен зробив висновок, що циклічність економічного розвитку має грошову природу, саме зростання грошової маси в обігу провокує інфляцію. Тому грошова сфера, пропозиція грошей мають бути основними об’єктами державного контролю.

*Інституціоналізм* (від лат. *institutio* — спосіб дій, настанова) виник на початку ХХ ст. в США, як альтернатива неокласичному напрямку. Як і інші економісти реформістського напрямку, інституціоналісти пов’язували з державним регулюванням економіки надії на створення стабільної та ефективної системи, в якій поєднуються приватні та суспільні інтереси, наголошували на необхідності суспільного контролю над бізнесом. Інституціоналізм розширює межі економічної теорії, звертається до галузі права, політології, соціології, психології тощо.

Період 20-30-х рр. ХХ ст. отримав назву *американської або практичної школи інституціоналізму* (Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Мітчелл). Засновник соціально-психологічного інституціоналізму Веблен вивчає такі економічні явища як традиції, які після виникнення, набувають інерції та авторитету. Поведінка людей, спонукальні мотиви, що закріплюються у вигляді інститутів, визначають надалі економічні відносини і соціально-економічний розвиток суспільства.

В останній третині ХХ ст. в умовах “глобальної промислової революції”, інституціоналізм відновлюється у вигляді теорій, які відображають трансформацію економічних і соціальних структур. Серед нових концепцій найбільш суттєвими були теорія “*дифузії власності*” (демократизації капіталу) П. Друкера, “*колективного капіталізму*” А. Берлі, Г. Мінза, “*управлінської революції*” П. Друкера, Дж. Бернхем, *технократична теорія* Дж. Гелбрейта. У центрі дослідження — промислові корпорації, менеджмент, розвиток людини і суспільства.



## *Запитання та завдання для обговорення:*

1. Давньогрецькі мислителі визначили економіку як науку про домашнє господарство. Прокоментуйте це положення.
2. Чому, на вашу думку, необхідно вивчати курс економічної теорії?
3. Розкрийте предмети курсів “Основи економічної теорії”, “Економіксу”, “Політичної економії”, “Марксистської політичної економії”.
4. Охарактеризуйте цілі та функції економічної теорії як навчальної дисципліни.
5. Доведіть, чому сьогодні широка економічна освіта — одна з найважливіших загальнолюдських цінностей, без яких неможливий подальший прогрес цивілізації.
6. Які економічні умови визначили виникнення й становлення економічної теорії як науки?
7. Визначте основні етапи розвитку економічної думки.
8. Охарактеризуйте дрібнобуржуазну і марксистську політекономії як економічні течії.
9. Розкрийте основні риси сучасної економічної науки.
10. Спробуйте сформулювати основні завдання, що ставить суспільство перед економічною наукою.
11. Сформулюйте переваги об’єктивного і суб’єктивного аналізу.
12. Дайте визначення основних методів економічного аналізу.
13. Розкрийте основні риси позитивної і нормативної економіки.
14. Чим була обумовлена еволюція економічних теорій та напрямів?
15. Охарактеризуйте джерела економічної думки України за часів Київської Русі?
16. Завдяки теоріям якої школи політична економія отримала статус наукової дисципліни?
17. Визначте основні напрями сучасної економічної думки.

## Глава 2. ПОТРЕБИ, РЕСУРСИ ТА ВИРОБНИЧІ МОЖЛИВОСТІ СУСПІЛЬСТВА

### § 1. ПОТРЕБИ ЯК РУШІЙНИЙ МОТИВ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Економічні відносини, які є предметом вивчення економічної теорії, складаються у виробництві, або з приводу виробництва. Спонукальним мотивом виробничої діяльності виступають потреби. Зрозуміло, що людині завжди потрібні їжа, вода, житло, одяг, духовні блага. Все це не надається природою у готовому вигляді: його треба створювати.

Потреби багатогранні, різносторонні і постійно розвиваються. Намагаючись їх задовольнити, суспільство в кожний даний момент зустрічаються з відносною обмеженістю ресурсів.

*Основна суперечність економічного розвитку саме й полягає в протиріччі між постійно зростаючими потребами і обмеженістю виробничих ресурсів.*

Суть суперечності та механізм її вирішення ми і розглянемо у даному підрозділі. Проаналізуємо детальніше поняття “потреби”. Найбільш просте і суттєве визначення: *потреби — це внутрішні спонукальні мотиви діяльності людини*. Іншими словами — це бажання споживачів придбати і використати товари і послуги, які приносять їм користь.

Перелік таких продуктів та послуг — надзвичайно широкий: продукти харчування, одяг, житлові будинки, автомобілі, магнітофони, компакт-диски і т.д. Досить зазначити, що лише в Україні випускається більше 20 тис. найменувань продукції, а перелік послуг навіть важко визначити, що, у свою чергу, свідчить про величезну різноманітність різного роду потреб.

В залежності від вибраного критерію потреби можна класифікувати на певні групи. Наприклад:

1. *За рівнем необхідності (першочерговості):*

- а) потреби в предметах першої необхідності (харчі, житло, одяга);
- б) потреби в предметах розкошу (яхти, норкові шуби і т. п.).

2. *За об'єктами:*

- а) матеріальні потреби;

б) духовні потреби.

3. *За суб'єктами:*

а) особисті потреби;

б) потреби фірм;

в) державні потреби.

4. *За формами задоволення:*

а) потреби, які задовольняються індивідуально;

б) потреби, які задовольняються колективно (водопостачання, газопостачання та ін.)

5. *За роллю у суспільному відтворенні:*

а) потреби в предметах споживання;

б) потреби в засобах виробництва.

Можна виділити й групи відповідно до інших критеріїв.

У західній економічній літературі найбільшого поширення в класифікації потреб людини набула так звана “піраміда потреб” відомого соціолога із США А. Маслоу, яка відображає рівні пріоритетності. В основі такої піраміди знаходяться основні матеріальні (фізіологічні) потреби — в продуктах харчування, одязі, житлі, відтворенні людського роду. Наступний рівень — потреби “в безпеці”, тобто захист як від негативних зовнішніх факторів (посягання на свободу та життя) так і від соціальних проблем (від безробіття, злиднів, допомоги в оздоровленні). Третій рівень потреб передбачає потреби в стосунках між людьми, які основані на доброзичливості, любові. Четвертий — характеризує повагу до людини з боку інших людей та самоповагу. Вершину піраміди складає потреба, що відтворює людину як особистість в суспільстві, тобто така, яка реалізується через розвиток та примноження здібностей, інтелекту і т.д.

Матеріальні і духовні потреби практично безмежні, а це означає, що повністю задовольнити їх за допомогою товарів та послуг неможливо. Ця ознака властива саме сукупності потреб. Що ж стосується потреби в конкретному товарі або послугі, то її, звичайно, можна задовольнити: скажімо протягом короткого періоду можна купити потрібний одяг, піти в театр або полікувати зуба. Деякі потреби можуть бути задоволені протягом життя людини тільки раз (наприклад, операція апендициту або вища освіта для дитини).

Інша справа, коли йдеться про сукупні потреби. Розвиток виробництва завжди породжує нові потреби, які зразу задовольнити неможливо. Наприклад, ще не так давно у нас не було бажання придбати персональний комп'ютер, відеомагнітофон, елек-

тронні годинники тощо. Більше того, задоволена одна потреба породжує іншу: це загальносоціологічний закон, що діє як на рівні конкретної особи, так і на рівні груп людей або інститутів, які складають суспільство. Це стосується як загальних матеріальних потреб людини (харчі, одяг, житло), так і специфічних потреб, що обумовлюються соціальним і культурним середовищем, в якому знаходиться людина. З часом потреби змінюються, примножуються з появою нових виробів та під впливом широкої реклами та енергійного стимулювання збуту. Кінцева мета, або завдання економічної діяльності полягає у прагненні задовольнити ці багатогранні потреби.

## §2. СУСПІЛЬНЕ ВИРОБНИЦТВО. МАТЕРІАЛЬНЕ І НЕМАТЕРІАЛЬНЕ ВИРОБНИЦТВО

### *Фази суспільного виробництва*

Нагадаємо, насамперед, відому істину про те, що основою життя людського суспільства є виробництво матеріальних і духовних благ: щоб жити, грудитися, створювати блага, люди повинні їсти, пити, мати одяг, житло, тобто постійно споживати матеріальні і духовні блага. А споживати можна лише те, що створене людською працею. Тому суспільство завжди має виробляти засоби до життя.

*Процес виробництва матеріальних і духовних благ представляє собою трудову діяльність людей.*

Суспільне виробництво за своєю структурою складається з таких елементів:

- ✓ власне виробництво;
  - ✓ розподіл;
  - ✓ обмін;
  - ✓ споживання.
- } пофазна структура  
виробництва

Ці елементи називають фазами виробництва, тому дану структуру можна назвати *пофазною структурою виробництва*. Фази між собою тісно взаємопов'язані, хоч кожна з них відносно відокремлена, тобто має певні характерні особливості.

Насамперед, тісно взаємозумовлені власне виробництво і споживання. Споживання являє собою використання створених благ. Воно буває двох видів: виробниче і особисте.

*Виробниче споживання* — це споживання засобів виробництва і робочої сили працівника при виготовленні суспільно-необхідного продукту. Отже, цей вид споживання фактично означає виробництво. З цим пов'язане і *особисте споживання*, в процесі якого відбувається відтворення робочої сили.

Споживання визначає мету виробництва і його структуру. Виробництво створює предмет споживання, породжує нове споживання, визначає спосіб споживання.

Отже, власне виробництво і споживання, відрізняючись певним чином за своїми функціями і ролі тісно між собою пов'язані і лише в своїй єдності можуть представляти виробництво.

З цього взаємозв'язку слід виділити особисте споживання як процес задоволення потреб суспільства і кожного його члена в матеріальних і духовних благах. Воно виступає логічною кінцевою метою будь-якого виробництва. Тому весь процес суспільного виробництва має носити споживацький характер, тобто кінцевою метою передбачати створення продукції для задоволення особистих потреб всіх членів суспільства. Якщо ж зв'язок між виробництвом і споживанням десь втрачається, то трудова діяльність стає безглуздою, або перетворюється у виробництво заради виробництва, а не для споживання.

Сучасна економічна ситуація в Україні значною мірою обумовлена деформованою структурою економіки, для якої характерна надзвичайно мала частка галузей споживчого сектору. Наприклад, в США група "Б" складає більше 60% промислового виробництва. В Україні за часів СРСР ці галузі становили приблизно 30%, за 10 років ринкової трансформації частка трохи перевищила 40%. Тому одним з важливих завдань структурних перетворень на найближчі роки має стати переорієнтація значних ресурсів на розвиток галузей, які задовольняють споживчий попит населення.

Перед тим як увійти у фазу споживання продукт має пройти стадії розподілу і обміну.

*Розподіл виступає в трьох видах:*

- а) розподіл засобів виробництва;
- б) розподіл трудових ресурсів;
- в) розподіл предметів споживання.

В процесі розподілу встановлюється частка певного суб'єкту (трудоного колективу чи окремої особи) в отриманні суспільного продукту. Але щоб одержати саме те, що необхідне для задово-

лення конкретних потреб суспільства, виробничого підрозділу (колективу) або людини, продукт має пройти стадію обміну.

*Обмін виступає в трьох видах*

- а) обмін діяльністю і здібностями;
- б) обмін засобами виробництва;
- в) обмін предметами споживання.

Виробництво, розподіл, обмін і споживання завжди слід розглядати як органічне ціле. Це дозволяє розкрити зміст *економічного ладу як субординованої системи економічних відносин*.

### *Основне виробництво, виробнича і соціальна інфраструктура*

За сферами економічної діяльності людей в суспільному виробництві можна виділити *три великих блоки галузей*:

- 1) основне виробництво;
- 2) виробнича інфраструктура;
- 3) соціальна інфраструктура.

*Основне виробництво* — це галузі матеріального виробництва, де безпосередньо виготовляються предмети споживання і засоби виробництва. Примноження суспільного багатства залежить саме від цих галузей, від їх технічного рівня. Це: сировинний комплекс, паливно-енергетичний комплекс, металургійний комплекс, агропромисловий комплекс, хімічно-лісовий комплекс, виробництво товарів народного споживання, інвестиційний комплекс. Наприклад, на сьогодні в Україні лише в промисловості нараховується близько 9 тис. підприємств, які виробляють промислову продукцію.

В галузях основного виробництва зосереджується основна маса ресурсів. Так, у валовому національному продукті сфера промислового виробництва в Україні займає 55,8%, в той час як, у Великобританії — 29,8%, Франції — 29,6%, США — 26,2%, Японії — 33,8%.

*Виробнича інфраструктура представляє собою комплекс галузей, які обслуговують основне виробництво і забезпечують ефективну економічну діяльність на кожному підприємстві і в народному господарстві в цілому.*

До цих галузей відносяться:

- транспорт, зв'язок, торгівля, кредитно-фінансові заклади;
- спеціалізовані галузі ділових послуг (інформаційних, рекламних, лізингових, консультаційних, інженерно-будівельних та ін.)

Надаючи послуги виробництву, сприяючи підвищенню його ефективності і поліпшуючи умови праці, господарська діяльність даних галузей фактично рівнозначна примноженню суспільного багатства. Тому розширення виробничої інфраструктури і перетворення її в крупний сектор господарства є однією з найважливіших закономірностей індустріального розвитку економіки.

В розвинутих країнах сфера виробничих послуг — це велика і високоефективна галузь суспільної діяльності. Наприклад, в США в цій сфері створюється більше 1/5 частини валового внутрішнього продукту. З наведених даних переконливо впливає такий важливий висновок: *в сучасних умовах важливішим напрямом вдосконалення суспільного виробництва в Україні має бути прискорений розвиток виробничої інфраструктури.*

Основне виробництво і виробнича інфраструктура в цілому складають сферу матеріального виробництва. Але із розвитком суспільства зростають погребі в духовних благах, які створюються в нематеріальній сфері. Це обумовлює існування соціальної інфраструктури.

*Соціальна інфраструктура — це нематеріальне виробництво, де створюються нематеріальні форми багатства, які відіграють вирішальну роль у розвитку трудящих, примноженні їх розумових та фізичних здібностей, професійних знань, підвищенні освітнього і культурного рівня.*

Тривалий час в економічній літературі ця сфера людської діяльності відносилася до *невиробничої сфери*. Підставою такого висновку було те, що в ній не створюються матеріальні блага.

Звичайно, невикористана сфера існує: держапарат, апарат управління громадських рухів, армія, міліція. Проте всю соціальну інфраструктуру віднести до невикористаної сфери не можна. Тут створюються послуги, які задовольняють соціальні і духовні потреби людей.

Праця, що створює послуги, є суспільно необхідною і суспільно корисною. Вона є рівноцінною праці в сфері матеріального виробництва, тому її слід визнати продуктивною працею. Тому соціальна інфраструктура — це сфера нематеріального виробництва, і її не можна ототожнювати з невикористаною сферою.

*Соціальна інфраструктура* включає такі галузі:

- ✓ охорона здоров'я і фізична культура;
- ✓ загальна середня, спеціальна середня, професійно-технічна і вища освіта, система підвищення кваліфікації і т.п.;

- ✓ житлово-комунальне господарство;
- ✓ пасажирський транспорт і зв'язок;
- ✓ побутове обслуговування;
- ✓ культура і мистецтво.

Згідно прийнятої у статистиці практики обліку до соціальної сфери відноситься *наука*, так як вона є однією з форм суспільної свідомості, одним з головних факторів духовного розвитку людини. Але прикладна наука має включатися в процес матеріального виробництва: вона виступає як безпосередня продуктивна сила.

Такий розподіл характерний і для *торгівлі, транспорту, зв'язку*: ці галузі відносяться як до матеріального виробництва (в міру продовження в них процесу виробництва), так і до нематеріального виробництва (в сфері обслуговування людей).

*Охорона навколишнього середовища* може бути віднесена до матеріального і нематеріального виробництва не так безпосередньо: до матеріального виробництва – так як впровадження природоохоронних технологій здійснюється шляхом вдосконалення виробництва; до соціальної сфери – так як покращення навколишнього середовища безпосередньо пов'язане зі створенням сприятливих умов для життя людини.

Оптимальне співвідношення матеріального і нематеріального виробництва дозволяє забезпечувати поєднання матеріального добробуту і духовного розвитку людини.

Досвід показує, що соціальна інфраструктура в розвинутих країнах поступово перетворюється у основну сферу людської діяльності. Так, в США в сфері соціальних послуг створюється більше половини валового внутрішнього продукту, в Україні цей показник складає 33,6%.

Обсяг і якість соціальних послуг яскраво характеризує економічний прогрес суспільства та рівень життя населення. Тривалий час недооцінка ролі цієї сфери обумовлювала значне відставання розвитку у нас саме тих галузей, які сьогодні визначають рівень цивілізованості суспільства, характер соціальної спрямованості суспільної діяльності: охорона здоров'я, побутове обслуговування населення, матеріально-технічна база науки, вищої і середньої освіти та ін. Тому сьогодні *важливим стратегічним завданням економіки має бути прискорений розвиток соціальної інфраструктури*.

Важливою складовою частиною суспільного виробництва є також його *організація і управління*. Не потребує доказу те, що кожний економічний процес має бути певним чином організова-



ний. Причому в умовах посилення усупільнення виробництва, розвитку поділу праці, спеціалізації і кооперування зростає значення чіткої організації всіх ланок економіки.

Суспільна організація виробництва має відповідати таким вимогам:

- ✓ створювати широкі можливості для природно-історичного процесу економічного розвитку з оптимальним поєднанням ринкових і державних методів регулювання економіки, не допускаючи волонтаристського втручання у виробництво;
- ✓ реалізувати останні досягнення науково-технічного прогресу і бути адекватною наявному рівню реального усупільнення виробництва. Лише за цієї умови організація виробництва сприятиме економічному розвитку та підвищенню його ефективності.

В цілому структуру суспільного виробництва можна представити за допомогою такої схеми (див. рис. 2.1).

### §3. ФАКТОРИ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

#### *Трудові ресурси*

Суспільне виробництво передбачає використання трудових та матеріальних ресурсів, або, як їх ще називають, особистих і речових факторів виробництва.

Особистий фактор виробництва представляють трудові колективи, люди, зайняті суспільно-корисною працею в галузях матеріального і нематеріального виробництва. Це працівники промисловості, будівництва, сільського господарства, транспорту, зв'язку, торгівлі, комунального господарства, науки, культури, охорони здоров'я, тобто всі категорії гудящих, результатом праці яких є певний корисний результат: матеріальний продукт або послуга.

Трудові ресурси виступають особистим фактором виробництва тому, що кожний робітник є носієм робочої сили, яка створює життєві блага, вдосконалює техніку виробництва. *Робоча сила — це здатність людини до праці, або сукупність її фізичних і розумових здібностей, що використовуються в процесі створення матеріальних і духовних благ.* В цивілізованому суспільстві робоча сила є особливою власністю робітника, тобто лише він може роз-

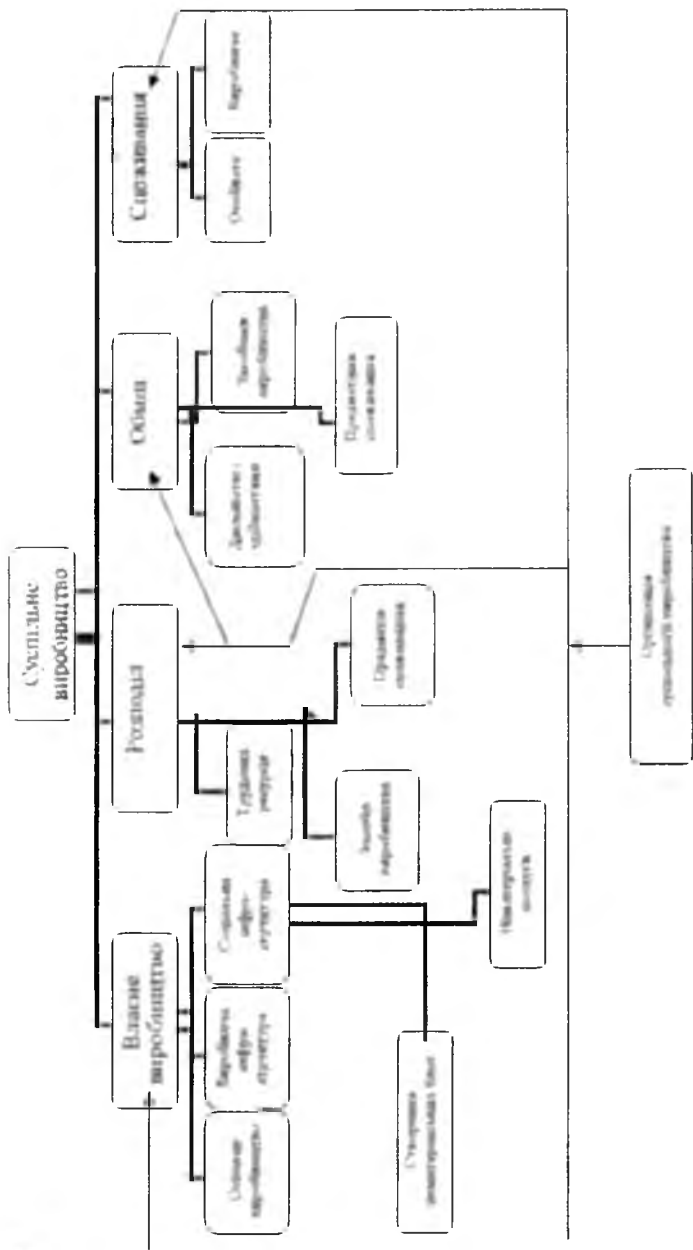


Рис. 2.1. Структура сусільного виробництва

поряджатися і використовувати свою робочу силу відповідно до своїх потреб та інтересів.

Оскільки робоча сила — це здатність людини до праці, то для виявлення сутності робочої сили необхідно розкрити зміст поняття “праця”. *Праця — це цілеспрямована, свідома діяльність людини, направлена на створення необхідних для задоволення особистих і суспільних потреб матеріальних і духовних благ, а також інша діяльність, обумовлена суспільними потребами.*

В процесі трудової діяльності людина перетворює дані природою предмети відповідно до своїх потреб. Але цей процес не слід розуміти односторонньо. Йдеться про те, що не лише природа має служити людині, а й люди повинні служити природі, зберігати її багатства.

Крім того, кожний працівник, впливаючи на зовнішнє середовище, змінюється сам, розвиваючи закладені в ньому здібності, нагромаджуючи досвід, знання і вміння. В цьому розумінні праця не лише породила людину, а й забезпечила її розвиток та вдосконалення. І навпаки, якщо людина не займається трудовою діяльністю, то вона деградує як суспільна особа. Поза трудовою діяльністю фактично не може бути повноцінної людини.

Праця є якістю, іманентною лише людині. Вона характеризується певними ознаками:

- це усвідомлена діяльність;
- починається трудова діяльність з виготовлення знарядь праці;
- створюються нові матеріальні та нематеріальні блага, які не можуть бути надані природою;
- це суспільна діяльність.

Люди завжди жили і трудилися в суспільстві, допомагаючи один одному і обмінюючись результатами трудової діяльності. Відомому французькому письменнику Антуану де Сент-Екзюпері належать крилаті слова: найбільше задоволення людині приносить радість спілкування з лодьми.

Внаслідок того, що праця — це надбання лише людини, то сукупність трудових колективів з їх творчими здібностями є головною продуктивною силою суспільства. Розвиток суспільного виробництва завжди починається з вдосконалення самих працівників, які потім сприяють розвиткові виробничого процесу за рахунок нових винаходів, корінного перетворення виробничого апарату. Отже *здатність до розвитку тієї чи іншої суспільної системи визначається, насамперед, тим, які умови вона створює для*

творчого розвитку самого працівника, вдосконалення його розумових і інтелектуальних здібностей та реалізації цих здібностей безпосередньо в господарській діяльності. Одна з найважливіших причин економічної відсталості полягає в тому, що командно-адміністративна система може тривалий час не лише стримувати господарську ініціативу, а й ставити їй непереборні перепони, руйнуючи механізм економічного стимулювання.

НТП підвищує роль людини в суспільному виробництві та ставить нові вимоги до кожного працівника:

- до кваліфікації і відповідальності працівників за функціонування потужної та складної техніки. Суспільство повинне виділяти значні кошти на підготовку висококваліфікованих трудових ресурсів;
- творчий підхід до праці. Творча праця має бути вільною. Так само, як примітивні засоби праці обумовлюють рабську експлуатацію, сучасний НТП об'єктивно вимагає розкріпачення працівника, надання йому необхідних прав і свобод;
- матеріального забезпечення трудового процесу та задоволення потреб працівника. Сучасний робітник зможе нормально працювати лише за наявності необхідних житлових і інших побутових умов. Історичний досвід незаперечно доводить, що без вирішення соціальних проблем жодне суспільство не зможе досягти істотних результатів і в сфері розвитку суспільного виробництва. Більше того, ігнорування соціальних проблем неминуче приводить до призупинення та стагнації економічного розвитку. Про це переконливо свідчить стан економіки в нашій країні на сучасному етапі.

Для більшості людей на сьогодні їх праця є засобом до життя. Вона вимагає добросовісного відношення до справи і, як правило, напруження фізичних та інтелектуальних сил. Проте все ж таки досягнуте при цьому матеріальне і моральне задоволення надихає людину на активну творчу діяльність. І дійсна радість праці — в її результатах, в ній самій — джерело добробуту кожного робітника і примноження суспільного багатства.

### *Засоби виробництва*

Другим фактором виробництва є засоби виробництва: предмети і засоби праці. Це речові елементи виробництва, за допомогою яких люди створюють матеріальні та духовні блага.

*Предмети праці — це всі об'єкти, на які направлена праця людини:*

- предмети, дані природою;
- сировина (створені людьми предмети праці);
- вторинні ресурси;
- штучні матеріали, яких немає в природі (штучні тканини, полімерні, керамічні матеріали).

Примноженню сировинної бази служать такі фактори:

- комплексне використання корисних копалин, поглиблене вибирання цінних елементів природи. Наприклад, технічні можливості сьогодні дозволяють видобувати біля 80% нафти з наявних родовищ. Ми ж поки що вибираємо лише 40%. Поступово має долатися і таке становище, коли через недостатній розвиток технології багато рідкісних металів не видалялись з корисних копалин і направлялись у відходи;
- розвиток матеріало-зберігаючих технологій, які дозволяють нарощувати виробництво кінцевого продукту за тих самих обсягів видобутку сировини і матеріалів.

В сучасних індустріально-розвинутих країнах ресурсозбереження стало вирішальним джерелом задоволення приросту потреб економіки в паливі, енергії, сировині і матеріалах, тому важливим завданням сьогодні є зниження матеріаломісткості та енергоємності національного доходу.

Другою складовою засобів виробництва є *засоби праці: засоби, за допомогою яких людина впливає на предмети праці*. До них відносять:

- знаряддя праці (машини, верстати, автомати і т. ін.);
- “безмашинна” техніка (електричне розрядження, хімічний і електричний процеси), пануючою стає технологія виробництва;
- судинна система виробництва (трубопроводи, цистерни і інше обладнання);
- виробничі будови, споруди, шляхи.

*Предмети і засоби праці разом складають засоби виробництва*. Вони приводяться в рух працівниками виробництва. *Засоби виробництва і люди, які приводять їх у рух (тобто робоча сила), складають продуктивні сили*. Схематично склад продуктивних сил представлено на рис. 2.2.

## Продуктивні сили



Рис. 2.2. Структура продуктивних сил

В продуктивних силах завжди існують певні пропорції, в яких поєднуються фактори виробництва. З технічного боку характер взаємодії факторів виробництва виражається через технічну будову виробництва. *Технічна будова виробництва показує в натуральному вигляді, скільки засобів виробництва приводиться в рух одним працівником.* Вона виражається кількістю машин, потужністю двигунів, обсягом сировини і матеріалів, що припадають на одного працівника.

Технічна будова виробництва втілює потребу в певній кількості робочої сили відповідно зі зростанням і якісним вдосконаленням засобів і предметів праці. Вона показує, що з розвитком технічного прогресу відносно менша кількість працівників використовує все більшу масу засобів виробництва. Наслідком стає вивільнення трудових ресурсів. Глибокий аналіз тенденцій технічної будови необхідний для розробки заходів щодо запобігання безробіття, перепідготовки і перекваліфікації та соціального захисту працівників, які вивільняються з виробничого процесу.

*З економічного боку характер поєднання факторів виробництва визначається їх суспільною формою. Коли власником засобів виробництва і робочої сили є одна й та ж особа, то існує пряме поєднання особистих і речових елементів продуктивних сил. Це характерно для індивідуальної трудової діяльності, дрібного товарного виробництва. В історичному плані мало місце і пряме, відкрите насильницьке поєднання робочої сили з засобами виробництва в рабовласницькому та феодалському суспільствах.*

В капіталістичному суспільстві поєднання факторів виробництва відбувається шляхом купівлі-продажу робочої сили. Робітник, як власник робочої сили, продає її, а капіталіст, як власник засобів виробництва, її купує. При цьому основу заробітної плати працівника становить вартість робочої сили, тобто вартість матеріальних і духовних благ, необхідних для самого робітника і утримання його сім'ї. Це було характерним, головним чином, для домонополістичного капіталізму. В сучасних умовах в цивілізованих країнах поєднання факторів виробництва здійснюється шляхом добровільного найму робітника. При цьому заробітна плата все більшою мірою пов'язується не лише з вартістю робочої сили, а з кількістю і якістю праці. Тривалий час вважалося, що в країнах соціалістичної орієнтації відбувається пряме поєднання робочої сили та засобів виробництва. Доводилось це виходячи з панування суспільної власності на засоби виробництва. На практиці одержавлення власності обумовило різні форми поєднання робочої сили, причому переважаючими були насильницькі методи, що виявилось в низькому рівні заробітної плати, виробітку мінімуму грудоднів (у колгоспах) та ін.

Таким чином, аналіз поєднання факторів виробництва з соціально-економічної сторони має велике значення для характеристики економічного ладу суспільства. Ефективним слід визнати той суспільний лад, який забезпечує кращі умови народного добробуту.

З економічної точки зору поєднання факторів виробництва має відповідати певним вимогам. Насамперед, воно повинне бути таким, яке забезпечує максимально можливий випуск продукції. У навчальній літературі для кращого розкриття цього положення вводиться таке поняття як межа виробничих можливостей.

*Межа виробничих можливостей показує максимально можливий обсяг виробництва певного конкретного товару або виду послуг за наявних ресурсів і знань, які має у своєму розпорядженні*

конкретна економіка, і визначених обсягах виробництва інших товарів і послуг.

В економічній літературі межу виробничих можливостей, як правило, ілюструють графіком, представленим на рис. 2.3.

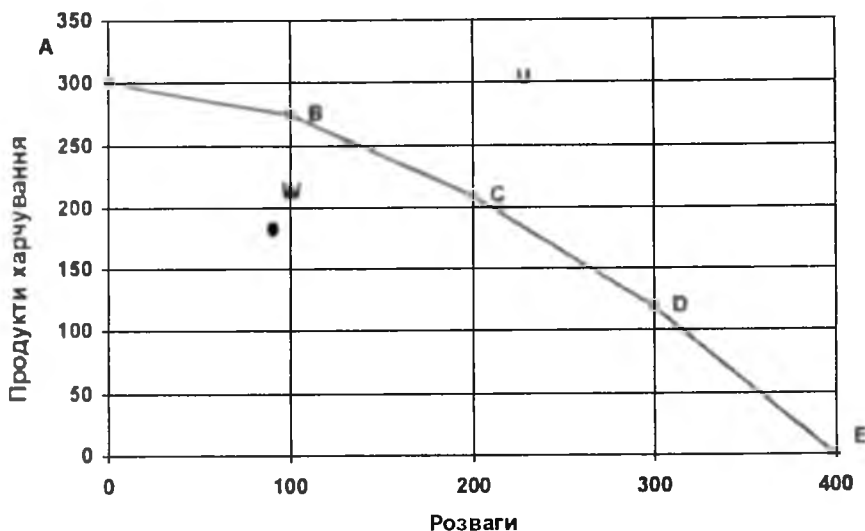


Рис. 2.3. Межа виробничих можливостей

Уявімо собі обмежену кількість ресурсів: праці і капіталу. Якщо всі вони використовуватимуться на виробництво продовольчих товарів, то ми знаходимося у точці А, тобто буде вироблено 300 продуктів харчування. З другого боку, якщо б всі ресурси були спрямовані на виробництво розваг, то їх було б створено на суму 400 одиниць (точка Е). Коли ж задані ресурси витрачатимуться одночасно на виробництво обох цих товарів, то ми будемо знаходитись у точках В, С, D (відповідні співвідношення, в яких створюватимуться ці види товарів).

Поєднання факторів виробництва також передбачає їх повне та найбільш ефективне використання. Для пояснення цього положення використаємо наведену вище схему. Лінія, що визначає межу виробничих можливостей, ділить площину графіка на дві частини: ту, на якій витрачаються ресурси (від центра до кривої), і ту, яка для економіки недосяжна (за межами кривої).



Візьмемо дві точки ( $U$  і  $W$ ), які знаходяться у різних площинах. Точка  $W$  показує неефективне використання ресурсів. Економіка за даних ресурсів могла б виробляти більше продовольства та таку ж кількість розваг, яка відповідає точці  $W$ , або більше розваг і не менше, ніж у точці  $W$ , продовольства.

*Розподіл ресурсів є неефективним, якщо в економіці існує можливість виробляти більшу кількість якого-небудь товару або послуг за наявних ресурсів без скорочення випуску інших товарів або послуг. Ефективне використання ресурсів означає, що для суспільства неможливо отримувати більшу кількість одного блага без того, щоб не зменшити кількість іншого.*

Отже, всі точки, які лежать на кривій, що визначають межу виробничих можливостей, є ефективними Точки, що знаходяться на площині АОЕ (ліворуч від кривої), відповідають ситуації, в якій економіка не результативно використовує ресурси. Проте це не означає, що ресурси, що використовуються, безкорисні чи бездіють. Наприклад, гяжка, але погано організована робота може привести до меншого, ніж це можливо, випуску продукції.

Точка  $U$  розташована на площині, яка характеризує випадки, коли гранична пропозиція ресурсів робить неможливим виробництво (за межами кривої виробничих можливостей). Отже, дефіцит ресурсів обмежує економічний вибір точками на або всередині даної кривої.

Економіка прагне до повного і ефективного використання виробничих ресурсів, внаслідок чого між різними їх елементами встановлюються оптимальні або найбільш доцільні пропорції.

### *Природно-виробничі ресурси України*

Якими ж природно-виробничими ресурсами володіє Україна? Україна — держава з потужним і розвинутим мінерально-сировинним комплексом. З розвідкою, видобутком, переробкою і використанням мінеральної сировини прямо чи безпосередньо пов'язано близько 50% її промислового потенціалу, до 30% трудових ресурсів, 23–25% національного доходу. Різноманітність і кількість мінеральних ресурсів оцінюється зарубіжними експертами у 8 балів за 10–бальною шкалою. Відповідно до такого високого показника, Україну відносять числа найбільших мінерально-сировинних держав світу, а за запасами основних корисних копалин в розрахунку на душу населення вона займає одне з провідних місць в Європі.

За даними Міністерства геології в надрах України виявлено понад 200 видів різних корисних копалин, для експлуатації яких відкрито понад 8 тис. родовищ, з них 95 видів і 7769 мають промислове значення і враховуються державним фондом запасів, у т.ч. з 16 видів Україна займає провідне місце серед країн СНД. Частка України у запасах та видобутку республік колишнього Союзу становить: залізної руди — 31% та 46% відповідно, марганцевої руди — 75% та 86%, ртуті — 25% та 30%, титану — 40% та 94%, цирконію — 20% та 88%, германію — 87% та 100%, сірки самородної — 80% та 70%, кухонної солі — 11% та 42%, безхлорної калійної солі — 86% та 100%, графіту — 50% та 55%, каоліну первинного — 60% та 8%, облицювального каміння — 56% запасів та 52% виробництва країн колишнього СРСР гощо. У надрах України протягом 90-х рр. розвідані досить великі запаси золота, уранових руд, скандію, дорогоцінного каміння та інших видів мінеральних ресурсів. Розвідані запаси корисних копалин України орієнтовно оцінюються в 7 трильйонів доларів США. Щорічно геологічна розвідка України підготовляє до експлуатації промислові запаси різних корисних копалин на суму до 60 мільярдів доларів США.

Маючи територію в 0,4% від світової суші і чисельність населення в 0,8% від світового Україна видобуває 5% світової мінеральної сировини і продуктів її переробки, в т.ч. 14% — залізних руд, 30% — марганцевих і 7% — кам'яного вугілля. На сьогодні в Україні експлуатується вже 65 видів корисних копалин і розробляється 3250 родовищ. Сумарний видобуток мінеральної сировини — 84945 тис. т або 17 т на душу населення; потенційна вартість його за оцінками світового ринку, за розрахунками Геоінформу, оцінюється 14,6 млрд. доларів США. З мінеральної сировини виробляється 9/10 продукції важкої промисловості, 1/5 товарів народного споживання, переважна частина будівельних матеріалів.

За рахунок реалізації мінеральної сировини Україна одержує більш ніж 1/10 експортної виручки. Вивозиться залізо, марганець, титан, циркон, ртуть, графіт, каолін, самородна сірка, бентонітові і вогнетривкі глини, кухонна сіль, флюсова сировина, безхлорні калійні добрива, скляні піски, перліт, облицювальне каміння, будівельні матеріали. Найбільшу частку в експорті сировини складають залізні та марганцевими руди. Проте, незважаючи на наявність в надрах України великої кількості унікальних запасів корисних копалин, потреба в окремих з них задоволь-

няється неповністю. Так, потреба в енергоносіях забезпечується тільки на 60-70%, в т.ч. у вугіллі — на 70-80%, газі — на 20% і нафті — на 8-10%, що обумовлює необхідність їх імпорту.

Україна має потужний потенціал земельних ресурсів (табл. 2.1). За даними державного земельного кадастру загальна площа земель України за станом на 01.01.2001 року становить 60354,8 тис. га., сільськогосподарські угіддя в структурі земельного фонду складають 69,3%. Найбільша частка освоєних сільськогосподарських земель є в Кіровоградській — 85,7%, Миколаївської — 86,4% та Запорізькій — 88,3% областях; найменша — в Рівненській — 47,7%, Івано-Франківській — 46,5%, Закарпатській — 36,9%.

Після розпаду СРСР в результаті перерозподілу земельних ресурсів у державній власності залишилося 49,7 % земель. Здійснено паювання 26,4 млн. гектарів земель, переданих у колективну власність 11,5 тис. підприємств. Право на земельну частку (пай) набули 6,5 млн. громадян. Середній розмір земельного паю становить 4,1 га. Розпочалося масове відведення власникам земельних паїв земельних ділянок у натурі та видача державних актів на право приватної власності на землю. Створено резервний фонд земель загальною площею 3070,3 тис. га. Власниками земельних паїв передано в оренду 22,4 млн. гектарів земель, орендна плата за які у 2000 році перевищила 1,6 млрд. гривень.

Таблиця 2.1

Земельний фонд України (за станом на 01.01.2002 р.)

| Види основних угідь  | Площа земель    |                      |
|--|-----------------|----------------------|
|  | всього, тис. га | % до загальної площі |
| Всього земель (територія)                                    | 60354,8         | 100,0                |
| Всього земель (суша)   | 55915,1         | 92,6                 |
| сільськогосподарські землі                                   | 43039,5         | 71,3                 |
| землі лісового фонду   | 10426,2         | 17,3                 |
| забудовані землі   | 2449,4          | 4,0                  |
| землі водного фонду (території, покриті поверхневими водами) | 2425,7          | 4,0                  |
| відкриті заболочені землі                                    | 948,5           | 1,6                  |
| інші землі   | 1065,5          | 1,8                  |

\* Статистичний щорічник України. 2001 / Держкомстат України. — К., 2002. — С.525.

Приватизували свої земельні ділянки на площі 3256 тис. гектарів 11 млн. громадян, 37,6 тис. фермерських господарств використовують майже 2 млн. га сільськогосподарських угідь<sup>1</sup>. Стрімкого розвитку набуло використання земель для ведення особистих підсобних господарств, садівництва і городництва.

Проведено грошову оцінку сільськогосподарських угідь, загальна величина якої дорівнює 306,8 млрд. гривень, а також оцінка земель несільськогосподарського призначення. Запроваджено плату за землю.

Проте позитивні досягнення у здійсненні земельної реформи ще не привели до радикального і продуктивного оновлення сільськогосподарського виробництва, поживавлення інвестиційних процесів виробництва, підвищення добробуту населення. Тому в сучасних умовах необхідним є визначення основних напрямів подальшого реформування земельних відносин з метою забезпечення ефективного використання потенціалу земельних ресурсів України.

Водні ресурси України формуються за рахунок місцевого стоку і транзиту, а також підземних вод. Потенційні ресурси річкового стоку оцінюються у 209,9 км<sup>3</sup>, з яких місцевий стік — 52,4 км<sup>3</sup>, приток — 157,4 км<sup>3</sup>, підземні води — 7 км<sup>3</sup>, у господарстві також використовують близько 1 км<sup>3</sup> морської води.

Місцевий річковий стік у розрахунку на одного жителя України складає 1045 м<sup>3</sup> на рік, причому у південних регіонах він у 7 разів менше ніж у західних. Для усунення нерівномірного стоку в Україні побудовано 1087 водосховищ, повним обсягом 55 км<sup>3</sup> і корисним 26 км<sup>3</sup>, а також 27,5 тис. ставків, 7 тис. каналів тощо.

Лише 17,2 відсотків земель України займають лісові угіддя (10,4 млн. га). При цьому ліси розміщені дуже нерівномірно: в Поліссі вони займають 29% території, в лісостеповій зоні — 13%, в степовій — 4%, в горах Криму — 10%, в Карпатських горах — 40%. Загальний запас лісів оцінюють в 1,3 млрд. м<sup>3</sup>, середній запас деревини на 1 га складає 153 м<sup>3</sup>, а річний приріст — 4,2 м<sup>3</sup>. Щорічно обсяг заготівлі деревини від рубок головного користування і рубок догляду і санітарних рубок складає 9,1 млн. м.

Наявність великого запасу корисних копалин, земельних площ, водних ресурсів — це чинники, що безумовно підвищують конкурентоспроможність української економіки. Проте, необхідно розуміти, що ці конкурентні переваги є перевагами першого

<sup>1</sup> Основні напрями земельної реформи в Україні на 2001-2005 роки // Урядовий кур'єр. — № 102. — 12 червня 2001. — С. 5-6.

порядку, оскільки вони дуже нестійкі: їх легко втратити через або обмеженість, чи вичерпаність цих ресурсів, або зниження цін на них. Іншими словами, це переваги з малою стійкістю, не здатні забезпечити надовго перевагу конкурентоспроможність. В сучасних умовах все більшого значення набувають розвиток нових технологій, матеріальні, фінансові та інформаційні ресурси.

Під “інформацією” (від лат. *informatio* — повідомлення) розуміються певні навички і знання в країні, на території, тобто власні інформаційні ресурси. Роль інформаційних ресурсів зростає — це стає однією з головних тенденцій в розвитку відносин власності, яка пов’язана зі зміною панівного об’єкта власності. На відміну від індустріальної цивілізації, де основними об’єктами є створені людиною предмети виробничого призначення, в постіндустріальній цивілізації визначальним об’єктом у відносинах власності стає інформація, яка втілює витрати переважно інтелектуальної робочої сили і є основою інтелектуальної власності людини.

Державна політика повинна спрямовуватися на всебічну демократизацію процесів створення та споживання інформації, загальнодоступність інформаційних ресурсів та послуг, захист прав особи від інформаційного вторгнення тощо. В основу оцінки ефективності інформатизації необхідно покласти комплексний підхід, який ґрунтується на врахуванні не тільки ресурсних показників, а й впливу інформаційних процесів у цілому на всі сфери життєдіяльності суспільства, у тому числі на зростання обсягу виробництва валового внутрішнього продукту.

В основу державної політики повинно бути покладено вирішення таких завдань: формування системи національних інформаційних ресурсів; застосування та розвиток сучасних інформаційних технологій у відповідних сферах суспільного життя; створення загальнодержавної мережі інформаційного забезпечення науки, освіти, культури, охорони здоров’я; створення загальнодержавних систем інформаційно-аналітичної підтримки діяльності органів державної влади та органів місцевого самоврядування; формування та підтримка ринку інформаційних продуктів і послуг; інтеграція України у світовий інформаційний простір.

З точки зору наявності виробничих ресурсів Україну можна вважати багатою державою. Проте головним ресурсом, головною продуктивною силою є людина.

### *Запитання та завдання для обговорення:*

1. Поясніть природу появи потреб. Який існує механізм впливу на їх структуру?
2. В чому полягає об'єктивність дії закону зростання потреб?
3. Яким чином взаємодіють між собою потреби та інтереси?
4. Як співвідносяться інтереси окремих суб'єктів, колективів, держави в цілому?
5. Що описує крива виробничих можливостей?
6. Що є основою поділу суспільного виробництва на три сфери?
7. Як взаємодіють між собою окремі фази суспільного виробництва?
8. В чому полягає економічна суть факторів виробництва?
9. Чому праця є притаманною лише людині?
10. Яка роль науки в сучасному суспільстві?
11. Чому окремі галузі суспільного виробництва за результатами діяльності відносять як до матеріального так і до нематеріального виробництва?
12. В чому криється особливість перетворення сфери послуг в одну із основних сфер людської діяльності?
13. Охарактеризуйте природно-виробничий потенціал України.
14. Які особливості використання виробничих ресурсів на сучасному етапі?

# Глава 3. ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ ВЛАСНОСТІ

## § 1. ПОНЯТТЯ ВЛАСНОСТІ. ТИПИ, ФОРМИ І ВИДИ ВЛАСНОСТІ

### *Поняття власності*

Вивчення господарського ладу тієї чи іншої країни неминуче ставить перед дослідником корінне питання: кому належить економічна влада, хто розпоряджається суспільним багатством. Суть цієї влади полягає в характері привласнення засобів виробництва і його результатів. Тому, щоб з'ясувати природу та економічну структуру того чи іншого суспільства, необхідно передусім розкрити зміст існуючої системи відносин власності.

*Відносини власності виникають між людьми з приводу привласнення матеріальних і духовних благ. Привласнення означає відношення людей до певних речей, як до своїх.*

Спочатку відносини власності виступали у формі певних історичних звичаїв. З виникненням держави стали розроблятися юридичні закони, котрі визначали, за якими правовими нормами привласнюється і розподіляється суспільне багатство між різними суб'єктами (окремими громадянами, соціальними групами, класами, державою). Правові відносини власності виражаються в закріпленні за різними суб'єктами прав володіння, користування і розпорядження. Стаття 2 Закону України "Про власність" так трактує право власності: "Право власності — це врегульовані законом суспільні відносини щодо володіння, користування і розпорядження майном".

Отже, відносини власності втілюються, насамперед, у певних юридичних нормативних актах. Але власність — це не лише юридична, а й економічна категорія. Причому остання сторона є визначальною: саме економічні відносини власності детермінують їхню юридичну форму. Взаємозв'язок тут такий: економічні відносини — базисні, юридичні — надбудовні.

Власність з економічної точки зору є складною системою господарських відносин, які існують у виробництві. Ця система включає в себе такі групи:

а) відносини з приводу привласнення умов виробництва і його результатів;

б) відносини з приводу господарського використання майна;

в) економічні форми реалізації відносин власності.

Розглянемо їх більш конкретно. Насамперед зазначимо, що речовий зміст власності становлять переважно матеріальні блага — предмети природи або продукти людської праці. Проте речі самі по собі — це не власність, так само як золото чи срібло за своєю природою не є грошима. Благородні метали перетворилися з гроші лише за певних виробничих відносин. Це ж стосується й відносин власності. Звичайно, об'єктом власності є речі. Але власність як економічна категорія — не річ, а система економічних відносин між людьми з приводу привласнення речей.

Характер цих відносин на різних етапах суспільного розвитку складався не однаково. Для його характеристики важливо розрізнити типи, форми і види власності.

### *Типи, форми і види власності*

Історії відомі два основних типи власності — приватна і суспільна. *Приватна* характеризується тим, що засоби виробництва, а отже, і вироблений продукт належать приватним особам. Вони можуть привласнювати продукт як своєї, так і чужої праці. Тому розрізняють приватну власність трудову і нетрудову, що має вирішальне значення для характеристики різних форм приватної власності: дрібнотоварної, рабовласницької, феодальної, приватнокапіталістичної.

Говорячи про трудовий і нетрудовий характер приватної власності, необхідно звернути увагу на те, що в економічній літературі (особливо марксистській) *нетрудові доходи часто розглядаються як такі, що не відповідають принципам соціальної справедливості*. Однак таке твердження не завжди є достовірним, тому вимагає деякого пояснення.

Історично, з початку привласнення мало трудовий характер. Адже привласнювати можна лише те, що задовольняє певні людські потреби. Людина своєю працею перетворювала дані природою предмети у такі, які вона могла споживати, а отже, і привласнювати. Тому саму по собі працю можна представляти як процес привласнення.

*Отже в тих суспільствах, де переважає ручна фізична праця, нетрудові доходи справді означають експлуатацію*. Такими є, на-



приклад, рабовласницьке і феодалне суспільства. Доходи рабовласників і феодалів — це нетрудові доходи, які вони одержують в результаті експлуатації рабів і кріпаків.

В цивілізованому суспільстві, де переважає висококомеханізоване та автоматизоване виробництво, *нетрудові доходи не завжди мають соціально несправедливий характер*. Застосування капіталу підвищує продуктивну силу працівника і капітал має “власну продуктивність”. Доход, що походить від капіталу, логічно має привласнюється власником капіталу. Якщо, наприклад, за рахунок коштів акціонерів здійснена технічна реконструкція підприємства і завдяки цьому зросли його доходи, то останні мають виплачуватись у формі дивідендів власникам акцій.

*Суспільній власності* притаманне спільне привласнення засобів виробництва і виробленого продукту. Її можна представити у двох основних видах: як власність народу в цілому і як власність окремих колективів. Реально ж у господарській практиці вона виступає в формах державної і колективної власності.

Донедавна в економічній літературі приватна і суспільна власність розглядалися як антиподи, тобто такі, що заперечують одна одну і не можуть разом співіснувати. Навіть і сьогодні подібні міркування інколи висловлюються.

Досвід країн з розвинутою ринковою і економікою переконливо доводить, що в цивілізованому суспільстві поруч існують різні типи і форми власності, доповнюючи одна одну і урізноманітнюючи та загачуючи економічне життя. В кожному суспільстві є галузі, які можуть успішно розвиватися переважно на основі приватної власності — це, в основному, сфера обслуговування. Сучасна індивідуалізація виробництва також більшою мірою зорієнтована на приватну власність. Водночас технологічний процес в окремих галузях вимагає їх усупільнення державою або окремим колективом (залізниця, транспорт, зв'язок та ін.).

Таким чином, приватну і суспільну власність не варто протиставляти, і вважати, що одна з них більші прогресивна, а інша — регресивна. *Прогресивний економічний розвиток завжди передбачає взаємодію цих двох типів власності, водночас не заперечуючи того, що один з них може переважати в окремі періоди і етапи розвитку людського суспільства*.

Відносини власності виникають і у процесі господарського використання майна, коли власник засобів виробництва сам не веде господарську діяльність. Він надає можливість іншим особам

володіти його майном на конкретних умовах. Тоді між власником і підприємцем виникають відносини використання майна. Підприємець одержує юридичне право володіння і користування чужою власністю. Прикладом цього може бути оренда — договір про надання за певну плату майна якого-небудь власника для тимчасового користування іншим особам. Аналогічні відносини виникають на державних підприємствах — між державою як власником засобів виробництва і трудовими колективами, при концесії, в акціонерних товариствах і кооперативах тощо.

Власність економічно реалізується, коли приносить доход її суб'єкту. Такий доход може бути виражений прибутком, або різного роду платежами.

### *Власність у системі економічних відносин* 77

Відносини власності охоплюють всю економічну систему і, природно, обумовлюють відносини з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ і послуг. З проблемами власності ми стикаємося щоденно протягом всього життя. В основі численних конфліктів — від дрібної лайки в транспорті до світової війни — лежить невміння або небажання розмежувати “мос” і “чуже”. Результатом невизначеності поняття “наше” є безгосподарність.

Іноді ставлять знак рівності між власністю і виробничими відносинами в цілому, цілковито їх ототожнюють. Дане тлумачення власності не враховує тієї обставини, що в системі виробничих відносин кожного суспільства поряд з елементами, що безпосередньо характеризують привласнення людьми певних благ, є елементи, пов'язані з привласненням речей опосередковано, в кінцевому підсумку, наприклад, значна частина організаційно-економічних відносин з приводу концентрації, спеціалізації, кооперації, конкуренції, взаємодопомоги, обміну виробничим досвідом тощо.

У таких випадках економічні відносини не пов'язані з поточним споживанням речей, а залежать від власності, визначаються нею, але самі не є власністю.

Отже, *власність — це ядро системи виробничих відносин, серцевина кожного суспільного способу виробництва, її називають ще основним, визначальним виробничим відношенням.*

Власність визначає цілі й мотиви розвитку виробництва. Будь-які докорінні зміни в економічних відносинах мають починатися з відповідних перетворень у відносинах власності. Без

цього не можна досягти скільки-небудь істотних зрушень у господарському житті.

Як живий організм людини відштовхує й поглинає чужорідні тіла, так і економічна система не сприймає часткових нововведень, розчиняє їх у своєму середовищі. Зламати адміністративно-командну систему управління можна було лише шляхом позбавлення її власності.

## § 2. ВІДНОСИНИ ВЛАСНОСТІ У ЗМІЩАНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ

### *Особливості приватно-капіталістичної власності*

Суспільний лад, який прийшов на зміну феодалізму, спочатку називався розпливчато й не досить зрозуміло — “громадянським суспільство”. Французькі історики, які описували Велику французьку революцію, визначили поняття “класи”, і тоді новий суспільний лад стали називати “буржуазним” — за назвою панівного класу. З появою наукових праць А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса, які розкрили суть капіталу як основного економічного відношення буржуазного ладу, це суспільство дістало назву, яка вживається й нині, — “капіталізм”.

У рабовласницькому суспільстві не лише засоби виробництва, а й сам виробник були власністю господаря. Останній міг безкарно вбити свого раба, як міг зламати будь-яку річ, що належала йому. Раба в стародавньому світі вважали зняряддям, здатним говорити, або живим товаром, існувала відкрита експлуатація.

За феодалізму встановлюється інша форма приватної власності — повна власність на землю і неповна на працівника виробництва, тобто кріпосного селянина, якого феодал не міг убити, але міг продати і купити. Кріпак володів дрібними зняряддями виробництва. Основною формою реалізації феодалської власності, як і за рабства, була відкрита експлуатація.

У дрібному товарному виробництві приватна власність на засоби виробництва базується на особистій праці їхнього власника. У цьому її відмінність від усіх інших форм приватної власності.

Основу економічної системи капіталізму становить приватно-капіталістична власність. На ранніх етапах розвитку капіталізму існувала повна індивідуальна приватна власність на засоби ви-

робництва, які концентрувалися в руках небагатьох капіталістів. Безпосередні виробники — трудящі — були позбавлені засобів виробництва, а отже, і засобів існування.

Робітничий клас юридично є вільним класом. Капіталіст не може ні купити, ні продати, ні примусити робітника працювати на себе. Але щоб одержати засоби для утримання себе і своєї сім'ї, робітник змушений добровільно найматися на капіталістичну фабрику і там зазнавати експлуатації. Капіталістична експлуатація базується не на прямому насильстві, як це було за рабства й феодалізму, а на економічному примусі до праці.

Природно, виникає питання, чи мали місце відносини експлуатації в суспільстві, яке ми називали соціалістичним. Звичайно, соціалістична ідея передбачала побудову суспільства повної справедливості і рівності в економічних відносинах між людьми. Проте реалізована вона не була. За умов командно-адміністративної системи управління, властивої колишнім "соціалістичним" країнам, між бюрократичним апаратом і трудящими існували відносини експлуатації. Причому останні, як свідчить, практика, тією чи іншою мірою можуть поєднувати в собі відносини експлуатації, які були відомі раніше.

Матеріальна основа виникнення відносин експлуатації криється в самому виробництві, у здатності робітника створювати додатковий продукт: робітник спроможний своєю працею утримувати не лише себе, а й іншого.

### *Постійний і змінний капітал*

Капіталіст може одержувати доходи лише тому, що він є власником капіталу. Будь-який виробничий процес починається з авансування певних грошових коштів на придбання факторів виробництва. Спочатку капітал виступає в грошовій формі (Г), потім перетворюється в елементи виробництва (В), засоби виробництва (ЗВ) і робочу силу (РС). Його рух здійснюється за такою формулою:

$$\begin{array}{c}
 \text{РС} \\
 / \quad \backslash \\
 \text{Г} - \text{Т} \quad \text{В} \dots \text{Т}' \quad \text{Г}' \\
 \backslash \\
 \text{ЗВ}
 \end{array}$$

У скороченому вигляді формула має вираз  $\text{Г} - \text{Т} - \text{Г}'$ . Це — загальна формула капіталу.

Частина капіталу, яка виступає у формі засобів виробництва, називається постійним капіталом (с). Інша частина, що витрачається на купівлю робочої сили, це змінний капітал (v). Загальну вартість авансованого капіталу можна виразити формулою:

$$K = c + v.$$

Цю формулу капіталу запропонував К.Маркс. З її допомогою, виходячи з трудової теорії вартості, він розкрив суть капіталістичної експлуатації та обґрунтував теорію додаткової вартості. Дана теорія представляє собою методологію аналізу виявлення відносин експлуатації в будь-якому суспільстві.

Дві частини капіталу відіграють не однакову роль у процесі виробництва. Постійний капітал переносить свою вартість на готовий продукт. Наприклад, якщо на кондитерській фабриці протягом якогось періоду витрачається цукру на 20 тис. дол., то вся ця сума вклучається в ціну готової продукції — цукерок, тортів тощо. Постійний капітал не збільшує існуючої вартості, тому він не може бути джерелом додаткової вартості.

Змінний капітал, представлений функціонуючими працівниками, створює нову вартість, у тому числі додаткову. Наприклад, на згаданій вище фабриці фонд заробітної плати робітників протягом місяця становить 10 тис. дол., а вони виробляють продукції (після відрахування перенесеної вартості постійного капіталу) на суму 40 тис. дол. Додаткова вартість становитиме 30 тис. дол.

*Додаткова вартість — це вартість, створена працівниками понад вартість робочої сили і безкоштовно привласнена власником засобів виробництва.* Виходячи з цього, вартість товару (W) можна виразити так:

$$W = c + v + m,$$

де m - додаткова вартість.

Природу додаткової вартості тривалий час виявити не вдавалося. Вперше до її наукового обґрунтування підійшов А.Сміт. Він є родоначальником трудової теорії вартості. Виходячи з того, що вартість створюється працею, Сміт виникнення додаткового доходу пов'язував з купівлею-продажем живої праці. Проте виникла проблема: як можна продати працю, коли вона є не предметом, а процесом.

Найглибше обґрунтування суті додаткової вартості дав К.Маркс. Він показав, що на капіталістичному ринку з'являється особливий товар — робоча сила, власником якого є робітник.

Робоча сила — це не сама праця, а прихована (потенційна) здатність до праці. Можна навести аналогію, зрозумілу кожній людині, яка хоч раз відчувала голод: здатність шлунка перетравлювати їжу і сам процес перетравлювання — не одне й те саме. Так і здатність до праці ще не є праця; щоб вона відбулася, робітникові необхідно попередньо продати “робочі руки” тим, у кого з засоби і предмети праці,— капіталістам.

Товар робоча сила, як і будь-який інший товар, має дві властивості: вартість і споживну вартість. *Вартість товару робоча сила* визначається вартістю матеріальних і духовних благ, необхідних для нормального відтворення робочої сили і робітника як особистості, а також для утримання його сім'ї. *Споживна вартість* даного товару полягає в його здатності виробляти додаткову вартість. На капіталістичному підприємстві робочий день ділиться на дні частини: необхідної робочий час, протягом якого відтворюється вартість і робочої сили, і додатковий, коли створюється додаткова вартість.

Проілюструємо на прикладі. На підприємстві робочий день становить 8 год., протягом яких виготовляються дві одиниці товару А. Денна вартість товару робоча сила дорівнює 10 дол. Якщо робочий день ділиться на дві рівні частини по 4 год.— необхідний і додатковий час, то виробництво товару А матиме такий вигляд:

|             | 4 год.(перша половина дня) |   | 4 год.(друга половина дня) |
|-------------|----------------------------|---|----------------------------|
|             | А                          |   | А                          |
| Амортизація | 3 дол.                     | + | 3 дол.                     |
| Сировина    | 20 дол.                    | + | 20 дол.                    |
| Зарплата    | 10 дол.                    | + | 10 дол.                    |
|             | <hr/>                      |   | <hr/>                      |
|             | 33 дол.                    |   | 33 дол.                    |

Відношення додаткової вартості до змінного капіталу є нормою додаткової вартості ( $m'$ ), яку ще називають нормою експлуатації. Вона визначається за формулою:

$$m' = m' / v * 100\%$$

Індивідуальна приватно-капіталістична власність була пануючою на ранніх етапах розвитку капіталізму. Це був період розвитку вільної конкуренції. Його завершення припадає на першу чверть ХІХ ст.

### *Державна власність*

В процесі економічного розвитку поступово зростає значення інших форм власності. Так, сьогодні в США окремим приватним особам належить всього 10–15% капіталу. Водночас збільшується частка *державної власності*. Це — форма власності на засоби виробництва, за якої володарем їх виступає держава. Так, у ФРН на державний сектор припадає 98% видобутку кам'яного вугілля, 70% виробництва електроенергії, 93% залізничних і 100% авіаційних перевезень, близько 70% виплавки алюмінію, понад 40% суднобудування, 11% виплавки сталі. Приблизно такі ж дані характерні й для Англії, Австрії, Італії, Франції.

Державна власність, крім виробничих підприємств та інфраструктури, включає рухоме й нерухоме майно, необхідне для функціонування адміністрації, армії, поліції; фонди соціальної інфраструктури — освіти, соціального забезпечення, охорони, здоров'я тощо; засоби державно-кредитної системи.

Як показує досвід розвинених країн, є дві основні причини, що викликають необхідність державного підприємництва:

*по-перше*, намагання ліквідувати слабкі ланки в структурі національної економіки. Наприклад, після Другої світової війни найслабшими ланками англійської економіки були транспорт і енергетика. Вони вимагали великих капіталовкладень з тривалим строком обороту коштів, що робило їх мало привабливими для приватного капіталу. Націоналізувавши ці галузі, держава взяла на себе всі обов'язки щодо їх технічного переозброєння і розвитку;

*по-друге*, бажання прискорити науково-технічний прогрес. Розробка і створення дослідних зразків машин і технологічних ліній стали справою дорогою і ризикованою, тому фірми, не завжди наважуються вкладати кошти в ті напрями наукових досліджень, успіх і вигідність яких не гарантовані. Держава, виступаючи ініціатором технічного прогресу, бере на себе величезні затрати, пов'язані з ризиком втрати вкладених капіталів. Так, наприклад, була створена атомна промисловість у США, Великобританії, Франції. Розвиток державної власності часто має суперечливий характер, проте не заперечує того факту, що сучасна держава є крупним власником.

### *Кооперативна власність*

Поряд з державною широкого розвитку набула також *кооперативна форма власності*. Це — колективна власність коопера-

тивів на основі добровільного усупільнення членами кооперативів всіх або частини належних їм засобів виробництва і грошових внесків (паїв). Спочатку кооперативні підприємства виступали у формі споживчих і постачальних. Вони створювалися на основі пайових внесків.

Вперше споживчий кооператив був створений в Англії в 1844 р. під назвою "Товариство справедливих роцдельських піонерів". Основними його принципами були: торгівля лише доброякісними товарами; продаж товарів за готівковий розрахунок за середніми цінами; розподіл прибутку між членами пропорційно їхнім закупкам; поступове нагромадження паю, що оплачується незначним процентом; рівність голосів незалежно від придбаних паїв.

Закупівельно-збутові кооперативи — це об'єднання дрібних товаровиробників. Вони ставили за мету організувати вигідний збут продукції членів кооперації, спільну закупку сировини і знарядь виробництва, а також предметів особистого споживання.

Пізніше створюється широка мережа кооперативних підприємств. Сьогодні існує кооперація виробнича, житлова, кредитна, споживча, промислова, збутова, сільськогосподарська, постачальна. Кооперативні форми діяльності — невід'ємна частина господарського життя більшості країн. За деякими оцінками, сьогодні в усьому світі діє близько 1 млн. кооперативних організацій понад 120- ти видів, які об'єднують приблизно 600 млн. чоловік.

Найміцніші економічні позиції серед кооперативів капіталістичних країн належать сільськогосподарським кооперативам, тобто самодіяльним організаціям фермерів, які об'єднуються для спільного виробництва і переробки сільськогосподарської продукції або для забезпечення економічних потреб їхніх індивідуальних господарств. Так, у середині 80-х років у країнах Європейського Економічного Співтовариства (ЄЕС)<sup>1</sup> на фермерські кооперативи припадала більш як половина сумарного обороту кооперативного сектора економіки.

Сьогодні в країнах Скандинавії кооперативи реалізують на внутрішніх і зовнішніх ринках до 80%, а в Японії — понад 90% товарної продукції аграрного сектора. В Нідерландах цей показник дорівнює 55%, у ФРН, Франції та Іспанії — 50–52%, у США, Великобританії, Італії і Бельгії — 30%.

Нерідко кооперативи домінують на внутрішньому і на зовнішньому ринках. Наприклад, у Франції, Італії, Португалії і ФРН,

<sup>1</sup> З листопада 1993 р. — Європейський Союз



які є лідерами на світовому ринку вина, 35–46% його виробництва і збуту (у Франції — до 70%) здійснюють кооперативи.

Звичайно, кооперативам нелегко вести виробничу діяльність, конкуруючи з монополіями. Проте за свою багаторічну історію вони змогли вкорінитися, створити розгалужену систему з міцною матеріально-технічною базою, розвинутою інфраструктурою і стійкими виробничими зв'язками.

### *Корпоративна власність*

Серед різних форм власності особлива роль належить *корпоративній формі*, фактично всі крупні корпорації будуються на акціонерних засадах. Акціонерний капітал виник ще в період капіталізму вільної конкуренції. Вже тоді розміри окремих капіталів виявилися недостатніми для створення таких крупних підприємств, як залізниці, канали, морські порти, гігантські заводи, електростанції тощо. Тому капіталісти стали об'єднувати свої капітали шляхом створення акціонерних товариств.

*Акціонерне товариство* — це одна з організаційних форм підприємства, створеного шляхом об'єднання індивідуальних капіталів, а також залучення коштів різних верств населення, що купили акції цього товариства.

Акція являє собою цінний папір, свідоцтво про вкладення певного паю в капітал акціонерного товариства. *Доход, що виплачується за акцію, називається дивідендом, а ціна, за якою акція продається, — курсом акцій.* Останній не залежить від номінальної ціни акції. Його можна визначити за такою формулою:

курс акції = дивіденд / норма банківського відсотка \* 100%.

Наприклад: номінальна ціна акції — 150 дол., дивіденд — 10 дол., норма банківського відсотка — 5%. Отже,

курс акції = 10 дол. / 5% \* 100% = 200 дол.

Різниця між нормою дивіденду і нормою позичкового відсотка використовується засновниками акціонерних товариств для привласнення так званого засновницького прибутку.

Існують два способи отримання засновницького прибутку.

### Перший спосіб

|                                   |   |               |
|-----------------------------------|---|---------------|
| Капітал, вкладений у підприємство | - | 100 тис. дол. |
| Кількість випущених акцій         | - | 1000 шт.      |
| Норма банківського відсотка       | - | 5%            |
| Дивіденд                          | - | 10 дол.       |
| Курс акції                        | - | 200 дол.      |
| Курс усіх акцій                   | - | 200 тис. дол. |

Засновницький прибуток: 200 тис. – 100 тис. = 100 тис. дол.

За такого способу засновникам необхідно мати великий власний капітал для організації підприємства.

### Другий спосіб

|                                  |   |               |
|----------------------------------|---|---------------|
| Майбутній дивіденд               | - | 10 дол.       |
| Норма банківського відсотка      | - | 5%            |
| Кількість випущених акцій        | - | 1000 шт.      |
| Капітал, вкладений у виробництво | - | 100 тис. дол. |
| Засновницький прибуток           | - | 100 тис. дол. |

Цей спосіб отримання засновницького прибутку більш поширений, ніж перший

Акціонерні підприємства — форма власності, яка передбачає демократизацію капіталу. Проте влада фінансового капіталу тут не зменшується, а навпаки, зростає. За допомогою “системи участі” (через володіння контрольним пакетом акцій різних компаній) крупні фінансові групи одержують можливість контролювати діяльність багатьох фірм і компаній.

Останнім часом значно зростає частка робітників в акціонерному капіталі. І це не випадково. Розрахунки, проведені в середині 80-х років спеціалістами адміністрації штату Нью-Йорк, показують, що ті компанії, де частина акціонерного капіталу належить працівникам, у середньому щонайменше в 1,5 рази більш прибуткові за інші. Тому в США активно реалізуються плани участі робітників у власності компанії, їхня мета — створити спеціальний фінансовий механізм купівлі робітниками акціонерного капіталу компаній.

На здійснення такого плану банк надає кредит. Кошти надходять власникам компаній, які, в свою чергу, передають відповідну кількість акціонерного капіталу в особливий фонд, яким керує

спеціально призначений управляючий, що представляє інтереси робітників. У 1990 р. понад 10 млн. американських робітників, або приблизно чверть зайнятих у корпораціях США, брали участь у зазначених “планах”. Такі “плани” мають сьогодні понад 10 тис. американських компаній, причому в 1,5 тис з них робітникам належить більш як половина акціонерного капіталу.

Частина акціонерних підприємств перетворюється в справді народні підприємства. В США є чимало прикладів викупу підприємств робітниками з метою попередження втрати робочих місць. Сьогодні в США 9% промислових підприємств передано робітникам, вони виробляють 10–12% загального обсягу продукції.

### *Модифікація основної суперечності й основного економічного закону капіталізму*

У зв'язку з цим слід по-новому підійти до розгляду основної суперечності капіталізму. Як відомо, К.Маркс її сформулював як суперечність між суспільним характером виробництва і приватним привласненням. За сучасних умов змінилася друга частина суперечності: привласнення стало груповим — корпоративним, колективним і загальнодержавним. Це — вже не приватне привласнення. Тому основну суперечність капіталізму греба шукати між розвитком суспільного виробництва і відповідним удосконаленням різних форм привласнення в межах капіталістичного ладу.

Модифікується також дія основного економічного закону капіталізму. Цей закон, як відомо, визначає мету виробництва і засоби її досягнення. Його суть, за К. Марксом, полягає у виробництві максимальної додаткової вартості шляхом експлуатації найманих робітників.

За сучасних умов мета виробництва зводиться до максимізації дивіденду за акціями, що передбачає ефективне ведення господарства (останнє в умовах НТП вступає в суперечність з методами посилення експлуатації). Дивіденд — це вже не додаткова вартість, що виражає експлуатацію найманої робочої сили, а показник ефективності виробництва. Для великих фінансових груп головним стає не прибуток, а стабільний капіталістичний лад. Якщо вважати, що основна мета виробництва виражає інтереси панівного класу, то можна зробити висновок, що основною метою суспільного виробництва дедалі більше стає відтворення основного виробничого відношення, а саме: відтворення стабільної капіталістичної системи.

### § 3. ТРАНСФОРМАЦІЯ ФОРМ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ

#### *Суспільна власність*

В Україні за часів Радянського Союзу перевага надавалася суспільній власності в її двох основних формах — державній і колгоспно-кооперативній.

*Таблиця 3.1*

*Структура основного капіталу за формами власності в Україні (в %)\**

|                                      | 1990 р. | 1995 р. | 2000 р. |
|--------------------------------------|---------|---------|---------|
| Основний капітал -                   |         |         |         |
| всього по національному господарству | 100     | 100     | 100     |
| в тому числі за формами власності    |         |         |         |
| приватна                             | 5.3     | 2.0     | 4.0     |
| колективна                           | 13.3    | 35.9    | 41.3    |
| державна                             | 61.4    | 61.9    | 54.5    |
| власність інших держав               | -       | 0.2     | 0.2     |

\* Див. Статистичний щорічник України за 2001 р. / Держкомстат України. — К.2002. — С.308.

На сьогодні переважаючою теж є державна власність, хоча її питома вага зменшилася як в основних фондах (табл. 3.1), так і у валовому суспільному продукті.

Соціальні перетворення в Україні, як і в інших республіках колишнього Союзу, ґрунтувалися на помилкових, догматичних уявленнях про суть суспільної власності. Назвемо основні з них.

По-перше, за панування марксистсько-ленінської теорії вважалось, що встановлення суспільної власності на засоби виробництва саме по собі відкриває простір для розвитку продуктивних сил. І дійсність (досить високі темпи зростання промислового виробництва в 30-ті роки, післявоєнна відбудова народного господарства за порівняно короткі строки) немовби підтверджувала справедливність такого уявлення. При цьому намагалися не звертати уваги на використання таких засобів забезпечення до-

сити високих темпів індустріального розвитку, які не можуть бути властивими цивілізованому суспільству. Подальші роки розвіяли ілюзії щодо темпів і якості економічного зростання.

По-друге, вважалося, що відчуження трудящих від засобів виробництва, створюваного ними продукту й управління виробництвом, яке властиве експлуаторським формам власності, усувається встановленням суспільної власності на засоби виробництва. Проте на початку 80-х років відчуження трудящих від засобів виробництва, від привласнення продукту й управління досягло таких розмірів, що стало незаперечним: воно може виникати й на ґрунті суспільної власності, якщо не винайдені необхідні форми її реалізації саме як суспільної.

По-третє, головна помилка полягала в твердженні, що держава має опосередковувати якомога більше, а в ідеалі — всі процеси привласнення. Вважалося, що соціалістична власність виступає в двох основних формах — державній і колгоспно-кооперативній, причому роль провідної форми надавалася державній власності, а колгоспно-кооперативна мала “влитися” у державну. Це означало, що реальним суб'єктом привласнення поступово ставала держава. Інші учасники суспільного виробництва отримували свою частку виготовленого продукту лише після того, як держава, зосередивши у своїх руках ресурси і продукт, перерозподілить їх за власними міркуваннями.

Одержавлення процесів привласнення неминуче вело до одержавлення процесу управління: управляв той, хто мав у своєму розпорядженні ресурси. Кількість господарських питань, що вирішувалися на рівні держави, неухильно зростала, а трудові колективи дедалі більше відсторонялися від них. Економічні зв'язки між підприємствами могли встановлюватися лише на державному рівні. Питання “що”, “як” і “для кого” виробляти також доводилися до підприємств “зверху”; нормативи оплати праці формувалися державним апаратом і міністерствами.

Загалом практичне втілення теоретичних догм щодо суспільної власності не могло не призвести до відчуження трудящих та їхніх колективів від суспільного багатства й управління ним, надмірного зростання ролі держави в системі господарювання, розширення масштабів перерозподільчих процесів в економіці, абсолютизації адміністративних методів господарювання, обмеження самостійності підприємств, намагання звести всі форми господарювання до однієї — державної.

Для реалізації цього прагнення не обов'язково утискувати (як було з особистим підсобним господарством) які-небудь форми власності або оголошувати, скажімо, кооператив державним підприємством (як сталося з багатьма колгоспами й підприємствами промислової кооперації). Можливий і опосередкований шлях одержавлення, коли принципи управління державним підприємством поширюються на інші форми господарювання. Саме так були знищені кооперативні засади в колгоспах й особливо в споживчій кооперації.

Монополія породжувала паразитизм і загнивання. Це проявилось в таких явищах:

- (1) одержавлення власності призвело до ігнорування особистих інтересів. Незаперечним, по суті, стало те, що суспільна власність — це власність усіх, але нікого зокрема, що соціалістичне виробництво існує для задоволення потреб усіх, але нікого зокрема. Економічний розвиток здійснювався під гаслом побудови світлого майбутнього для всіх, хоч логічніше було б спочатку побудувати його для кожного, а потім для всіх;
- (2) одержавлення власності породжувало відчуження від неї трудящих; вони втрачали почуття господаря, а, водночас, і зацікавленість у раціональному використанні народного багатства, що неминуче вело до величезних втрат у суспільстві. При цьому необхідно розрізнати зв'язок “відчуження — привласнення” за умов приватної і суспільної власності. За приватної власності відчуження обов'язково пов'язане з привласненням: якщо від однієї особи щось відчужують, то хтось інший обов'язково привласнює це “щось”.

За суспільної власності те, що відчужується, являє собою суспільний продукт і витрачається на суспільні потреби. Проте нерідко це виявляється в колосальних надлишкових витратах (грандіозні будови, які не дають народногосподарського ефекту, втрати і псування продукту після його виробництва, які інколи досягають 40% і більше, тощо). Все це, звичайно, породжує байдужість до суспільної власності, ставлення до неї, як до нічиєї.

- (3) На перший погляд здається, що держава виражає інтереси всього народу, тому й свою власність використовує для задоволення загальнонародних потреб. Однак у будь-якому суспільстві існує державний апарат, тобто певне коло людей, які, виступаючи від імені суспільства, мають можливість самостійно, на свій розсуд вирішувати суспільні справи й управляти

іншими людьми. За таких умов індивідуальні, корпоративні інтереси конкретних осіб державного апарату можуть набути самодостатнього значення, в результаті відбувається підміна загальнонародних інтересів індивідуальними й корпоративними. Тобто державна форма власності за нерозвинутої демократії (і політичної, й економічної) приховує в собі можливість появи під прикриттям загальнонародної власності елементів корпоративного та індивідуально-егоїстичного привласнення. Дані процеси можуть багаторазово посилюватися тим, що від імені держави виступають міністерства, відомства та їхні численні органи, які мають свої особливі інтереси, здатні піднятися над суспільними.

### *Необхідність різноманітних форм власності*

Об'єктивною необхідністю суспільного розвитку є існування різноманітних форм привласнення. До основних причини цього явища можна віднести:

- ✓ різний рівень розвитку продуктивних сил і усупільнення виробництва в різних секторах народного господарства. Ще зберігаються стійкі й значні розриви в технічному рівні на окремих підприємствах, у різних галузях, регіонах, умовах праці тощо. Недарма інколи говорять про технологічну багатокладність сучасної економіки. Все це неминуче зумовлює різноманітність форм господарської діяльності, ускладнює структуру відносин власності;
- ✓ розвиток під впливом НТП взаємозв'язаних процесів — концентрація й диференціація. Усупільнення виробництва в економічній літературі пов'язується переважно з концентрацією виробництва, з усупільненням привласнення. При цьому упускається досить важливий момент, що НТП не лише не згортає, а навпаки, посилює диференціацію, відгалуження, а також виникнення нових підприємств і виробництв. У результаті структура виробництва перебудовується, ускладнюється, виникають нові, відносно самостійні ланки. Відкриваються можливості для дрібного виробництва та індивідуальної трудової діяльності. Все це не може не урізноманітнювати як суб'єктів власності, так і форми власності.

Досвід розвинутих капіталістичних країн свідчить, що НТР не лише не виключає різноманітності форм господарювання, а й, навпаки, вимагає підтримання такої різноманітності. Отже, різ-

номанітність форм привласнення і господарювання — потреба не лише сьогоднішнього, а й завтрашнього дня.

Таким чином, уявлення про те, що суспільна власність має лише одну (державну) форму реалізації, суперечить загальним законам економічного розвитку. Трагічним фрагментом в історії нашої країни стало надзвичайне перебільшення ролі вольового моменту у створенні форм власності. Наслідок — виникнення відповідного апарату, його бюрократизація і дедалі зростаюча влада бюрократії.

Відносини власності в нашій країні мають бути докорінно перебудовані.

### *Форми власності в народному господарстві України*

За умов демократизації економіки і формування ринку відбуваються істотні зміни у відносинах власності. Ці зміни ґрунтуються на прийнятих Верховною Радою України законах “Про власність”, “Про приватизацію майна державних підприємств”. “Про приватизацію невеликих державних підприємств (малу приватизацію)”, “Про приватизаційні папери”.

Зазначені закони передбачають конкретні заходи для здійснення переходу від монополії держави на привласнення засобів і результатів виробництва та управління ними до різноманітних форм власності на основі роздержавлення власності і приватизації підприємств.

*Роздержавлення* — це зменшення ролі державної власності шляхом перетворення державних підприємств у такі, що засновані на інших (недержавних) формах власності, та стимулювання розвитку приватного підприємництва. Воно означає істотне скорочення державного сектора економіки і масштабів державного втручання. Роздержавлення може здійснюватися двома шляхами: приватизації і комерціалізації державних підприємств.

Під *приватизацією* розуміють відчуження майна, що перебуває у загальнодержавній і комунальній власностях, на користь фізичних та недержавних юридичних осіб. *Комерціалізація* державних підприємств означає позбалення невластивих державі функцій господарської діяльності і перетворення їх у самостійні господарські одиниці, які будують свою діяльність на засадах підприємництва, тобто самостійно, і цілком беруть відповідальність за результати господарської діяльності.

Проте світовий досвід свідчить про те, що сучасне виробництво не може успішно розвиватися без наявності в більших чи мен-



ших розмірах державної власності і державного регулювання. Сьогодні економіка ефективно функціонує лише в тих країнах, де є сильна держава. Загальна приватизація стала б таким же насильством над економікою, яким свого часу були загальна націоналізація і суцільна колективізація сільського господарства. Державна власність завжди має бути в оптимальному співвідношенні з іншими формами власності.

Суть політики роздержавлення, насамперед, виявляється:

- ✓ в різкому скороченні сфери державної власності за відповідного розширення інших форм власності;
- ✓ в якісній зміні самої державної власності шляхом перетворення трудових колективів державних підприємств у реальних суб'єктів власності і господарювання.

Дискусійним є питання про можливість існування приватної власності та про її межі в умовах плюралізму форм власності. Відомо, що тривалий час у марксистській літературі приватна власність вважалася несумісною з соціалістичною (усуспільненою). Однак це були помилкові висновки.

Згідно з прийнятим Верховною Радою України законодавством про власність та розвитком підприємництва в сучасних умовах формується нова система відносин власності:

*(1) Індивідуальна власність громадян:*

- ◆ особиста власність — формується за рахунок трудових доходів від ведення власного господарства, від коштів, вкладених у кредитні заклади, акції та інші цінні папери;
- ◆ власність трудового господарства — це власність членів сім'ї та інших осіб, які спільно ведуть трудове господарство: майстерні, інші малі підприємства в сфері побутового обслуговування, торгівлі, громадського харчування, житлові будинки й господарські будівлі, машини, обладнання, транспортні засоби, сировина, матеріали та інше майно, необхідне для самостійного ведення господарства;
- ◆ власність селянського та особистого підсобного господарства. Селянське господарство може мати у власності житлові будинки, господарські будівлі, насадження на земельній ділянці, продуктивну й робочу худобу, сільськогосподарську техніку, транспортні засоби та інше майно, необхідне для самостійного ведення сільськогосподарського виробництва, переробки й реалізації продукції. Вироблена продукція й одержані доходи

є власністю селянського господарства і використовуються ним на свій розсуд.

### *(2) Колективна власність:*

- ♦ власність орендного підприємства — це вироблена продукція, одержані доходи й інше придбане за рахунок коштів цього підприємства майно;
- ♦ власність колективного підприємства — це форма власності, яка виникає в тому випадку, коли все майно державного підприємства переходить у власність трудового колективу, викупу орендного майна або придбання майна іншими законними засобами. Майно колективного підприємства, включаючи вироблену продукцію й одержані доходи, є загальним надбанням його колективу;
- ♦ власність кооперативу — це майно, що створюється за рахунок грошових та інших майнових внесків членів кооперативу, виробленої продукції, доходів, одержаних від її реалізації, та іншої діяльності, передбаченої статутом кооперативу;
- ♦ власність акціонерного товариства. Акціонерне товариство є власником майна, створеного за рахунок продажу акцій, а також одержаного в результаті його господарської діяльності;
- ♦ власність господарських асоціацій (об'єднань). Господарська асоціація має право власності на майно, добровільно передане їй підприємствами та організаціями, а також одержане в результаті її господарської діяльності, і не має права власності на майно тих підприємств, що до неї входять;
- ♦ власність громадських організацій: будівлі, споруди, житловий фонд, обладнання, майно культурно-освітнього й оздоровчого призначення, грошові засоби, акції, інші цінні папери;
- ♦ власність релігійних організацій: будівлі, предмети культу, об'єкти виробничого, соціального і благодійного призначення, грошові кошти і майно, необхідне для діяльності даних організацій.

### *(3) Державна власність:*

- ♦ загальнодержавна власність — майно органів влади й управління: оборонні об'єкти; енергетична система; системи транспорту загального користування, зв'язку та інформації, що мають загальнодержавне значення; кошти державного бюджету; державні банки; підприємства і народногосподарські комплекси; страхові, резервні та інші фонди; культурні та історичні цінності народів; вищі й середні навчальні заклади та інше

майно, що становить матеріальну основу суверенітету України й забезпечує її економічний та соціальний розвиток;

- ◆ комунальна власність — це власність адміністративно-територіальних утворень (краю, області, району): кошти місцевого бюджету, житловий фонд, комунальне господарство; підприємства сільського господарства, торгівлі, побутового обслуговування, транспорт, промислові, будівельні та інші підприємства й комплекси, заклади народної освіти, культури, охорони здоров'я та інше майно;
- ◆ майно державних підприємств — це те майно у формі фондів, госпрозрахункового доходу, акцій та іншого майна, яке необхідне для діяльності підприємства. Сюди може входити не лише виробниче обладнання, а й культурно-освітні та оздоровчі заклади.

(4) *Власність спільних підприємств, іноземних громадян, організацій і держав:*

- ◆ спільні підприємства у формі акціонерних та інших господарських товариств;
- ◆ власність юридичних осіб: промислові й інші підприємства, будівлі, споруди та інше майно, необхідне для здійснення ними господарської діяльності.
- ◆ власність іноземних держав і міжнародних організацій для здійснення дипломатичних, консульських та інших міжнародних відносин відповідно до міжнародних договорів і законодавства України.

(5) *Приватна власність* — у власності громадянина можуть знаходитися житлові будинки, квартири, дачі, гаражі, предмети домашнього господарства й особистого споживання; грошові кошти; акції, облігації та інші цінні папери; засоби масової інформації; підприємства, майнові комплекси у сфері виробництва товарів, побутового обслуговування, торгівлі, в іншій сфері підприємницької діяльності; будівлі, споруди, обладнання, транспортні засоби та інші засоби виробництва; будь-яке інше майно виробничого, споживчого, соціального, культурного та іншого призначення, за винятком окремих видів майна, яке з точки зору державної і громадської безпеки не може належати громадянину.

Характерно, що кількість майна, придбаного громадянином відповідно до Закону або договору, не обмежується. Причому приватна власність мусить мати переважно трудовий характер. З цього приводу в Законі зазначається: власність громадянина

створюється й примножується за рахунок його доходів від участі у виробництві та іншого розпорядження своїми здібностями до праці, від підприємницької діяльності, ведення власного господарства й доходів від коштів, вкладених у кредитні заклади, акції, інші цінні папери, від придбання майна за спадщиною та іншими шляхами, що не суперечать Закону.

В цілому структуру власності, що нині формується в Україні, представлена в табл. 3.2.

## § 4. ПРИВАТИЗАЦІЯ ДЕРЖАВНОГО МАЙНА В УКРАЇНІ

### *Правові положення приватизації*

Основні правові положення приватизації в Україні були визначені “Концепцією роздержавлення і приватизації підприємств, землі і житлового фонду”. Концепція передбачала введення безкоштовних приватизаційних сертифікатів на придбання виробничих фондів, землі і житла, взаємну конвертацію приватизаційних паперів, а також вільний вибір громадянином як об’єктів, так і засобів приватизації (за приватизаційні сертифікати, особисті кошти чи кредитні ресурси). Широкі поняття й уявлення, сформульовані в Концепції, були обмежені або скасовані при прийнятті законів про приватизацію відповідних об’єктів, закон про приватизацію землі був прийнятий тільки в 2001 році.

У квітні 1992 року був прийнятий Закон “Про приватизацію майна державних підприємств”. Під чинність закону підпадала приватизація основних виробничих фондів на суму 2,17 трлн. крб. загальної вартості основних виробничих фондів на суму 6,26 трлн. крб. Причому на безкоштовній основі повинно було приватизувати 70% підприємств на загальну суму 1,52 трлн. крб. (вартість фондів приведена відповідно до індексації фондів, здійсненої в травні 1992 року. Індиксація збільшувала в середньому вартість фондів у 10 разів у порівнянні з 1984 роком: при цьому вартість основних фондів збільшувалася в 13,2 разів, оборотних — у 6,6 разів).

Всі підприємства, що підлягали приватизації, були розділені на групи А, Б, У, Г, Д, Е, Ж. Групу А складали об’єкти малої приватизації. Групи Б, Г, Д, Е складали об’єкти великої приватизації. Група Ж була введена пізніше, її складали об’єкти сфери

## Типи і структура власності

| Тип і структура власності відповідно до Закону України "Про власність" | Юридична форма власності   | Тип і структура власності за її економічною сутністю та загальноприйнятою в ринковій економіці термінологією |
|--|--|--|
| Державна   | а) загальнодержавна<br>б) Автономної Республіки Крим<br>в) комунальна (адміністративно-територіальних одиниць)   | Державна   |
| Колективна (групова)   | а) орендна<br>б) трудових колективів<br>в) громадсько-політичних та релігійних організацій<br>г) кооперативна<br>д) корпоративна<br>е) господарських асоціацій (об'єднань) | Колективна (групова)<br><br>Приватна (пайова)  |
| Індивідуальна  | а) особиста<br>б) трудового господарства (сімейна)<br>в) селянського та особистого підсобного господарства   | Приватна   |

соціально-культурних послуг. Ці об'єкти приватизувались відповідно до різних законів. У законі про приватизацію був визначений перелік об'єктів, що не підлягали приватизації. Зміна переліку можлива лише в результаті внесення поправок у Закон.

Закон передбачав вісім різноманітних засобів приватизації:

- викуп об'єктів товариством покупців,
- викуп об'єктів за альтернативним планом приватизації,

- викуп підприємств, узятих в оренду з викупом,
- продаж на аукціоні,
- продаж за комерційним конкурсом,
- продаж за некомерційним конкурсом,
- продаж акцій підприємств, що приватизувались,
- продаж за конкурсом з відстрочкою платежу.

Відповідно до Закону кожний громадянин одержував приватизаційний сертифікат на безкоштовне одержання в ході приватизації виробничих фондів на 30 тис. крб. (у цінах 1992 р.). Передбачалося, що приватизаційний сертифікат кожний громадянин міг вкласти в будь-який з об'єктів, що приватизувався, використавши будь-який спосіб приватизації.

### *Мала приватизація*

Приватизація цих об'єктів регламентувалася окремим Законом "Про приватизацію майна невеликих державних підприємств (малу приватизацію)". В основному до таких об'єктів відносились підприємства комунальної власності, насамперед, підприємства торгівлі, громадського харчування, побутового обслуговування, переробної промисловості, промисловості будівельних матеріалів, транспорту, ремонтні та невеликі будівельні організації. Особливістю українського варіанта малої приватизації було те, що пасивна частина основних фондів цих підприємств, тобто помешкання, приватизувались поряд з активною частиною фондів, якщо на приватизацію таких помешкань не було заборони державних (у тому числі місцевих) органів влади. Закон визначав чотири способи приватизації цих об'єктів:

- викуп робітниками,
- продаж на аукціоні,
- продаж за комерційним конкурсом,
- продаж за некомерційним конкурсом.

З цих способів перші три були суто ринкові. Четвертий спосіб (продаж за некомерційним конкурсом) займає особливе місце: він був явно не ринковим і базувався на конкурсі планів подальшої експлуатації об'єкта. Частіше усього, у таких планах передбачалося зберігання старої кількості робочих місць або їхнє збільшення, а також різноманітні соціальні блага членам колективу. Природно, що колектив підприємства ставав переможцем такого конкурсу, оскільки краще інших знав умови експлуатації свого об'єкта, а також соціальні потреби своїх робітників.

Таким чином, підприємства, що підпадали під Закон про малу приватизацію, в основному були приватизовані їх же робітниками і являли собою закриті для зовнішніх юридичних і фізичних осіб господарські товариства різноманітних типів. Але для малих підприємств це не було настільки складною проблемою, як для великих. У випадку неефективності їхньої діяльності, вони перепрофілювались, часто банкрутували і закривалися, перепродуючи свої фонди. Слід зазначити також, що в цілому в Україні було достатньо прихильне відношення до малої приватизації. Щодо малої приватизації не було навіть особливих протиріч у різних політичних партій, що розгорнули серйозну боротьбу навколо великої приватизації.

До об'єктів великої приватизації були віднесені об'єкти груп Б, В, Г, Д, Е.

Об'єкти групи Б складала підприємства, вартість основних фондів яких коливалася від 20 до 1500 млн. крб. (у цінах 1992 р.), а частка відновної вартості основних фондів, що припадає на одного робітника не більш, ніж у 1,5 рази перевищувала номінальну вартість приватизаційного сертифікату.

### *Велика приватизація*

До об'єктів групи В були віднесені підприємства з тієї ж вартістю основних фондів, але частина основних фондів, що припадають на одного робітника більш, ніж у 1,5 рази перевищувала номінальну вартість приватизаційного майнового сертифікату.

Групу Г складала підприємства-монополісти незалежно від оцінки вартості їхніх фондів, підприємства військово-промислового комплексу, що підлягали конверсії, а також підприємства, приватизація яких здійснювалась за допомогою іноземних інвестицій за міжнародними договорами.

Групу Д складала законсервовані об'єкти, об'єкти незавершеного будівництва і майно ліквідованих підприємств і підприємств-банкрутів (об'єкти цієї групи, по суті, були майном і просто продавалися на аукціонах часто разом із земельною ділянкою, яку вони займали).

До групи Е були віднесені частки пакетів акцій, що належать державі в майні підприємств, які мають змішану форму власності.

Всі об'єкти великої приватизації (крім об'єктів групи Д) на відміну від об'єктів малої приватизації приватизувались шляхом створення акціонерних товариств із подальшим продажем акцій

за приватизаційні сертифікати, компенсаційні сертифікати і кошти відповідно до затвердженого плану розміщення акцій.

Зупинимося на особливостях формування плану розміщення акцій. Відповідно до Закону про приватизацію члени трудового колективу одержали значні пільги на придбання акцій свого підприємства. *По-перше*, у межах суми приватизаційного сертифіката кожний член трудового колективу отримував акції за їхньою номінальною вартістю, а не за конкурсною ціною (номінальна ціна акцій є мінімальною, тому що відповідно до Закону про приватизацію ціна акцій під час їхнього продажу за майнові сертифікати не могла опускатися нижче номіналу, але могла зростати в залежності від попиту на акції конкретного підприємства). *По-друге*, кожний член трудового колективу міг придбати за кошти за номіналом ще частину акцій у межах половини вартості приватизаційного сертифіката. Таким чином, усі члени трудового колективу мали право на пільгове придбання акцій на суму в 1,5 вартості приватизаційного сертифіката. Крім того, керівництво підприємств мало додаткові пільги на придбання акцій за номіналом в межах 5% статутного фонду. Пізніше була введена ще одна пільга, яка дозволяла керівництву підприємств одержувати додатково 5% акцій підприємств за номіналом за компенсаційні сертифікати.

Компенсаційні сертифікати були введені для всього населення як компенсація за знецінення тих внесків, що зберігалися в державному ощадному банку в період інфляції і гіперінфляції в Україні. Все населення мало право використовувати компенсаційні сертифікати для покупки акцій тих підприємств, що спеціально реалізовувалися за компенсаційні сертифікати. Керівництво підприємств одержувало дозвіл на використання своїх компенсаційних сертифікатів незалежно від того, за які сертифікати здійснювалася приватизація: компенсаційні або приватизаційні.

Як бачимо, незалежно від засобів приватизації директорат мав найбільші пільги під час купівлі акцій. Значна частина акцій, які залишились, реалізовувалась іншими членами виробничого колективу. Нерідко це був або весь пакет акцій, або контрольний пакет.

Відповідно до Закону "Про приватизацію" під час формування плану розміщення акцій виділявся достатньо значний пакет акцій для його придбання за конкурсом (комерційним або некомерційним) аналогічно тому, як це робилося на об'єктах малої приватизації. Конкурс проводився в основному як конкурс бізнес-планів, у яких повинні були передбачатися й основні напрям-



ки розвитку виробництва і розвиток соціальної сфери. При придбанні такого пакета як обов'язкова умова передбачалося або збільшення, або зберігання кількості робочих місць. Частіше за все переможцем такого конкурсу ставав трудовий колектив, особливо, якщо конкурс був некомерційним. Тобто пакет акцій передавався на безкоштовній основі переможцю цього конкурсу.

Цей засіб використовувався дуже часто, особливо на великих підприємствах для збільшення частки пакета акцій, що належать членам трудового колективу. Іноді проводився комерційний конкурс, тобто пакет акцій вигравався тими, хто подавав найбільш ефективний із погляду конкурсної комісії бізнес-план і при цьому зобов'язувався внести найбільшу суму за пакет, що одержувався. Дуже часто при цьому існувала відстрочка платежу в часі.

Відзначимо, що на практиці надалі рідше перевірялось фактичне дотримання умов, оголошених у конкурсі, а якщо такі перевірки і здійснювалися, то володарі виграних пакетів, знаходили об'єктивні причини для відтягування виконання узятих на себе зобов'язань, навіть стосовно оплати пакетів акцій, не говорячи вже про виконання умов бізнес-плану. Тобто головною умовою виграшу в конкурсі було заручитися підтримкою конкурсної комісії, що найчастіше і здійснювалося на практиці. Як бачимо, механізм приватизації забезпечував кращі умови для членів трудових колективів (інсайдерів).

Всі акції, що залишилися після розподілу усередині трудового колективу та після виділення пакету на конкурс, виставлялися на аукціон для іншого населення. Населення могло одержувати ці акції через центри сертифікатних аукціонів за приватизаційні сертифікати, а також за компенсаційні сертифікати, якщо таке рішення приймалося державним органом приватизації щодо даного об'єкта. Ціна акцій у ході проведення аукціону могла істотно змінитися. Іноді вона зростала в десятки разів, а іноді виникали ситуації, при яких продавалася лише незначна частина акцій. У випадку, якщо було продано менше 70% усіх розміщуваних акцій, їхній залишок знову виставлявся на продаж. Проте величезні пакети акцій більшості підприємств не реалізовувалися і вдруге, а тому залишилися в руках держави (природно це були акції найгірших підприємств).

Система безкоштовного розподілу акцій серед населення не виявилась ефективною. Акції багатьох підприємств були розпо-рошені, при цьому власники, що одержали декілька акцій,

дійсними власниками себе не відчули. Це не випадково, оскільки в Україні, на відміну від більшості інших країн, що пройшли через приватизацію, не сформувалися достатньо сильні інститути фінансових посередників, що об'єднують цих власників і представляють їх інтереси на фондових ринках і в правліннях акціонерних товариств. До того ж вторинний ринок цінних паперів також не сформувався в Україні в достатньому ступені, а тому не виконував функцій перерозподілу власності, які він звичайно виконує в країнах із ринковою економікою.

### *Основні результати приватизації*

Масова безкоштовна сертифікатна приватизація почалася в Україні в 1992 році. Для забезпечення активної участі громадян у процесі приватизації були використані безкоштовні приватизаційні майнові сертифікати, що виконували роль засобів платежу за об'єкти, що приватизувались. У 1992–1994 роках приватизаційні сертифікати передавалися безпосередньо на підприємства, що приватизувались, де спеціальні комісії проводили аукціони, на яких визначалася конкурсна ціна акцій підприємства.

З 1995 р. тали діяти центри сертифікатних аукціонів (ЦСА), куди громадяни і фінансові посередники передавали свої приватизаційні сертифікати, при цьому вказуючи, акціонерами яких виставлених на приватизацію об'єктів вони хочуть стати. За весь період сертифікатної приватизації населенням було отримано більш 45,7 млн. приватизаційних сертифікатів, з них біля 3,38 млн. залишилися невикористаними (7,4%). З початку використання компенсаційних сертифікатів у процесі приватизації їх було отримано на загальну суму більш 3,3 млрд. грн. (30% від запланованої суми), але майже п'ята частина з числа отриманих компенсаційних сертифікатів не була використана.

Безкоштовна приватизація була завершена в 1998 році, після чого почався процес винятково грошової приватизації. Проте концептуальні положення грошової приватизації не були визначені, що спричинило її затягування, зниження ефективності, призводило до економічного спаду на підприємствах, що виставлялися на продаж.

Процес приватизації в Україні розтягся в часі, річні плани приватизації жодного разу не були виконані. В основному це було зумовлено політичним протистоянням у суспільстві, запізнюванням законодавчого, нормативного і методичного забезпечен-

ня процесів приватизації. Так у 1992 році була почата приватизація 2 тис. об'єктів. Проте фактично на кінець року з них було приватизовано менше 5%. У 1994 році планувалося приватизувати 20 тис. об'єктів, фактично завдання було виконано на 28%. Аналогічною була ситуація у 1995 році. У 1996 році збільшилися темпи приватизації, відсоток виконання плану склав біля 50%. Потім знову почався спад. Але в цілому за період із 1992 року була проведена велика робота з приватизації.

За даними Фонду державного майна за весь період приватизації до кінця 2000 року було приватизовано 71877 об'єктів. Найбільше активно проходила приватизація в торгівлі і громадському харчуванні (31805 об'єктів), побутовому обслуговуванні (12481 об'єкт), промисловості (7203 підприємства), будівництві (3392 підприємства), сільському господарстві (3202 підприємства).

Розподіл об'єктів за засобами приватизації наведений у табл. 3.3:

Найбільше складно проходила велика приватизація (підприємства груп Б, В, Г). Продані пакети акцій цих підприємств не досягли 70%, а тому, відповідно до українського законодавства, статусу приватизованих вони не одержали. У той же час, ці підприємства вже не є державними, оскільки частина їхніх акцій розміщена серед акціонерів. Таким чином, є істотне розходження між кількістю приватизованих підприємств і кількістю підприємств, що змінили форму власності, але відповідно до законодавства вважаються не приватизованими.

Таблиця 3.3

*Кількість об'єктів, що змінили форму власності в 1992–2000 роках*

| Спосіб приватизації                                  | Кількість об'єктів |
|--|--------------------|
| Всього   | 71877              |
| викуп об'єктів товариством покупців                  | 30477              |
| викуп об'єктів за альтернативним планом приватизації | 450                |
| викуп підприємств, узятих в оренду з викупом         | 13975              |
| продаж на аукціоні                                   | 10714              |
| продаж за комерційним конкурсом                      | 3918               |
| продаж за некомерційним конкурсом                    | 2091               |
| продаж акцій підприємств, що приватизувалися         | 10247              |
| продаж за конкурсом з відстрочкою платежу            | 5                  |

Станом на кінець 2000 р. змінили форму власності 83% підприємства промисловості, включаючи 2% орендних підприємств, що, відповідно до прийнятої в Україні класифікації, також відносяться до недержавної форми власності, хоча насправді мають лише недержавну форму господарювання. При цьому статус приватизованих одержали трохи більше 51% усіх підприємств, які за підсумками 2000 р. виготовили майже 60% усієї промислової продукції, тоді як державні підприємства виготовили 23% обсягів промислової продукції.

Зміна форм власності підприємств призвела до змін у розподілі робочої сили між ними. За підсумками 2000 року на підприємствах державної форми власності залишилось менше половини всіх працюючих, у промисловості тільки 25% працюючих зайняті на державних підприємствах. Наведена табл. 3.4 показує, наскільки істотними є зміни, що відбулись у реформуванні промислового виробництва в Україні.

### *Ефективність приватизації в Україні*

Всі проблеми, із якими прийшлося зіткнутися при приватизації, а також широкомасштабна економічна криза в Україні, що розвинулася внаслідок високої інфляції і гіперінфляції, втрати ринків збуту і ринків дешевої енергії й т.д., тривалий час визначали тенденції спаду виробництва в Україні й не дозволяли оцінити ефективність приватизації. У суспільстві це породило байдужність до приватизації, а серед окремої частини політиків стала існувати думка, що приватизація не поліпшила, а погіршила стан економіки.

*Таблиця 3.4*

*Кількість промислових підприємств різних форм власності, обсяг виробництва і чисельність працюючих на них*

| Форма власності | Кількість підприємств, од. |       | Обсяги виробництва, % |       | Кількість працюючих, тис. |        |
|-----------------|----------------------------|-------|-----------------------|-------|---------------------------|--------|
|                 | 1992                       | 2000  | 1992                  | 2000  | 1992                      | 2000   |
| Всього          | 9114                       | 10502 | 100,0                 | 100,0 | 977,8                     | 3740,4 |
| Державна        | 5327                       | 1272  | 81,0                  | 22,9  | 413,5                     | 984,6  |
| Комунальна      | 1067                       | 238   | 0,8                   | 0,5   | 179,3                     | 32,3   |
| Приватна        | 0                          | 173   | 0,0                   | 0,3   | 0                         | 13,5   |
| Колективна *    | 2709                       | 8771  | 18,2                  | 75,8  | 382,6                     | 2702,8 |

\* відповідно до української класифікації в групу колективних входять усі господарські товариства, включаючи акціонерні, орендні й ін., що мають колективну форму господарювання.

Проте з часом усе ж стали виявлятися розходження в поведінці підприємств різних форм власності. Так за підсумками роботи промислових підприємств в 1997 році було встановлено, що підприємства недержавної форми власності мають вищу продуктивність праці й капіталу в розрахунку на одного працюючого та більшу рентабельність виробництва. При цьому показники продуктивності праці й капіталу в недержавному секторі виявилися пов'язані позитивною, статистично значимою залежністю з рентабельністю виробництва. У державному секторі такий зв'язок був або відсутнім, або негативним. Це означало, що для підприємств недержавного сектора діє нормальне для ринкової економіки правило, згідно якого більш висока прибутковість виникає лише при більш високій продуктивності праці і капіталу, у той час як у державному секторі це правило не діяло.

Згодом розходження в поведінці підприємств різних форм власності ставали усе більшими. Головний результат, який довго чекало суспільство, з'явився в 2000 р.: підприємства недержавної форми власності стали нарощувати обсяги виробництва значно більш високими темпами, ніж підприємства державного сектору.

У 2001 році приватизовані підприємства збільшили обсяги виробництва на 38% по відношенню до показників аналогічного періоду 2000 року, державні лише на 19%. Причому найбільше зростання виробництва, а саме на 51%, мали підприємства з високою глибиною приватизації (від 75% до 100%).

### *Запитання та завдання для обговорення:*

1. Один з відомих російських економістів домарксистського періоду В.О.Мілютін писав, що предметом політичної економії є не багатство взагалі, а матеріальний добробут людини. Прокоментуйте це положення.
2. Чому необхідно розмежовувати типи, види і форми власності?
3. Державна, акціонерна, кооперативна, народна власність в сучасному капіталістичному суспільстві: чи змінюють вони природу капіталістичного суспільства?
4. Ваше ставлення до терміна “соціалізація капіталізму”.
5. Прокоментуйте термін “нічия власність”
6. У чому полягає суть догматичних трактувань суспільної власності?
7. Приватна й суспільна власність: антиподи чи єдність?
8. Охарактеризуйте основні положення Закону України “Про власність”
9. Розкрийте суть і основні відмінності понять роздержавлення і приватизація.

# Глава 4. СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ

## § 1. ВИНИКНЕННЯ І ПРИРОДА ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

### *Економічна система*

Соціальну систему можна визначити як високоорганізовану цілісність людей (особистостей), їх соціальних груп, що об'єднані різноманітними зв'язками і взаємовідносинами в процесі створення матеріальних і духовних благ.

Фундамент соціальної системи складає *економічна система*. Її елементами (складовими) виступають:

- продуктивні сили;
- техніко-економічні та організаційно-економічні відносини;
- відносини власності;
- господарський механізм.

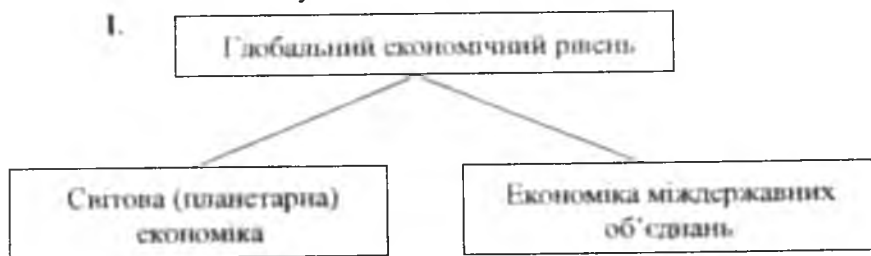
Конкретна історична форма власності і сукупність економічних відносин, які відповідають даним продуктивним силам і взаємодіють з ними, розвиваються на основі дії об'єктивних економічних законів. Такі взаємозв'язки визначають сутність економічної системи.

Структурні елементи, що формують різноманітні економічні системи, неоднорідні за своїм змістом. Вони поєднують в собі загальні та специфічні основні та похідні, нові, що народжуються, та що відмирають старі економічні форми (або господарські елементи). Наприклад, в Україні та інших постсоціалістичних республіках директивне планування замінюється так званим індикативним (тобто рекомендує) плануванням.

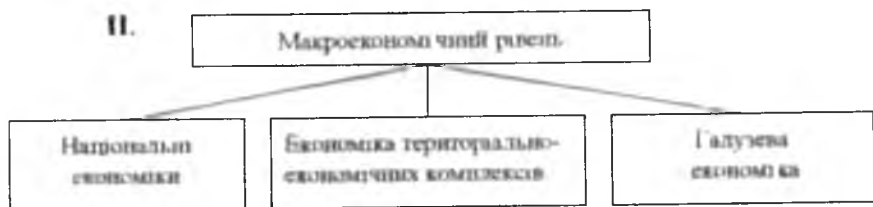
Слід підкреслити, що в нових ринкових умовах структурні елементи економічної системи характеризуються більшим динамізмом, рухомістю, гнучкістю і, в той же час, суперечливістю розвитку.

Економічна система включає різні сфери функціонування, різні рівні господарювання її суб'єктів. Сучасна економічна система не є сукупністю індивідуальних господарств одного рівня, а складною субординованою системою кількох рівнів, що взаємо-

діють. У вітчизняних економічних виданнях рівні економічної системи та їхні основні суб'єкти визначають так:

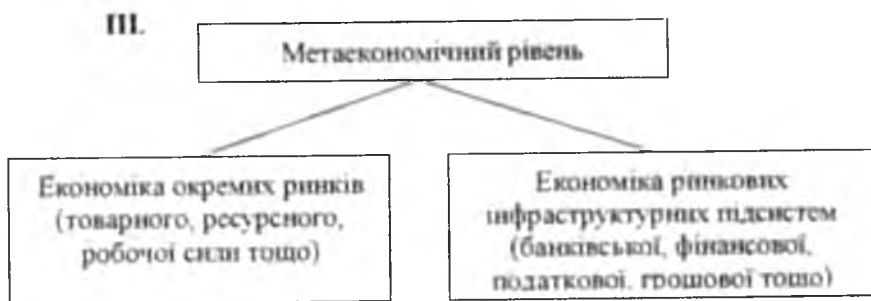


На цьому рівні до суб'єктів відносять: а) міжнародні та міждержавні фінансово-економічні інституції (Світовий банк — СБ; Міжнародний валютний фонд — МВФ; Європейський банк реконструкції і розвитку — ЄБРР і ін.); б) транснаціональні корпорації (ТНК); фінансово-промислові групи (ФПГ); світові підприємницькі структури (СПС).



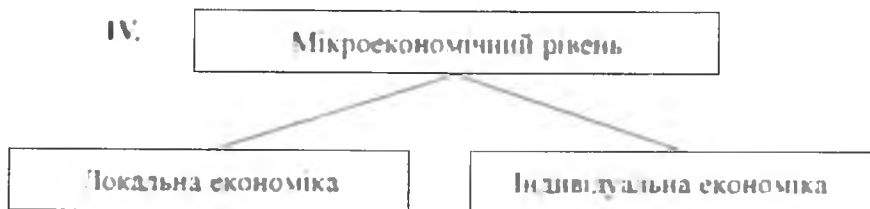
До суб'єктів макроекономічного рівня відносять:

- суспільно-державні економічні інституції;
- територіально-регіональні галузеві об'єднання;
- вільні економічні зони;
- територіально-виробничі комплекси.





Суб'єктами цього рівня є: а) інфраструктурні інституції окремих ринків; б) банківські, біржові, податкові та інші установи і об'єднання.



Суб'єктами базового мікроекономічного рівня виступають підприємства, фірми, організації, установи; сім'ї, домашні господарства.

Взаємозв'язок, взаємодія та взаємодоповнення економічних рівнів є запорукою стійкості, динамічності та ефективності системи. Економічна система має бути мобільною, комплексно та своєчасно реагувати на зміни навколишнього господарського середовища.

Центральне місце в економічній системі належить людині, як основній продуктивній силі суспільства. В той же час їй приходить мати справу з організацією виробництва. З останнім 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. У відповідності з трьома етапами розвитку техніки розрізняють технологічні способи виробництва, які ґрунтуються на:

I. *ручній праці* — початок XVI — кінець XVIII ст.;

II. *на машинній праці* — початок XIX ст., коли відбулася промислова революція, і до середини 50-х років XX ст.;

III. *на автоматизованій праці* — розпочався в кінці 50-х років XX ст. у зв'язку з розгортанням науково-технічної революції. З середини 70-х років НТР вступила в новий етап свого розвитку, який зв'язаний з електронізацією матеріального виробництва та надання послуг та обігу.

З кінця XX ст. у найбільш розвинутих країнах світу все більшу роль відіграє інформація. Вона веде до появи нового типу суспільства — *інформаційного.*

Інформаційне суспільство представляє собою найбільш розвинуту епоху людської цивілізації, яка настає в результаті

- ✓ інформаційно-комп'ютерної революції і ґрунтується на інформаційній технології;
- ✓ автоматизації і роботизації усіх сфер і галузей економіки і управління;
- ✓ створення єдиної новітньої інтегрованої системи зв'язку, яка надає кожній людині (що закріплюється законодавством) необхідну інформацію й знання і обумовлює радикальні зміни у всій системі суспільних відносин (економічних, політичних, правових, духовних). Це забезпечує найбільший прогрес і свободу особистості, можливість її самореалізації. У найбільш розвинутих країнах світу *інформаційне суспільство виникло в середині 80-х років і до кінця ХХ ст. пройшло перший етап свого розвитку.*

Складову основу інформаційного суспільства становить *інноваційно-інформаційна економіка*, до якої мають перейти передові держави світу в трансформаційний період ХХІ століття.

## § 2. КЛАСИФІКАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Прогрес людського суспільства в історичному ракурсі органічно з'єднаний із становленням та удосконаленням певного типу економічної системи. Вона, як ми знаємо, обумовлюється пануючою формою власності та відповідними соціально-економічними виробничими відносинами.

Змістовні ознаки різних форм і видів власності проявляються в економічних системах. Економічна система відображає особливу структуру суспільства, що виникає в процесі господарювання в конкретних соціально-економічних умовах, рівень розвитку продуктивних сил, господарські традиції, духовний стан народу, пануючі цінності та притаманний йому світогляд. Все це не припускає наявності ідентичних систем: вони завжди конкретно-економічні.

У своєму історичному розвитку системи проходять ряд етапів від жорсткого антагонізму до компромісу. Суспільство ХХ століття прийшло до усвідомлення руйнівного характеру класового антагонізму і почало прикладати зусилля до його подолання. Як явище глобального масштабу цей антагонізм в цілому був подоланий, проте локально проявляється ще й досі.

Отже, в економічних системах зберігаються соціальні протиріччя, які продовжують бути джерелом розвитку і вдосконалення систем. В той же час більшість економічних процесів носить соціальний характер, що і визначає єдність економічного і соціального розвитку. Тобто будь-яка економічна система може бути названа *соціально — економічною*.

Аналіз економічних систем обумовлює необхідність їх класифікації. Вчені попереджають, що оскільки соціально-економічні системи — комплексно складні утворення, тому неможливо охопити єдиною класифікацією їх усі деталі, риси і специфіку. Класифікація соціально-економічних систем передбачає високий ступінь абстрагування. Відповідно до вибору певного критерію класифікації розрізняють різні види систем.

В залежності від форм *економічної діяльності і техніко-економічного укладу* можна виділити такі економічні системи: замкнуте господарство; ремісничє господарство; капіталістична економіка; колективістська економіка; корпоративна економіка. В залежності від зв'язку *між виробництвом і споживанням* виділяють замкнуте, або натуральне, господарство; міське господарство (з розвинутим ремісничим господарством); національне господарство (функціональний поділ праці, ринковий зв'язок між елементами системи). Якщо ознакою класифікації є рівень *техніко-технологічного виробництва*, то виділяють такі типи систем. доіндустріальне суспільство; індустріальна економіка; постіндустріальна (на основі досягнень НТР) економіка; неоіндустріальне, або інноваційно-інформаційна економіка, основу якого складає комп'ютеризація усіх процесів.

На міжнародному симпозиумі, що відбувся в Японії в кінці ХХ століття, було виділено три підходи або концепції сутності економічних систем.

Перша — *структурна концепція*, обґрунтовує вивчення внутрішньої будови соціально-економічної системи, її складових елементів, взаємозв'язків між ними та системою в цілому.

Друга — *функціональна концепція*, будується на передумові, згідно якої соціально-економічні системи мають взаємодіяти з зовнішнім економічним середовищем не тільки всередині країни, а й за її межами.

Третя — *еволюційна теорія* соціально-економічних систем, ґрунтується на теоретичному висновку, згідно якого кожна система має свій життєвий цикл. Економічна система закінчує свій

життєвий цикл, переходячи в іншу систему, більш життєздатну та прогресивну.

Сформувався навіть новий науковий напрям — *еволюціогенетика*, що вивчає механізми управління і регулювання еволюцією генетики соціально-економічних систем.

Згідно марксистської *каузальної* (тобто *причинно-наслідкових зв'язків*) *концепції* виділені специфічні суспільно-економічні форми, матеріальною базою яких став певний спосіб виробництва. За Марксом зміна способу виробництва є основою переходу від первинно-общинного до рабовласницького, потім до феодального і до капіталістичного суспільства. Їм відповідали і історично утворені економічні системи.

Відомий західний економіст Й.Шумпетер<sup>1</sup>, який заклав основи теорії еволюційної економіки у своїй книжці “Теорія економічного розвитку” відмітив, що Марксу було властиве “розуміння економічної еволюції як особливого, обумовленого самою економічною системою процесу”.

Отже, вивчення і класифікація економічних систем настільки складні, наскільки складна і суперечлива економічна дійсність. Однак існує загальна, об'єднуюча усі соціально-економічні системи ознака: жодна з систем не може існувати і розвиватися, не задовольняючи потреби нації і функціонуючих у цій системі суб'єктів. Сукупне і індивідуальне задоволення потреб здійснюється різними методами. Такі відмінності лягли в основу ще одної класифікації економічних систем.

У більшості вітчизняних та ряді зарубіжних видань<sup>2</sup> прийнято виділяти три основні типи економічних систем: система вільного або чистого ринку; система централізовано-планової економіки; система змішаної економіки.

Звичайно, що така класифікація дещо умовна, оскільки в реальності практично кожній економічній системі у процесі відтворення властиві як ринкові, так і адміністративні регулятори. Проте співвідношення між ними може істотно відрізнятися. Тому співвідношення між адміністративними і ринковими регуляторами і слід брати як визначальну ознаку.

<sup>1</sup> Див. Шумпетер Й. Теория экономического развития. — М., 1983. — С. 83.

<sup>2</sup> Див. Шніцер Мартін. Порівняння економічних систем. Переклад з англійської. — К.: Основи, 1997. — 508 с. Wilson J.H., Clark J.R. Economics. Teacher's edition. South — Western publishing Co. Cincinnati, Ohio. 1998. — 615 p.

## *Система вільного або чистого ринку (економіка вільного підприємництва)*

Визначення ідеальної ринкової економіки було дано відомим американським економістом М. Фрідменом, який стверджував, що *ідеальна ринкова економіка — це система, в якій незалежні економічні суб'єкти керуються власними інтересами і для досягнення своїх приватних цілей вступають у відносини добровільного та взаємовигідного обміну одного з другим*. Існують і інші варіації визначення системи вільного ринку, однак будемо вважати, що *система вільного (чистого) ринку — це така економічна система, в якій рівень державного регулювання економічних процесів є найменшим, а сили вільної конкуренції, ринкового саморегулювання досягають максимального поширення*.

Історичні межі цієї системи визначаються приблизно з другої половини XVIII ст. до кінця XIX — початку XX ст., хоча окремі елементи і риси системи вільного ринку збереглися до сьогодення.

Сутність системи вільного (чистого) ринку розкривається шляхом аналізу властивих цій системі складових та особливостей. До них можна віднести:

- ✓ *приватну власність* на інвестиційні ресурси — капітал, землю, засоби виробництва, природні багатства;
- ✓ *ринковий механізм регулювання* макроекономічних процесів, заснований на системі вільної конкуренції. Існує так звана досконала, або вільна конкуренція, яка передбачає наявність багатьох незалежно діючих продавців та покупців різних товарів й послуг. Ціна на ці товари встановлюється в залежності від вільного співвідношення попиту та пропозиції;
- ✓ *вільне підприємництво*. Однією з головних передумов існування чистого капіталізму виступає особиста свобода усіх учасників економічної діяльності — не тільки підприємця, а й найманого працівника. Вирішальною умовою економічного прогресу стала свобода підприємницької діяльності тих, хто має капітал. Вони беруть на себе функцію організації самого виробництва, мобілізації необхідних ресурсів і реалізацію вироблених товарів. Вони також приймають на себе увесь підприємницький *ризик*, оскільки не в змозі прогнозувати можливості реалізації товару, його ціну, отримання виручки, чи компенсує вона понесені витрати.

У системі вільного ринку усі взаємопов'язані суб'єкти діють у відповідності зі своїми особистими економічними інтересами. Кож-

ний намагається домогтися найбільшого ефекту: підприємець – прибутку, найманий робітник – заробітної плати; кредитор – процентів за використану позику; землевласник – орендну плату.

Державне втручання в системі вільного (чистого) ринку обмежується, по суті, двома складовими:

а) захистом приватної власності;

б) формуванням правового середовища шляхом прийняття державою відповідних урядових указів та постанов.

### *Централізовано-планова економіка*

Ця система функціонувала раніше в СРСР, країнах Східної Європи, в деяких азіатських державах. Характерними рисами централізовано-планової економіки є:

- суспільна (а в реальності державна) власність на всі засоби виробництва і економічні ресурси;
- жорстка *централізація* в розподілі ресурсів і результатах виробничої діяльності;
- суттєве обмеження або навіть недопущення приватного підприємництва;
- директивне планування, затратне ціноутворення, цільові капіталовкладення тощо.

Реалізація економічних процесів здійснювалась на основі монополії державної власності на засоби виробництва і абсолютизації державної влади. Централізований розподіл матеріальних благ, рудових і фінансових ресурсів проводився без участі безпосередніх виробників і споживачів, у відповідності із заздалегідь вибраними критеріями на основі централізованого планування. Значна частина ресурсів під впливом пануючих ідеологічних і політичних установок направлялась на розвиток військово-промислового комплексу.

Нежиттєздатність цієї системи, її несприйнятливність до нових умов життя зробили неможливим подальші соціально-економічні перетворення у всіх колишніх соціалістичних країнах. Стратегія нових економічних реформ в цих країнах нині визначається законами демократизації та ринкових перетворень в економіці.

Слід відмітити, що застосування директивних методів в економіці мало місце в різні історичні періоди. Так, у Франції в другій половині XVII ст. у період правління Людовика XIV життя міських ремісничих цехів було підкорено жорсткій регламентації. Відносно кожного ремесла до деталей були визначені кількість і якість матеріалу, лісу, спосіб виготовлення. Вся діяльність реміс-

ничого промислу була у межах суворих постанов. В Німеччині з 1936 по 1945 роки майже не було державної власності, проте держава встановлювала приватним підприємствам жорсткі умови замовлення: ціни, тарифи, ставки оплати праці.

### *Сучасна ринкова економічна система*

Антиподом централізовано-командній економіці виступає ринкова економіка. Порівняно з попередніми системами ринкова економіка виявилась найбільш гнучкою: вона здатна перебудуватися, пристосовуватися до змін внутрішніх і зовнішніх умов.

З другої половини ХХ ст., коли широко розгорнулася НТР і стали швидко розвиватися виробнича і соціальна інфраструктури, почали змінюватися форми господарської діяльності та економічні зв'язки між господарюючими суб'єктами. Істотних змін набуває господарський механізм.

Як вже було визначено, першим елементом ринкової економіки слід вважати *формування приватного сектора*. Одна із передумов існування ринкової системи — створення умов для вільного підприємництва. Взаємодія між виробниками і споживачами встановлюється як облік результатів діяльності.

Другий елемент — *економічна відокремленість товаровиробників*, яка обумовлена приватною або змішаними формами власності на базі корпоративного управління виробничими суб'єктами.

Третій елемент ринкової економіки — *реформування державного сектору*, що здійснюється шляхом комерціалізації господарської діяльності; передачі державного майна в оренду трудовим колективам; приватизації державної власності.

Четвертий елемент — *формування інфраструктури ринку*, її складові за своїм призначенням мають сприяти ефективній організації виробництва: комерційні банки, брокерські фірми, інвестиційні компанії, біржі, підприємства оптової та роздрібною торгівлі.

П'ятим важливим елементом ринкової економіки є *ціни*. Вони можуть бути предметом особливого дослідження. Проте зробимо два зауваження. Перше — ціни складаються в результаті співвідношення попиту і пропозиції, що коливається в залежності від поточної кон'юнктури. Друге — ціни визначають сферу дії ринкових відносин обміну у відповідних географічних межах.

Механізм функціонування ринкової економіки має складну структуру і охоплює усі сфери господарського життя. Ця економічна структура обумовлюється:

- формами власності (державна, приватна, муніципальна, змішана);
- структурою товаровиробників (державні, орендні, кооперативні, приватні підприємства, підприємства індивідуальної трудової діяльності), яка залежить від питомої ваги тої чи іншої форми господарюючих суб'єктів;
- особливостями сфери товарного обігу;
- рівнем приватизації та роздержавлення структурних підрозділів господарства;
- видами торгівлі, що використовуються в країні.

Перелічені характеристики можуть проявлятися по-різному в залежності від конкретних умов, що приводить до формування специфіки в кожній країні. Процес становлення ринкової економіки вимагає розвитку процесів лібералізації, зменшення ролі державного втручання в господарське життя.

Можна систематизувати основні риси та визначити відмінності системи вільного (чистого) ринку від сучасної ринкової системи:

*Таблиця 4.1.*

*Порівняльні особливості систем вільного (чистого) ринку та сучасного ринкового господарства*

| Основні риси                      | Система вільного (чистого) ринку   | Система сучасного ринкового господарства   |
|-----------------------------------|--|--|
| Масштаби усупільнення виробництва | Усупільнення виробництва в межах підприємства  | Усупільнення і одержавлення частини господарства в національному і інтернаціональному масштабі   |
| Переважна форма власності         | Економічна діяльність одноосібних господарств  | Економічна діяльність на базі приватної і державної власності  |
| Регулювання економіки             | Саморегулювання індивідуальних капіталів на основі вільного ринку при слабкому втручанні держави | Активне державне регулювання національної економіки з метою стимулювання споживчого попиту і пропозиції, запобіганню криз, безробіття тощо |
| Соціальні гарантії                | Соціальна незахищеність громадян у випадках безробіття, хвороб і старості                        | Створення державних і приватних фондів соціального страхування і соціального забезпечення  |



## *Національно-державні різновиди змішаної економіки*

В економіці країни світу в сучасний період склалися і продовжують складатися відповідні співвідношення між ринковим і державним регулюванням. Причому ці регулятори можуть мати різну питому вагу в економічній системі суспільства. Систему з найменшим втручанням держави визначають як систему *вільного ринку*; з найбільшою часткою втручання – як *централізовано-планову*, або командну; і приблизно з середньою часткою втручання – як *змішану економіку*.

Система змішаної економіки в сучасних умовах є домінуючою в світі. Що стосується України, то її економіка переважну частину ХХ ст. розвивалася як економічна система централізовано-планового типу. Починаючи з 90-х років економічна система України трансформується у напрямі посилення ролі ринкових регуляторів.

Щоб розкрити сутність змішаної економіки, зупинимося на її основних рисах та особливостях. Економічна система змішаного типу зберігає деякі риси, що притаманні вільному ринку.

- ✓ зберігається значна, як правило переважаюча, частка *приватної власності*. "Змішаною" називають економіку ще й тоді, коли беруть до уваги *співіснування різних форм власності*. В змішаній економіці США, наприклад, розподіл підприємств за формами власності на ресурси (у процентах до загальної кількості) складає: приватні без використання найманої праці – 70%; приватні з використанням найманої праці – 28%; державні – 2%;
- ✓ *вільне підприємництво*;
- ✓ прагнення в економічній діяльності найповніше реалізувати *економічний інтерес*;
- ✓ функціонування ринкового *координаційного механізму*;
- ✓ *розвиток конкуренції*. Обмеження сфери конкуренції приводить до 1) виникнення монополістичних об'єднань, які намагаються проводити узгоджену політику в сфері ціноутворення та спільного визначення ринків збуту; 2) формування великих економічних комплексів, що концентрують виробництво певних товарів; 3) поширення узгоджених дій в процесі спеціалізації та кооперування виробництва і використання ресурсів на основі технічного прогресу, появи нових технологій і видів продукції.

В національній ринковій економіці періодично виникають такі "хвороби" або негаразди як коливання ділової активності (приводить до зменшення обсягів національного виробництва); зростання безробіття; диспропорції у сфері ціноутворення, про-

цеси інфляції і дефляції; диференціація або розбіжності у забезпеченні доходами певних категорій населення та інші.

Отже, ринковий механізм не в змозозі вирішити усі проблеми економічного розвитку, зокрема, формування та забезпечення нових соціально-економічних цілей, науково-технічного прогресу, регулювання соціальних відносин, проблем зайнятості, екології, міждержавної інтеграції тощо. Тому в системі змішаної економіки зростає регулююча роль держави у здійсненні економічних і правових процесів.

### *Нова роль держави*

У країнах зі змішаною економікою сформувалась нова роль держави. Державне втручання в економіку є об'єктивно необхідним для будь-якої системи: ринкової чи командно-адміністративної. В останній держава бере на себе усі права і обов'язки з виробництва і розподілу товарів і послуг. Однак така система, як засвідчує історичний досвід, показала свою неефективність. У ринковому господарстві держава не має права вільно розпоряджатися ресурсами, капіталом й виробленими товарами — це прерогатива виробників і споживачів. І все ж регулюючі функції держави набувають важливого значення.

Історично склалися два провідних методологічних підходи до регулювання ринкової економіки розвинутих країн. Перший кейнсіанська концепція (теорія державного регулювання господарського механізму); другий — синтез неокласичних, скоріше консервативних, доктрин невтручання держави в господарське життя суспільства.

Обидві ці теоретичні течії мають загальні основи. Вони розглядають державу як суб'єкт економічної системи, що володіє певною власністю і господарськими функціями для проведення економічної політики. Направленої на вирішення стратегічних цілей суспільства. Різниця між концепціями зводиться в основному до методів державного впливу. Так, австрійський економіст Хайек доводить, що держава повинна виконувати лише роль “нічного вартового” (*laissez-faire*), не втручаючись в економічні процеси.

Дж. М. Кейнс і посткейнсіанські представники вважають, що контроль за станом параметрів ринку є одною із головних функцій держави. Так, неокласична школа і її представники вважають, що шляхом ефективної кредитно-грошової і фіскальної політики можливо здійснити інтеграцію мікро— й макровтручання

держави у визначенні рівня доходів різних верств населення, координацію інвестиційної політики, стимулювання прогресивних галузевих структур.

В цілому в ринкових умовах державне регулювання економіки являє собою систему заходів законодавчого, виконавчого і судового характеру, що здійснюються правомочними державними установами з метою пристосування існуючої соціально-економічної системи до умов господарювання, що змінюються.

Отже, *змішана економіка* — це така економічна система, в якій регулювання економічних процесів здійснюється як ринком, так і державою без домінуючої переваги одного з них.

Ринок визначає більшість економічних рішень в багатьох розвинутих країнах світу, проте роль держави у розподілі економічних ресурсів і товарів, у координації діяльності економічних суб'єктів і вирішенні зовнішньоекономічних проблем є досить істотною.

В результаті регулювання економічних процесів виникає система "партнерства" ринку і держави, без домінування одного над іншим. Практика функціонування ринкових сил і участі держави показує, що такий механізм в системі змішаної економіки може діяти досить ефективно. Однакового співвідношення "розподілу обов'язків" між ринком і державою для всіх країн не існує. Кожна країна має знайти своє *оптимальне співвідношення*, виходячи із особливостей соціально-економічного і політичного розвитку.

У розвинутих західних країнах процес переходу до змішаної економіки обумовлений дією двох тенденцій, без яких сучасна ринкова система тут не може існувати:

- розвитком дрібного бізнесу, який поглинає робочу силу, що виштовхується великим капіталом внаслідок зростання продуктивності праці;
- державним втручанням з метою підтримки рівноваги в економіці й стабільності у суспільстві. Держава в цих країнах діє активно: існує система прогнозування, планування і координація діяльності державного й приватного секторів.

Економіку сучасної України, якщо виходити із формальних ознак, можна також віднести до змішаної. Їй властиві такі риси:

*по-перше*, поряд із державними існують недержавні підприємства, а саме приватні підприємства з колективною формою управління (акціонерні та викуплені грудовим колективом), кооперативи, різні форми товариств, малі та середні приватні підприємства, спільні підприємства;

*по-друге*, регулювання здійснюється як за допомогою ринкових важелів, так і державою;

*по-третє*, набувають розвитку сучасні форми конкуренції, різні форми підприємництва, ринковий механізм регулюється за участю державного законодавства.

Аналіз західних теорій і світового досвіду державного регулювання у системі змішаної економіки розвинутих країн дозволяє розглянути основні моделі організації економічних систем окремих країн світу.

### § 3. НАЦІОНАЛЬНІ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Специфіка і особливості економічної системи конкретної держави залежить від домінуючої форми власності, комбінацій природно-ресурсних, техніко-технологічних, інституціональних, юридичних, морально-психологічних факторів, що закріплені в економічній національній доктрині. Саме вони формують національну модель економічної системи.

Найбільш ефективними і конкурентноздатними в кінці ХХ ст. з усіх сформованих національних моделей економічних систем є американська і японська моделі.

Висока ефективність цих національних моделей пояснюється такими факторами:

- інноваційною структурою капіталовкладень і високим рівнем витрат на НДПКР (науково-дослідницькі і проектно-конструкторські роботи);
- наявністю висококваліфікованої робочої сили;
- комплексом розвинутої інфраструктури;
- специфічними системами стимулювання високої якості продукції;
- оптимальною системою менеджменту.

Звертають на себе увагу останні дві позиції: у японському менеджменті прийняття рішень засновано на системі "ріджі" ("рі" — запитай підлеглого, "джі" — подумай). Американський менеджмент практикує прийняття рішень за одночасного інформування співробітників про плани керівництва і стратегічні перспективи.

Специфічні властивості кожної з цих моделей можна відобразити у порівняльній формі (табл. 4.2).

У зарубіжних виданнях, коли мова йде про те, що капіталізм став обов'язковою умовою нинішнього і майбутнього існування світу, то ставиться питання: З чим можна його порівнювати? З якою економічною системою? Очевидно, на думку зарубіжних авторів, можна говорити про різновиди капіталізму.

Таблиця 4.2.

*Особливості американської та японської систем менеджменту*

| <b>Критерії організації роботи фірми</b> | <b>Американський підхід</b>  | <b>Японський підхід</b>        |
|--|------------------------------|--------------------------------|
| Основа організації                       | ефективність                 | гармонія                       |
| Відношення до роботи                     | головне – реалізація проекту | головне – виконання обов'язків |
| Конкуренція                              | дуже жорстка                 | практично невелика             |
| Гарантії для працівника                  | низькі                       | високі (пожиттєвий найм)       |
| Прийняття рішень                         | зверху донизу                | колективні                     |
| Відносини з підлеглими                   | формальні                    | сімейні                        |
| Метод найму                              | за діловими якостями         | після закінчення навчання      |
| Оплата праці                             | в залежності від результатів | в залежності від стажу         |

### *Американська модель*

Економічна система Сполучених Штатів, за твердженнями американських економістів, не відповідає моделі чисто ринкового капіталізму. “До економіки США більше пасує назва “модифікована ринкова економіка”, де уряд відіграє дуже важливу роль, та все ж він менше втручається в економіку, ніж уряди Німеччини та Японії”<sup>1</sup>.

Основою американської економічної системи слід вважати приватне підприємництво. США називають “всесвітньою корпорацією” — це особливо притаманно сучасному розитковій зав'язки

<sup>1</sup> Див. Шніцер М. “Порівняння економічних систем”. Укр. перекл. К.: Основи. — С. 116.

процесам глобалізації та інформатизації. Всесвітня американська корпорація, як зазначається в американських економічних виданнях, "робить свій бізнес по всьому світові". Одночасно сотні тисяч малих і середніх підприємницьких фірм забезпечують зайнятість для більшості населення США, на їх долю приходиться чимало нововведень, необхідних для міжнародної конкурентоспроможності.

Втручання держави в ринкову систему відбувається через застосування фіскальної та монетарної політики. Вона здійснюється через системи оподаткування, цільових виплат, замовлень на товари і послуги; конгроль з боку Федерального резервного фонду за грошовою масою і процентними ставками. Фінансова система — це індикатор рівня участі держави в модифікованій ринковій економіці. Податки в США слугують двом цілям - 1) забезпечують джерело надходжень для держави і 2) використовуються для впливу на перерозподіл доходів. Найважливішими джерелами доходу для федерального бюджету є: а) податок на особистий прибуток; б) для штатів — податок з обороту; в) місцеві органи влади покладаються на оподаткування майна. Державні витрати в США досягають 20% ВВП і забезпечують попит для багатьох фірм. Наприклад, у 90-ті роки валовий національний продукт у США складав 5,7 трил. дол., а державні витрати 1,7 трил. дол.

В США з боку держави здійснюється також контроль за діловою активністю. Важливу роль в цьому відіграє антитрестове законодавство: закони Шермана-Клептона, які забороняють створювати монополії та інші великі бізнесові об'єднання, що обмежують торгівлю між Штатами та іншими державами, а також забороняють використання ангіконкурентних методів ведення підприємництва.

На початку 90-х років минулого століття Конгресом США була схвалена нова економічна програма, у якій були виділені три частини:

- I — стимулювання виробництва і подолання економічного падіння;
- II — спрямування інвестицій в основний капітал з метою модернізації економіки,
- III — заходи щодо скорочення дефіциту державного бюджету і створення сприятливих умов для кредитування американської економіки.

Характерною особливістю розвитку економічної системи США у другій половині 90-х років було те, що до кінця XX сто-

ліття продовжувався підйом економіки. Вперше за декілька десятиліть доходи федерального уряду почали перевищувати витрати (за 1998-1999 рр. більше як на 150 млрд. дол.). За різними оцінками, у найближчі 10 років перевищення може скласти від 800 млрд. дол. до 1,9 трил. дол.

Увійшовши в XXI століття майже з десятирічним економічним піднесенням, США у своїй економічній політиці мають зберегти на майбутнє вектор економічного зростання не на споживчій основі, а на інвестиційній, зв'язаній з активним переоснащенням виробництва на базі сучасної комп'ютерної техніки. У США по суті досягнуто верхнього рівня потреб у персональних комп'ютерах. Сьогодні кожний другий зайнятий в економіці використовує у своїй роботі комп'ютер (10 років раніше — кожний четвертий). Зусилля американського бізнесу сконцентровані сьогодні на прагненні зосередити в своїх руках управління світовою економічною системою. Основна вартість суспільного продукту в США нині створюється у сфері управління інформаційними потоками.

### *Японська модель*

В історії розвитку економічної системи Японії можна виділити два великих за часом періоди: період від 1868 до 1945 рр. і період після другої світової війни — 1946–1960 рр. Кожний з них має важливе за змістом значення для розуміння того, як Японія перетворилася на могутню світову державу. Спільним знаменником для обох цих періодів є роль держави у стимулюванні економічного розвитку. Нині за обсягом ВВП Японія займає друге місце в світі (14% ВВП світу) після США. За виробництвом ВВП на душу населення Японія випереджає США, уступаючи тільки Швейцарії. На частку Японії припадає близько 12% світового промислового виробництва. Найбільш динамічне зростання показують переважно нові наукомісткі галузі виробництва, які базуються на передових технологіях: інформатика, комп'ютерна техніка, засоби зв'язку, виробництво нових матеріалів, біотехнологія тощо.

У світі виникло питання: “В чому феномен японського дива?”

Основними факторами зміцнення японської економічної системи можна назвати такі:

- поразка Японії у другій світовій війні обернулася для неї сильним імпульсом соціально-економічного розвитку, оскільки привела до рішучого усунення феодалських перешкод, які зава-

жали розвитку товарно-капіталістичного ринкового господарства, інтеграції Японії у світове господарство;

- демонтування великих монополій (“дзайбацу”) у 1947–1948 рр. сприяло формуванню конкурентного середовища в економіці;
- земельна реформа (1947–1950 рр.), в результаті якої феодали перестали існувати, а земля перейшла до дрібних фермерів, що привело до значного підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва;
- були прийняті дійові заходи фінансового оздоровлення японської економіки, зокрема: а) перестало існувати безповоротне фінансування збиткових підприємств; б) поставлена під контроль грошова емісія і встановлено твердий курс національної грошової одиниці — йени; в) почали стимулюватись експорт та кредитування “базових” галузей; г) зупинена інфляція, що зміцнило ринкові відносини;
- бідність природних ресурсів Японії визначила специфічний шлях розвитку економіки, спрямований на інтенсивний розвиток, і експортну орієнтацію японської промисловості;
- велика залежність від імпорту енергоресурсів поставили на порядок денний проблему енерго— і ресурсозбереження в розвитку промисловості і всього народного господарства;
- мала значення також економія на військових витратах, які законодавчо були встановлені на рівні 1% ВВП.

В результаті в Японії склалася унікальна структура економіки: високо інтенсивна енерго — і ресурсозберігаюча, науково-технологічна, орієнтована на експорт. Особливо слід підкреслити, що на основі придбаних іноземних новітніх патентів і ліцензій (50–70 ті роки) в Японії був фактично заново створений ряд сучасних виробництв, а також корінним чином перебудовані усі інші галузі. Масовий приток передових іноземних технологій дозволив Японії виграти час і зекономити значні кошти у процесі модернізації своєї економіки.

Велике значення у ефективності функціонування японської економічної системи відіграє унікальна модель організації виробництва і управління. Вона поєднує передовий зарубіжний (перш за все американський) досвід і традиційні національні особливості. У світовій літературі цю модель управління називають “піхонтени хейей” (“Японський стиль управління”). Цей стиль управління характеризується такими особливостями:

- система пожиттєвого найму;



- визначення рівня заробітної плати та службового просування в залежності від стажу роботи на даному підприємстві та віку;
- створення профспілок безпосередньо на фірмах а не на рівні галузі.

Це, так звані, “три священні корови” японської менеджменту. Ще одна особливість японської системи управління — групова прийняття рішень (система “рингисей”). У цей процес залучається увесь персонал компанії. Прийняття рішення іде “знизу наверх”. І в цьому є позитивний момент: по-перше така практика забезпечує узгодження дій різних елементів підрозділів ще на стадії прийняття рішень; по-друге, формуються відносини співробітництва між керівництвом компанії і її працівниками, що впливає на ефективність діяльності фірми.

Отже, японська система управління, як важлива складова економічної системи, дозволяє створювати матеріальні і моральні стимули, які втягують працівників в інтереси “процвітання” підприємства, фірми чи компанії. І, наприкінці, не можна не підкреслити, що без працелюбства, дисципліни, у значній мірі, самообмежень японського населення економічне “чудо” навряд чи відбулося.

Крім американської і японської моделей економічних систем розглянемо національні моделі інших країн.

### *Німецька модель*

Займаючи центральне положення в Європі, Німеччина є однією з найбільших розвинутих країн континенту. За обсягом ВВП (2063 млрд. євро в 2001 р.<sup>1</sup>) вона займає першу позицію у Європі та третє — в світі (4,7% світового ВВП). Економічна система Німеччини виходить з того, що ринкова модель економіки має сприяти реалізації соціальних інтересів людини.

Політична система Німеччини подібна до американської: вони обидві є федеральними республіками, мають двопалатні законодавчі органи. Розвинутий виробничий потенціал країни має яскраво виражене експортне спрямування. Країна займає п'яту позицію у списку світових кредиторів. Чотири провідні галузі — хімічна, машинобудівельна, транспортна і електротехнічна створюють майже половину загальної вартості промислової продукції і більше 50% німецького експорту.

<sup>1</sup> Статистичний щорічник України. 2001 / Держкомстат України — К., 2002. — С. 577.

Основний зарубіжний регіон прямого німецького інвестування - Західна Європа (74,5% усіх іноземних інвестицій), а також деякі країни СНД, у тому числі і Україна. В цьому процесі визначну роль відіграє німецька банківська система. На відміну від американських німецькі банки зосереджують переважну частину інвестиційних капіталів для промисловості, що є наслідком високої норми заощаджень. Власники капіталу у своїй більшості віддають перевагу банківським заощадженням ніж вкладенню коштів у акції та облигації.

В Німеччині характерною особливістю економічної системи є розумне поєднання соціального захисту людини з почуттям її соціальної відповідальності, і це виступає рушійною силою суспільного прогресу. В умовах ринку всім громадянам створюються умови стати самостійними підприємцями. При цьому гарантовано постачання товарів за зниженими цінами і добре налагоджене виробництво. У державі створений надійний механізм соціального захисту безробітних, старих і хворих людей.

### *Французька модель*

Французька економічна система досить стабільно сприяє розвитку країни на європейському континенті. Франція займає третю позицію в ЄС і п'яту серед країн "великої сімки". За обсягами ВВП (1454,1 млрд. євро в 2001 р.<sup>1</sup>) Франція в ЄС уступає тільки Німеччині та Великобританії. Її частка у світовому ВВП складає близько 3,5%.

Французька модель ринкової економіки характеризується різноманітністю економічних інструментів, включаючи стратегічне планування, стимулювання конкуренції, регулювання. Відмінною особливістю цієї моделі ринку є включення стратегічного планування у ринковий механізм. Французька модель виходить з того, що ринок сам по собі не вирішує багатьох проблем. Зокрема, не вирішує проблеми соціального захисту населення; не забезпечує проведення фундаментальних наукових досліджень; слабку участь бере у створенні і розвитку соціальної інфраструктури.

Тому в розроблений індикативний план, який має рекомендувальний (індикативний) характер, включають замовлення щодо вирішення пріоритетних соціальних проблем. Замовлення стимулюються пільговим оподаткуванням та ціноутворенням. Держа-

<sup>1</sup> Статистичний щорічник України. 2001 / Держкомстат України. К., 2002. — С. 577.

ва протистоїть укладанню великими фірмами та компаніями угод, що стосуються рівня цін (стосовно їх підвищення або зниження) і цим самим перешкоджає монополізації ринку та послабленню конкуренції. Держава контролює ціни на продукти харчування, житло, медичну допомогу, а також на товари і послуги, що мають важливе соціальне значення.

Найбільш активним інструментом регулювання ринкової економіки у Франції виступає податкова система, яка забезпечує щорічне надходження понад 90% доходів національного бюджету.

Велику роль у перетворенні французької дефіцитної економіки у стабільно соціально розвинуту ринкову економіку після закінчення другої світової війни зіграло загальноекономічне планування.

### *Шведська модель*

Основною характеристикою шведської моделі виступає її яскраво виражений соціальний аспект, коли розвиток національної економіки орієнтується на досягнення високого життєвого рівня. Соціал-демократичний шлях економічного і суспільного розвитку у Швеції демонструє варіант соціальної стабільності з високим рівнем і якістю життя, правовою і соціальною захищеністю.

У фундаменті шведської економічної моделі лежить так званий функціональний соціалізм, тобто соціалізація без націоналізації. Головним змістом цієї концепції є збереження основних засобів виробництва у приватному володінні за відторгнення від капіталу права розпорядження всіма доходами. Значна частина доходу вилучається у бюджет з використанням на соціально-економічні потреби.

Модель включає різні форми власності: державну, корпоративну, комунальну і кооперативну. В умовах ринкової економіки державне регулювання економічних процесів не включає приватний сектор, який розвивається самостійно за законами конкурентної боротьби на споживчому ринку. Приватні підприємці відповідають за розміри і якість національного продукту, а державна влада — за якість життя і справедливий розподіл матеріальних благ. При такому розподілі сил досягається баланс між міцним державним регулюванням і ринковим механізмом. Взаємний вплив цих векторів забезпечує оптимально стабільне функціонування країни за високого рівня життя.

Отже, шведська модель економічної системи, маючи соціальну сутність, направлена на скорочення майнової нерівності за ра-

хунок перерозподілу національного доходу на користь менш забезпечених верств населення. Це створює сприятливі умови для отримання освіти та професійної підготовки робочої сили як в матеріальних, так в нематеріальних інтелектуальних галузях економіки. Слід зазначити, що шведська модель властива й іншим скандинавським країнам.

### *Китайська модель*

Становлення сучасної китайської моделі економічної системи історично почалося з 1976 року і пов'язано з іменем партійного лідера Ден-Сяопіна, який запровадив соціально-економічні реформи. У грудні 1978 р. ЦК Компартії Китаю запропонував програму “чотирьох модернізацій”, яка була включена в десятирічний план економічного розвитку. У цій програмі особливого значення надавалося розвитку чотирьох провідних економічних секторів: аграрному, промислового, науково-технологічному і оборонному.

Переломний період кінця 70-х і початку 80-х років приніс Китаю новий перспективний курс розвитку економічної системи. Він був продовжений здійсненням господарських реформ, визначених у жовтні 1987 р. XIII з'їздом Компартії Китаю під гаслом будівництва “соціалізму з китайською специфікою”. Цей курс, запропонований Ден Сяопіном, ґрунтувався на таких принципових положеннях: побудова соціалізму; демократична диктатура народу; керівна роль КПК; твердий курс на проведення реформ і розширення зв'язків із зовнішнім світом.

З вересня 1997 р. після XV з'їзду КПК був проголошений курс на *лібералізацію економіки* за наявності політичного контролю. Слід підкреслити, що цей курс відкрив китайцям свобод більше, ніж вони їх мали за всю історію держави.

З урахуванням минулого і сучасного досвіду соціально-економічних перетворень у китайських реформах закладені такі принципи:

- ✓ реформування економіки обов'язково повинно супроводжуватись розвитком продуктивних сил;
- ✓ у ході реформ необхідно перебудовувати економічну систему, а не соціально-економічний устрій, який, навпаки, повинен розвиватися і удосконалюватися;
- ✓ під час реформування слід враховувати особливості розвитку власної країни, а не абсолютно копіювати моделі інших країн;

✓ реформи погрібно проводити послідовно і комплексно, прагнучи “прориву у найбільш важливих напрямках”.

Більшість перерахованих принципів відображають характерну рису китайських реформ — градуалізм, тобто поступовість проведення. У процесі реформування здійснено ряд розмежувань, зокрема:

- відокремлено право власності від права господарювання. Це означає, що засоби виробництва, які раніше належали державі, так і тепер їй належать, а права господарювання реформа надає підприємствам, які отримали самостійність. Головна мета такого розмежування — активізація діяльності трудових колективів;
- відокремлення державних функцій від функцій підприємств і перетворення останніх у самостійні суб’єкти ринкової економіки, які працюють на принципах чотирьох “С”: самогосподарювання; самоокупності; саморозвитку; самоконтролю.

З початку проведення реформ і становлення нової економічної системи у Китаї почали приділяти увагу макроекономічному аналізу та макроконтролю, як найбільш важливому компоненту господарського механізму. Протягом 90-х років в Китаї здійснювався акцент на:

- створенні системи макроекономічного регулювання ринкової економіки;
- удосконаленні планування із зменшенням переваги директивного планування;
- впровадженні нового механізму ціноутворення;
- оволодінні новими методами макроекономічного контролю над інфляцією;
- розробленні нових підходів до створення бездефіцитного бюджету;
- удосконаленні податкової системи;
- забезпеченні взаємодії національної економіки із світовим господарством, поступового “відкриття” внутрішнього ринку для іноземних виробників товарів і послуг (проведення заходів валютного регулювання, політики зниження мита та ін.).

Особливої уваги заслуговує політика заохочення іноземних інвестицій, які перевищують нині 100 млрд. дол. Створюються спільні підприємства, спеціальні економічні зони, які розміщені вздовж океанського узбережжя Китаю і приваблюють іноземних інвесторів.

Важливою складовою економічної системи Китаю стала зовнішньоторговельна діяльність. Експорт країни в кінці 90-х років досяг 125 млрд. дол. (імпорт — 116 млрд. дол.). Після приєднання Гонконгу Китай увійшов до першої десятки торговельних лідерів світу.

### *Південнокорейська модель*

Південнокорейська модель поєднує план і ринок, тобто систему жорсткого державного планування і ринкового механізму.

Держава планомірно створювала ринкове господарство, приватний сектор був відданий під владу ринку. У державній власності залишились ті галузі економіки, які були “не підйомними” для приватного сектора, оскільки вимагали великих первісних капіталовкладень, а доходи надходили не зразу (виробнича і соціальна інфраструктури, енергетика, транспорт, добувна промисловість, важке машинобудування).

Для проведення реформ знадобилися великі фінансові ресурси, які були зосереджені за рахунок збільшення норми заощаджень населення. Уряд Південної Кореї використовував іноземні позики, забезпечив пільгові умови для інвестицій та експорту товарів, що надало імпульс розвитку промисловості й товарообігу і дозволило вивести країну на світовий ринок.

### *Світова економічна система*

Світова економічна система базується на міжнародному поділі праці і міжнародній економічній інтеграції та являє собою взаємопов'язані економіки країн світу.

Формування світової економічної системи неможливе без *відкритої економіки* у країнах, які є її суб'єктами. Відкрита економіка характеризується певними властивостями:

- прозорістю, або вільним доступом до національної макроекономічної інформації;
- економічною свободою в середині країни;
- участю країни і її економічних суб'єктів у світовому економічному процесі.

Сутність і структура світової економічної системи не залежать від того, яка модель економічного розвитку реалізується в конкретній країні.

Інтеграція у всесвітню економічну систему сприяє поглибленню спеціалізації даної країни на світовому ринку і кооперації з

іншими країнами у освоєнні новітніх технологій, зростанні продуктивності праці та підвищенні ефективності виробництва. Це дає можливість користуватися перевагами в отриманні пільгових умов, необхідних для розвитку ресурсів: значних інвестицій в економіку, придбання ноу-хау, раніше недоступної інформації тощо.

Сучасна світова економічна система характеризується якісними перетвореннями, які будуть продовжуватися і у XXI ст. у таких напрямках:

- цілеспрямоване регулювання розвитку світового господарства;
- створення всесвітньої економічної структури;
- регулювання міжнародного обміну товарами й послугами;
- створення наднаціональних міжнародних органів забезпечення держав виробничими ресурсами, у тому числі капіталом та інформаційними технологіями;
- прискорення інтеграційних процесів: створення й розширення економічних, валютних й політичних міжнародних союзів;
- розвиток й посилення ролі міжнародних корпорацій;
- перехід країн світу до загальної системи статистичного та бухгалтерського обліку.

Детальніше про особливості розвитку світової системи буде розглянуто в главі 15.

### *Запитання та завдання для обговорення:*

1. Розкрийте сутність і структуру економічної системи.
2. Охарактеризуйте основні типи економічних систем. На яких критеріях засновані класифікації економічних систем?
3. У чому полягають особливості сучасної ринкової економіки у порівнянні з системою вільного (чистого) ринку?
4. Визначте теоретичні засади державного регулювання економіки.
5. Зіставте регулюючі функції держави в командно-адміністративній та ринковій економічній системі.
6. Порівняйте сутність змішаної економіки з основними тенденціями трансформації існуючої економічної системи в Україні.
7. Охарактеризуйте специфіку основних національних моделей економічних систем. Які з національних моделей економічних систем в сучасних умовах є найбільш ефективними та конкурентоздатними?
8. Визначте основні напрями розвитку сучасної світової економічної системи.

# Глава 5. ТОВАРНЕ ВИРОБНИЦТВО — ОСНОВА РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

## § 1. НАТУРАЛЬНЕ ГОСПОДАРСТВО І ТОВАРНЕ ВИРОБНИЦТВО

Історично суспільне виробництво розвивалось в певних економічних формах, окремі риси яких є характерними для всіх форм господарювання, окремі зберігаються на досить тривалому проміжку часу. Сутність кожної із форм визначається *потребами*, які є спонукальним мотивом виробництва, *організацією виробництва*, де відбувається формування відносин власності, *розподілу, обміну і споживання виробленого продукту*. Форми економічних зв'язків розвивалися з розвитком поділу праці, формуванням відносин власності.

Найпростішою формою господарювання є *натуральне виробництво*, за якого продукти праці призначаються для задоволення власних потреб безпосередніх виробників життєвих благ, тобто для внутрігосподарського споживання. Для нього властивим є низький рівень розвитку суспільного поділу праці: наявність — між окремими робітниками, або групами людей, і відсутність — між господарськими одиницями.

Натуральному господарству притаманні замкненість, відсутність регулярних зовнішніх зв'язків, примітивна техніка і технологія, які зумовлюють обмежену мету виробництва. Воно мало-ефективне, консервативне. Йому відповідає застій, повільність розвитку самого виробництва і суспільного розвитку в цілому. Робоча сила закріплена за локальними виробничими одиницями, позбавлена мобільності.

Саме така форма господарювання є типовою для всіх докапіталістичних стадій розвитку суспільного виробництва. Вона довела свою життєдіяльність протягом тисячоліть. Остаточний розпад натурального виробництва як основної форми господарювання відбувається в епоху пізнього середньовіччя, епоху зародження й прогресу капіталізму.

На зміну натуральному господарству прийшло товарне виробництво і товарна форма господарювання, яка тривалий час існує поряд з натуральною, проникаючи в неї і розкладаючи її.



Загальною умовою обміну незалежно від форми виробництва виступає поділ праці. Але якщо в натуральному господарстві обмін здійснюється у вигляді продуктообміну, без умови еквівалентності, то товарне господарство об'єктивно вимагає зовсім іншої форми обміну. Продукт праці в товарному господарстві призначається не для власного споживання, а для продажу, для обміну через ринок. Це передбачає встановлення економічного зв'язку між виробниками, починаючи з придбання засобів виробництва й закінчується реалізацією готової продукції, обміном досвідом.

*Товарне виробництво — це така форма організації суспільного господарства, за якою продукти виробляються економічно відособленими виробниками, котрі спеціалізуються на виготовленні певного продукту, що потребує обміну у вигляді купівлі-продажу на ринку. При цьому продукти праці, якими вони обмінюються, стають товарами.*

Отже, основою виникнення товарного виробництва й обміну є суспільний поділ праці. Саме він приводить до необхідності обміну продуктів праці певних виробників на необхідні для них інші продукти. Перший суспільний поділ праці (відокремлення скотарства від землеробства) зробив можливим регулярний обмін між общинами, другий (відокремлення ремесла від землеробства й скотарства) — зумовив зародження товарного виробництва, а третій (відокремлення торгівлі) сприяв завершенню формування товарного господарства.

Поділ праці в суспільстві лише тоді стає основою формування товарного виробництва й обміну продуктів через ринок, коли відбувається відокремлення виробників як самостійних власників засобів виробництва. Якщо суспільний поділ праці потребує обміну взагалі, то економічна відокремленість виробників — еквівалентного, товарного обміну

### *Просте й розвинуте товарне виробництво*

Товарне виробництво виникає як *просте товарне виробництво*, яке засноване на особистій праці власника засобів виробництва, дрібне за розмірами, характеризується прямим поєднанням виробника із засобами виробництва та відсутністю експлуатації. У формі товару виступають лише речові фактори виробництва та готовий продукт.

Орієнтація на ринок стає основою прискорення розшарування виробників різних особистих якостей, вміння використати

кон'юнктуру ринку тощо, що призводить до збагачення меншості й зубожіння більшості.

Водночас відбувається модифікація товарних відносин: з одного боку, з'являються власники грошей і засобів виробництва, з іншого — люди, позбавлені їх і вимушені продавати свій єдиний товар — робочу силу. Перші з них стають підприємцями, які можуть наймати робочу силу, інші — найманими робітниками, які не мають засобів виробництва, а тому й засобів для існування.

Таким чином, просте товарне виробництво стало основою для виникнення капіталістичного господарства, капіталістичних відносин. Цьому сприяло й так зване первісне нагромадження капіталу — насильницьке відокремлення виробників від засобів виробництва, і розвиток купецького та лихварського капіталів. Поряд з ринком засобів праці й предметів споживання виникає новий — ринок праці. *Форма господарства, коли товаром стає не лише продукт людської праці, а й сама робоча сила людини, називається капіталістичним товарним виробництвом.*

За капіталізму всі (або майже всі) продукти праці виготовляються як товари, товарне виробництво набуває загального характеру і стає всеохоплюючою формою прояву економічних зв'язків між людьми.

Між простою і розвинутою (яка застосовує найману працю) формами товарного виробництва є спільні риси й відмінності.

#### *Спільні риси*

Приватна власність на засоби виробництва  
Ринкова форма зв'язку між виробниками  
Конкуренція між товаровиробниками  
Стихийний розвиток

#### *Відмінності*

| <i>Риси</i>                                      | <i>Просте товарне виробництво</i> | <i>Розвинуте товарне виробництво</i>                                      |
|--|-----------------------------------|---|
| Виробник продукту та власник засобів виробництва | одна особа                        | <i>Виробник продукту – найманий робітник, власник товару – капіталіст</i> |
| Експлуатація                                     | як правило, відсутня              | існує   |
| Ціль процесу виробництва                         | задоволення потреб виробника      | одержання прибутку  |

|   |  |  |
|---|--|--|
| Основа виробництва                                  | індивідуальна, відособлена праця   | спільна, об'єднана праця найманих робітників     |
| Співвідношення натурального і товарного виробництва | виробництво товарів має підпорядковане значення стосовно натурального господарства | товарне виробництво набуває загального характеру |

В процесі історичного розвитку товарного виробництва можна виділити два важливі моменти: 1) перетворення натурального господарства в просте товарне; 2) перетворення простого товарного господарства в розвинуте. Перше є результатом суспільного поділу праці й економічної відокремленості виробників, друге — пов'язане з розширенням товаровиробників, які виготовляють товар для ринку і реалізують його в конкурентній боротьбі. Розвиток поділу праці від загального до часткового і одиничного прискорило і поглибило товарно-грошові зв'язки між окремими сферами діяльності.

Так, у ХХ ст. відбувся четвертий великий поділ праці. Окремо виділилася сфера нематеріального виробництва. Науково-технічна революція сприяє п'ятому великому поділу праці, внаслідок чого відбувається відокремлення інформаційної сфери діяльності від інших структур.

## § 2. ТОВАР І ЙОГО ВЛАСТИВОСТІ. ПРАЦЯ, ЯКА СТВОРЮЄ ТОВАР

### *Товар та його властивості*

Згідно ґрунтовної теорії вартості *товар* — це продукт праці, який виготовляється для обміну і реалізується шляхом купівлі-продажу.

Не кожне благо є товар хоча і набуває товарної форми, тобто може бути реалізоване шляхом купівлі-продажу (вода, повітря, необроблені ділянки землі і т. п.). Але і продукти людської праці не завжди є товаром. Коли вироблене благо задовольняє власні потреби воно не товар. Продукт праці тоді стає товаром, коли він вироблений для обміну. Товаровиробники, обмінюючись продуктами своєї праці вступають в певні економічні відносини.

Тому товар — це суспільна форма продукту праці, яка уречевлює, матеріалізує певні економічні відносини.

Суть товару розкривається під час розгляду його властивостей і з боку його якості, що відображає корисні властивості товару, або кількості, що характеризує його суспільну міру. *Корисність речі-товару, завдяки якій вона може задовольняти ту чи іншу потребу людей, робить її споживною вартістю, причому тут йдеться про задоволення потреб не самого товаровиробника, а інших осіб, тобто ця властивість виявляється як суспільна споживна вартість.* Але не всяка корисна річ, яка має суспільну споживну вартість, є товаром (наприклад, продукція кріпаків, яку вони виробляли для феодала). Споживна вартість є об'єктом дослідження економічної теорії тоді, коли вона створюється як суспільна споживна вартість для обміну. Вона стає речовим носієм мінової вартості.

*Мінова вартість — видиме кількісне співвідношення, в якому споживні вартості одного роду обмінюються на споживні вартості іншого.* Кожний окремих товар можна обмінювати на безліч інших у різних кількісних пропорціях; отже, він має безліч мінових вартостей.

В основі цих пропорцій (мінових вартостей) лежить те, що вони — продукт праці. Як згустки певної кількості людської праці вони є вартості. Мінові ж вартості виражають співвідношення між затратами праці на виробництво продуктів, що обмінюються. Отже, *вартість — це внутрішня властивість товару, зовнішньою формою прояву якої є мінова вартість.* Саме *вартість, як уречевлена в товарах праця, робить всі товари порівняльними, спільномірними.* Як споживні вартості товари якісно різні, як вартості — якісно однорідні.

*Вартість, як економічна категорія, виражає відносини між товаровиробниками з приводу затрат їхньої праці на виробництво продуктів, якими вони обмінюються як товарами.*

Споживна вартість і вартість — два полюси товару, що постійно перебувають у суперечності. В умовах простого товарного виробництва, де ринкові зв'язки виникають стихійно, товаровиробник часто не знаходить покупця на свої товари. Вони залишаються не проданими, а споживні вартості не виявляють себе як вартості.

### *Праця, яка створює товар*

Двоїста природа товару є наслідком двоїстого характеру праці, втіленої в ньому. Вона виступає одночасно як конкретна й

абстрактна праця. Положення про двоїстий характер праці — наукова основа трудової теорії вартості.

*Конкретна праця* разом з природою є умовою існування людського суспільства, умовою створення конкретної споживної вартості. Вона якісно різнорідна, а тому велика кількість різних товарів товарних тіл (споживних вартостей) — це результат великої кількості конкретних видів праці. Конкретна праця — це джерело речового і духовного багатства, однак вона не може надати товарам ту спільну власність, на основі якої здійснюється їх обмін. Вона створює сама те, що їх різнить, — споживну вартість.

Але якщо абстрагуватися від конкретного характеру виробничої діяльності, то залишиться тільки те, що вона є затратою людської робочої сили, тобто *абстрактною працею*. Саме це і є тим загальним, спільним, що міститься у всіх конкретних видах товарів різних виробників.

Для з'ясування змісту абстрактної праці важливо враховувати те, що вона, будучи субстанцією вартості, по-перше, виражає відносини між людьми і, по-друге, властива лише товарному виробництву. Усяка абстрактна праця є суспільною, але не всяка суспільна праця є абстрактною.

Отже, корисна праця, як затрати робочої сили в конкретній формі є конкретною працею, що створює споживну вартість, а як витрати робочої сили взагалі, безвідносно до її конкретної форми, є абстрактною, що створює вартість товару. Конкретна й абстрактна праця — це дві сторони однієї і тієї ж праці в товарному виробництві. Вони невіддільні одна від одної ні в часі, ні в просторі.

За умов приватної власності на засоби виробництва і роз'єднаності товаровиробників виготовлені ними товари виступають як результат приватного виробництва, а конкретна праця — як безпосередньо приватна. Спеціалізація на виготовленні одного якого-небудь товару означає, що виробники працюють один для одного, утворюючи, таким чином, суспільне виробництво: праця кожного з них функціонує як частка сукупної праці суспільства, що надає їхній праці суспільного характеру.

Через відокремленість товаровиробників суспільна природа праці у сфері виробництва залишається прихованою, а виявляється на ринку, під час рбміну, коли конкретні види праці прирівнюються до абстрактної.

Таким чином, праця відокремлених товаровиробників безпосередньо виступає як приватна, водночас має суспільний харак-

тер. У цій протилежності сторін праці міститься основна суперечність товарного виробництва. Вона є джерелом усіх інших суперечностей.

Кожний товаровиробник виробляє товари, виходячи із своїх інтересів і на невідомий ринок, потреби якого постійно змінюються. За таких умов деяка частина продукції не буде реалізовано на ринку. А це означає, що приватна праця, втілена в нералізованій продукції, не знайшла суспільного визнання, тобто затрачена даремно. Оскільки таке становище може повторюватись, не всі товаровиробники зможуть продовжити своє виробництво, оскільки одні — збанкрутують, інші — збагатяться.

Суперечність між споживною вартістю і вартістю виявляється як суперечність між приватною і суспільною працею.

### *Величина вартості товару*

Для кількісного визначення величини вартості товару розглянемо такий приклад.

Товаровиробники здійснюють виробництво в різних індивідуальних і природних умовах, тому на виготовлення однакових товарів витрачається різна кількість праці і різні затрати робочого часу. Тобто в товарах матеріалізується різна індивідуальна вартість. Але на ринку товари однакової споживчої вартості оцінюються однаково, бо враховується лише їхня суспільна вартість, величина якої визначається не індивідуальними, а суспільно-необхідними затратами праці, а саме: кількістю суспільно необхідного часу, який визначається суспільно нормальними умовами виробництва за середнього в даному суспільстві рівня продуктивності праці та її інтенсивності.

Сама ж величина суспільно-необхідного робочого часу наближається до індивідуальних затрат праці тих товаровиробників, які виробляють на ринок основну масу товарів одного роду, і встановлюється стихійно в ході конкурентної боротьби.

Суспільно-необхідний робочий час і зумовлена ним суспільна величина вартості не є постійними і залежать від продуктивної сили праці, яка визначається, в свою чергу, рівнем розвитку науки та її технологічним використанням, здібностями виробника, його досвідом і кваліфікацією, традиціями, суспільною комбінацією виробничого процесу, природними умовами. Величина вартості товару змінюється, таким чином, прямо пропорційно кількості і обернено пропорційно продуктивності суспільної праці.

Під *продуктивністю праці* розуміють кількість продукту, який виробляється за одиницю робочого часу.

*Інтенсивність праці* виявляється у насиченості, наповненості робочого часу працею. За високо інтенсивної праці кожна одиниця часу містить більшу масу праці, ніж за низько інтенсивної. Це свідчить про те, що робочий час не може повно характеризувати затрати праці, а отже, за різної інтенсивності він не може виступати й мірилом вартості. При зростанні інтенсивності праці величина вартості одиниці товару не змінюється, але пропорційно зростає сукупна вартість, що створюється протягом робочого часу. Тому суспільно-необхідні витрати праці вимірюються робочим часом за середньої інтенсивності праці.

Величина вартості товару вимірюється витратами простої праці, тобто праці середньої умілості, посиленої кожному членові суспільства на даному етапі розвитку. Складна праця вимагає підготовки робітника до виконання операцій, а сама підготовка значних затрат праці. За одиницю складної праці створюється більша вартість, ніж за одиницю простої. Складна праця зводиться до простої (редукція праці) через ринкові відносини.

Отже, суспільна величина вартості товару визначається суспільно-необхідними витратами праці на його виробництво. Але є ще і ринкова вартість, яка визначається не тільки умовами виробництва, а й умовами реалізації товару, ринком збуту, суб'єктивною оцінкою корисності товару покупцем за конкретних умов, конкуренцією і т. п. Тому ринкова вартість доповнюється новими витратами, що визначають нову характеристику, а саме, суспільно-необхідну корисність витрат. І коли витрати праці відповідають суспільним потребам, то результати праці, які мають своє втілення в товарі, мають суспільно-необхідну корисність.

Ринкова вартість виконує двоїсту функцію: по-перше, відображає суспільно-необхідні витрати праці на блага, які пропонуються на ринку як товарна пропозиція, а, по-друге, виявляє відповідність витрат праці суспільній потребі, яка на ринку виступає як попит.

### § 3. ПОХОДЖЕННЯ, СУТЬ І ФУНКЦІЇ ГРОШЕЙ

#### *Форми мінової вартості*

На відміну від споживної вартості, яка являє собою по суті товарне тіло, вартість матеріально виявити неможливо. Для того щоб дати наукове пояснення сучасних форм вартості, необхідно повернутися до аналізу обміну, форм вартості або до мінової вартості. Виявити вартість можна лише через відношення одного товару до іншого.

У розвинутому товарному виробництві всі товари прирівнюються до грошей, які відображають вартість усіх інших товарів. Але перед тим, як вартість того чи іншого товару знайшла свій вираз у грошовій формі, вона пройшла тривалий і складний шлях розвитку.

Питання про походження і природу грошей давно привертало увагу економістів.

Вперше таке наукове дослідження було зроблено А.Смітом. Пізніше велику увагу аналізу цього питання приділив К. Маркс. Він встановив, що вартість у своєму історичному розвитку набула таких форм: проста, поодинокa, або випадкова; повна, або розгорнута; загальна і грошова. Кожна наступна форма характеризує вищий ступінь розвитку товарного виробництва й обміну.

Перша з названих форм вартості виникла разом із обміном й містить у собі таємницю всіх інших форм вартості. Просте мінове співвідношення, в якому  $x$  товару А обмінюється на  $y$  товару В, має такий вигляд:  $x$  товару А =  $y$  товару В. У такій послідовності товар А виражає свою вартість у товарі В, перебуває в активній *віносній формі вартості*, а товар В, який виражає вартість товару А, фігурує в пасивній *еквівалентній формі вартості*. На цій стадії розвитку обміну роль еквівалента не закріплюється за якимось одним товаром.

Як бачимо, відносна форма вартості та еквівалентна взаємно обумовлюють й одночасно виключають одна одну, тобто є полюсами одного й того ж виразу вартості, причому відносна форма вартості характеризує як якісну сторону обмінюваних товарів (внутрішню однорідність згустків абстрактної праці), так і кількісну (відповідну кількість предметів, які містять у собі рівні кількості абстрактної праці). В процесі обміну власника товару А цікавить споживна вартість товару В. Але споживна вартість то-



вару А є результатом конкретної, приватної праці. Тому еквівалентна форма вартості характеризується трьома особливостями, суть яких полягає в тому що:

а) споживна вартість товару-еквівалента В стає матеріалом для виразу вартості товару А, іншої споживної вартості;

б) конкретна праця, як творець еквівалента товару В виступає формою прояву абстрактної праці товару А;

в) приватна праця, яка втілена в товарі-еквіваленті, стає формою виразу своєї прогилежності — суспільної праці.

Як бачимо, вартість, абстрактна й суспільна праця зовнішньо відокремлені від споживної вартості, конкретної, приватної праці. До того ж товар В не тільки задовольняє відповідну потребу, а й виконує суспільну функцію — роль еквівалента.

Оскільки в умовах вияву простої форми вартості важливо було безпосередньо визначити однорідність багатьох товарів; а кількісні пропорції склалися випадково, остільки ця форма вартості задовольняла господарські потреби суспільства доти, доки сам обмін мав випадковий характер.

З розвитком виробництва і суспільного поділу праці відбувається швидке зростання товарних мас. Обмін набуває регулярного характеру, визначаються місця, де зустрічаються товаровиробники. Перехід до регулярного обміну зумовив перехід від простої до *повної, або розгорнутої, форми вартості*.

$$x \text{ товару А } \left\{ \begin{array}{l} = y \text{ товару В} \\ = z \text{ товару С} \\ = k \text{ товару D і т. д.} \end{array} \right.$$

Характерним для цієї форми обміну є те, що вартість одного товару може бути виражена в багатьох інших товарах, а кількість випадкових пропорцій скорочується. Але внаслідок появи все нових видів товарів збільшується ряд еквівалентів, і відносний вираз вартості товару залишається незавершеним. Сам безпосередній обмін товарів ускладнюється. І тому товаровиробники вдаються до третіх товарів, які найчастіше зустрічаються на ринку як посередники. У цьому випадку із загальної маси товарів вирізняються головні товари (товари-посередники), до яких прирівнюються всі інші. Цим самим вартість ординарних товарів стала виражатися в споживній вартості товару-посередника. Поступово останні перетворилися в межах місцевих ринків у *загальні еквіваленти*, а безпосередній обмін товарів переріс у їх обіг.

Зародження цих мінових відношень означає перехід до загальної форми вартості.

$$\left. \begin{array}{l} x \text{ товару A} = \\ z \text{ товару C} = \\ k \text{ товару D} = \end{array} \right\} y \text{ товару B.}$$

Поява загального еквівалента вирішила суперечність загальної форми обміну тією мірою, що кожен продавець товару вже мав можливість обміняти свій товар на інший за допомогою товару — загального еквівалента, що значно стимулювало обмін товарів, а через нього і виробництво.

На тій стадії, коли роль загального еквівалента закріпилася за одним якимось товаром, виникла *грошова форма вартості*. Тут не мала значення споживна вартість товару-еквівалента. У ролі грошей виступали різні товари. Лише на найвищій стадії розвитку товарного виробництва й обігу, з розвитком міжнародної торгівлі роль загального еквівалента закріпилася за золотом.

$$\left. \begin{array}{l} x \text{ товару A} = \\ y \text{ товару B} = \\ z \text{ товару C} = \\ k \text{ товару D} = \\ \text{і т.д.} \end{array} \right\} 2 \text{ унціям золота.}$$

Золото як загальний еквівалент вирізнилося з ряду інших товарів завдяки своїм властивостям, які зробили його найбільш придатним для виконання суспільних функцій загального еквівалента, а саме — однорідність, подільність, портативність, привабливість та ін.

Золото як гроші по відношенню до всього світу товарів завжди перебуває в еквівалентній формі вартості: затрачена на нього конкретна праця є безпосереднім утіленням абстрактної загальної людської праці, а затрачена на його виробництво приватна праця — безпосереднім втіленням суспільної праці.

Розподіл товарного світу на товари і гроші виявив закінчену форму зовнішнього прояву внутрішніх суперечностей — суперечностей між товарами і грошима. Лише товар, обмінений на гроші, як продукт безпосередньо приватної праці, дістає суспільне визнання.

З появою грошей стає можливим вимірювання вартостей різних товарів, а розвиток форм вартості набуває свого завершення. Подальша історія обміну пов'язана з використанням паперових,

кредитних грошей, електронних та ін., що функціонують паралельно з грошовим товаром чи без нього.

Грошам властива, як і всякому товарі, споживна вартість і вартість. Їхня споживна вартість в тому, що вони, по-перше, виконують суспільну функцію загального еквівалента і, по-друге, використовуються для особистого і суспільного споживання як будь-який інший товар.

### *Суть грошей та їх функції*

Вартість товару, виражена в грошовій формі, виступає як ціна. Гроші, маючи властивість загальної обмінюваності, дають змогу стихійно здійснювати як кількісний, так і якісний облік затрат праці приватних товаровиробників. Цей облік відбувається на ринку за допомогою коливання цін. Але коливання ринкових цін веде до нерівності між товаровиробниками, нагромаджує в руках найбільш конкурентноспроможних з них гроші, а отже, сприяє концентрації економічної влади. Цим самим гроші прискорили процес переростання простого товарного господарства в капіталістичне. За капіталізму вони перетворилися в капітал, у знаряддя експлуатації.

Найповніше суть грошей розкривається в їхніх функціях. Гроші виконують п'ять функцій: міру вартості; засіб обігу; засіб утворення скарбів і нагромадження; засіб платежу; світові гроші.

З названих функцій найбільшу значущість має перша *міра вартості*. Гроші виконують роль загального еквівалента; до них прирівнюються та за їх допомогою порівнюються величини вартості всіх товарів. Виконують вони цю функцію тому, що самі володіють вартістю, але виконують її уявно, тобто як ідеальні гроші.

Виконання грошима функції міри вартості передбачає визначення грошової одиниці, яка була б основою для порівняння цін різних товарів. Такою грошовою одиницею у США є долар, в Англії — фунт стерлінгів і т. д., які прирівнюються до різної вагової кількості золота.

Для зручності грошові одиниці шляхом їх поділу на кратні частини розкладаються в *масштаб цін*. Отже, через міру вартості гроші виражають кількість втіленої в товарах суспільної праці, а через масштаб цін — вагову кількість золота, яка міститься в грошовій одиниці та її складових частинах. Тому міра вартості — суспільна функція, а масштаб цін — розрахункова міра, яку може змінювати держава. Зменшення вагового вмісту золота в грошовій одиниці означає девальвацію, підвищення — ревальвацію.

Світова валютна система пройшла три важливих етапи: золотий стандарт, золотовалютний (доларовий) стандарт і валютний стандарт в результаті чого золото перестало виконувати функцію грошового товару. З 1978 р. після ратифікації Ямайської угоди країнами учасниками Міжнародного валютного фонду відбулася повна демонетизація золота в сфері валютних відносин. Відмінені офіційний золотий паритет, офіційна ціна на золото, фіксація масштабу цін національних грошових одиниць, зняті всі обмеження в приватному використанні золота.

МВФ призупинив публікацію даних про золотий зміст (масштаб цін) окремих валют. Золото перетворилося у звичайний товар, ціна якого визначається в паперових грошах.

Втративши статус світових грошей, золото залишилось високоліквідним стратегічним товаром, яке вільно обмінюється на паперові гроші і нагромаджується в центральних банках більшості країн світу.

Друга функція — *засіб обігу* — пов'язана з тим, що за умов розвинутого товарного обміну безпосередній обмін товарів переріс у товарно-грошовий обіг: товар – гроші – товар (Т – Г – Т). Гроші функціонують уже не уявно, а реально і обслуговують вони акт продажу-купівлі.

Кількість грошей, яка може бути в обігу, визначає *закон грошового обігу повноцінних грошей*. Згідно з ним маса грошей, що функціонує як засіб обігу, прямо пропорційна сумі цін усіх товарів і обернено пропорційна числу оборотів однойменних грошових одиниць, тобто вона визначається трьома факторами: цінами на товари, кількістю товарів або товарною масою, швидкістю обороту грошових одиниць.

Виконання грошима цієї функції і відокремлення змісту грошей від їх номінального значення створили умови для того, що уряди почали випускати в обіг неповноцінні монети, а потім почалась заміна металевих грошей паперовими. У XI ст. вони почали випускатися в Китаї, з 1690 р. — у США, в 1762 р. — в Росії. З 1914 р. майже в усіх країнах припинився обмін банкнот на золото, а під час світової кризи 1929-1933 рр. припинився обіг золота взагалі.

*Паперові гроші* — це лише символи вартості, тобто грошові знаки, які замінюють повноцінні гроші в їхніх функціях, як засіб обігу і засіб платежу. Урядом вони вводяться в обіг з примусовим курсом. Оскільки паперові гроші виникли із функціонуванням металевих грошей, раніше розглянутий закон грошового обігу є

базою для специфічного *закону паперово-грошового обігу*. Суть його полягає в тому, що випуск паперових грошей повинен бути обмежений тією їх кількістю, в якій справді оберталося б символічно представлене ними золото. Якщо випуск паперових грошей перевищить потребу товарообігу в золотих грошах, то купівельна спроможність паперових знаків знизиться, а ціни на товари й послуги зростуть.

Знецінення паперових грошей унаслідок їх надмірного випуску урядом називається *інфляцією*. Знецінення грошей — це лише момент в інфляційному процесі. Інфляція проявляється в набагато більшому зростанні цін на різні товари і послуги порівняно з підвищенням заробітної плати. Це — свого роду прихований податок, котрий знижує життєвий рівень працівників. В кінцевому підсумку інфляційний процес призводить до занепаду господарства. Держава вимушена приймати відповідні заходи для зміцнення грошової системи шляхом девальвації грошової одиниці, обміну знецінених грошових знаків на нові тощо.

Третя функція — *засіб утворення скарбів і нагромадження* — пов'язана з наявністю повноцінних грошей поза сферою обігу. Гроші затримуються в руках товаровиробників, випадають зі сфери обігу. Цим товаровиробники захищаються від різних випадковостей стихійного ринку. Але такі гроші в будь-який час можуть знову повернутися в товарообіг.

Під час золотого обігу резервуари скарбів були стихійним регулятором обігу грошової маси. Паперові ж гроші не можуть перетворюватися в скарб і регулювати грошовий обіг. За капіталізму гроші нагромаджуються, головним чином, не у вигляді скарбів, а як капітал.

Четверта функція — *засіб платежу* — виявляється у зв'язку з потребою продажу товару і послуг за відкладання платежу і реалізується за рахунок різниці між часом виробництва і реалізації ряду товарів або ж за необхідності купівлі товарів за відсутності наявних грошей. У даному разі продавець виступає як кредитор, а покупець — як боржник.

Розширення функції грошей як платіжного засобу викликало, у свою чергу, потребу у використанні кредитних грошей. У цій ролі стали використовуватися векселі, банкноти, платіжні доручення, чеки.

Розвиток кредитних відносин і банківської справи сприяв зменшенню потреби в наявних грошових знаках. Тому *закон гро-*

шового обігу зазнав істотних змін. Кількість грошей, необхідних для обігу тепер, визначається за формулою:

$$КГ = \frac{ЦТ - К + П - ВР}{О},$$

де КГ — кількість грошей в обігу; ЦТ — сума цін товарів; К — сума цін товарів, проданих у кредит; П — платежі, за якими настав строк оплати; ВР — взаємні розрахунки; О — число оборотів однойменної грошової одиниці.

З розвитком товарно-грошових відносин функція грошей як засобу платежу дедалі більше витісняє функцію *засобу обігу*. Остання виявляється лише у сфері роздрібного товарообігу.

За вексельного обігу несплата в строк одним боржником призводить до порушення розрахунків багатьох інших товаровиробників, що створює нові можливості для економічної кризи.

Розширення товарно-грошових відносин за межі національних ринків привело до формування п'ятої функції грошей. Це — *світові гроші*. Виходячи на світовий ринок, гроші скидають з себе локальні форми (масштаб цін тощо) і виступають у своїй початковій формі, тобто у вигляді злиwkів благородних металів.

Обслуговуючи міждержавні ринкові відносини, світові гроші використовуються, головним чином, як засіб платежу. Торгові й фінансові операції опосередковуються не наявними грошовими знаками, а шляхом зарахування боргових зобов'язань через банки. Якщо під час цих розрахунків виникає заборгованість, вона покривається золотом чи валютою тієї держави, якій сплачується борг. Світові гроші виступають як загальний платіжний і міжнародний купівельний засіб.

Світові гроші функціонують і як загальна матеріалізація суспільного багатства. Ця їхня властивість виявляється, коли видаються зовнішні кредити, переміщуються нагромаджені багатства (золоті запаси в іноземні банки), сплачуються воєнні контрибуції.

## § 4. ІСТОРИЧНИЙ ДОСВІД УКРАЇНИ В ТВОРЕННІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ГРОШОВОЇ ОДИНИЦІ

### *Кунна система грошей часів Київської Русі*

Процес створення національної грошової одиниці України має давні традиції. Як свідчить історія нашої країни, за часів Київської Русі, козацької республіки, Української Народної Республіки діяли свої фінансові системи, карбувалися гроші, що було одним із ознак суверенності держави.

В Київській Русі існували так звані кунні гроші. Їх появу в обігу дослідники пов'язують з переходом від натурального господарства до товарного обміну, що відбувся на основі виділення товарно-посередника, яким стала худоба (корови, бики, вівці). Зокрема, поняття “капітал” походить від суті рахунку голів рогатої худоби, в якому “кап” означав голову бика. Для визначення худоби як форми грошей додатково вживали термін “скотний”. Звідси походить “скотниця” як княжа скарбниця і “скотник”, який виконував функцію княжого скарбника. Появу найпривабливіших товарів у ролі грошей засвідчує й давньогрецький поет Гомер (11–9 ст. до н.е.), який в поемі “Іліада” обмін товарами зобразив так: “Всі купували, розраховуючись, хто залізом, хто яскравою міддю, хто і бичими шкірами, хто і самими биками чи рабами-людьми”.

Пізніше товарами-еквівалентами стали хутра (соболя, лисиці, куниці, білки), з яких виготовлявся престижний одяг княжої родини й інших представників багатих верст, а одяг простого люду виготовлялась з хутра вівці й зайця. Зокрема, вироби із спинки соболиної шкіри з передніми лапками були дуже красивими й міцними, користувалися найбільшим попитом, гому ставали кунями. Відрізана решта хутра як дешевша частина набувала назву нижчого грошового номіналу — резани, а цілий соболь з чотирма лапками становив ногату. Продовж VI–IX століть хутра (шкіри) оберталися як гроші в Польщі, у прибалтійських племен, а в Київській державі східних слов'ян використовувалися одночасно з однойменними металевими зливками або монетами.

Розвиток жвавої торгівлі з Арабським Сходом привів до появи в грошовому обігу Київської держави значної маси срібних монет — диргемів, а пізніше — європейських денаріїв і візантійських золотих монет — солідів.

Після прийняття християнства за князювання Володимира Святославовича карбувалися золоті й срібні монети. На лицьовому боці золотих монет вагою 4,35 г князя Володимира зображено в царському одязі з написом: “Володимир, а се його злато”, на звороті — Ісуса Христа. В наступних випусках тут поміщували тризуб — княжий знак Рюриковичів. До наших днів дійшло 11 золотих монет і 340 срібних. Лише у Ніжинському скарбі було знайдено 200 срібних монет Володимира Святославовича, Ярослава Володимировича та Святополка.

Як правило, вони карбувалися на знак приходу до влади князя й слугували засобом відображення урочистості події. До того ж князі брали данину грошима, що свідчило про достатній рівень товарно-грошових відносин.

Кунна система включала гривні — срібні й золоті зливки та куни, вевериці, векші — ймовірно, хутра або шкіри тварин (куниці й білки). Зокрема, історичні джерела свідчать, що номіналами цієї грошової системи були: 1 гривня = 20 ногатам або 25 кунам, або 50 різанам, або 100 рекшам — веверицям. Не виключено, що одночасно з хутряними номіналами, в обігу перебували й металеві знаки вартості.

Відомо, що з другої половини XI ст. до початку XIV ст. всі кунні номінали були грошима-хутрами або шкірами, тому що ніяких металевих грошей, окрім важких срібних злиwkів (гривень), у тогочасний період в Україні в обігу не було. Тим часом для великих торговельних операцій потрібна була стабільніша, твердіша за кунні гроші валюта. Тому й виникають в обігу срібні гроші у вигляді гривні. Гривня була основною лічильною одиницею кунної системи грошей. Про це переконливо свідчать неодноразові згадки в такому важливому документі, як “Руська правда”.

У XII–XIII ст. гривні використовувалися для ведення значних фінансових операцій. Досить часто вони мали різноманітну форму та вагу. Зокрема, гривні київського гатунку, карбовані в XI XII ст., мали вигляд шестигранного зливка срібла вагою близько 160 г. Деяко іншої форми шестигранник карбування XIII ст. важив 196 г. Чернігівські гривні ромбовидної форми з розплесканими язичками теж мали вагу 196 г.

Гривні карбувалися також із золота, але зустрічаються вони рідко; тому вважається, що золоті гривні з’являлися, як правило, на знак приходу до влади князя. Срібні ж гривні вживалися при проведенні великих торговельних та фінансових операцій.



Дослідники зазначають, що на різних територіях України поряд з місцевими монетами в обігу знаходилося багато візантійських монет, які з ювелірно-естетичного боку спочатку були досконалишими. Однак майстерність карбування монет у Київській Русі поступово зростала, що привело з часом до перевернення якості візантійських виробів. Шкода, що цей плідний процес був перерваний татарською навалою.

В процесі купівлі-продажу товарів і платежів різноманітними за походженням і номіналами монет виникла потреба визначити їх вартісне співвідношення на основі вагового змісту коштовного металу (золота чи срібла). Для дрібних розрахунків і видачі здачі грошові одиниці стали різати (рубати) на частини. Так в 9–10 ст. відповідним номіналу кунної системи грошей стали відповідати арабський диргем під назвою ногата, а різаною стала половина або й менша частина диргема. Отримані шматки срібного зливку гривні стали обертатися як самостійні грошові одиниці під назвою рублі. Починаючи з XIII ст. назва “гривня” поступово замінюється герміном “рубль”. Через 150 років карбованець цілком витіснив з ужитку гривню і став панівною грошовою одиницею аж до наших днів.

### *Гроші козацької республіки*

Цікавою сторінкою нашої історії є розвиток готарно-грошових відносин у період козацької республіки. Специфіка військової організації січового козацтва до обов'язків гетьмана відносила не лише військові, а й господарські справи та фінанси. Кошовий отаман разом з курінними отаманами керували всім господарством, озброєнням, спорядженням і фінансами. Доходами й видатками відала генеральна скарбова канцелярія на чолі з генеральним підскарбієм. Іntenдантськими операціями, збором податків й митних платежів та видачею платні в полках і сотнях займалися козачі комісари. При цьому видавалася платня валютою тієї країни, протекторат якої визнавала Січ. Наприклад, до 1654 р. в Січі панівною була польська валюта. Далі з'явилися російські рублі й копійки та важкі срібні монети вагою 28 г срібла “ефімки” (монета Чехії йоахімсталяр). Після зруйнування Січі з 1710 р. козаки перейшли під протекцію турецького султана, тому платню стали отримувати срібними піастрами, курушами, парами і кримськими акче. В період з 1737 по 1775 рр. оплата проводилась рублями й копійками, а з 1769 р. – і паперови-

ми асигнаціями. Військові досягнення козацтва, розвиток ремісництва й торгівлі, митниці активно сприяли зростанню авторитету Війська Запорізького і створенню незалежної української держави. Цьому найбільше сприяла розумна фінансова політика Богдана Хмельницького. Так, за часів його гетьманування було, по-перше, організовано “Скарб” (державну скарбницю) з відповідною структурою його поповнення та використання; по-друге, розроблено й запроваджено необтяжливу для народу податкову систему, яка давала змогу нагромаджувати ресурси у населення, а не розоряти його.

Головним джерелом прибутків і поповнення скарбу козацької держави стала митна служба та податки з іноземного купецтва, якому водночас гарантувалися доходні операції. Внаслідок такої фінансової політики щорічно до Скарбниці надходило понад 100 тис. “червоних золотих”. Цих коштів цілком вистачало для функціонування державного механізму, а надалі — й для карбування власної української монети в Чигирині. Вона мала такий вигляд: на одному боці зображено лич — символ військової могутності Війська Запорізького, а на другому — викарбовано ім'я гетьмана.

Проте поступова втрата державності після Переяславської угоди обернулася трагедією для українського народу, руйнуванням економіки України та фінансово-грошової системи. Як відомо, за цією угодою йшлося лише про військовий союз. І доки живим був Б. Хмельницький, Росія змушена була певною мірою дотримуватися угод, Україна мала широку самостійність у внутрішній та зовнішній політиці, щорічно лише сплачувала одноразову данину. В Україні діяла власна податкова система. Державними фінансами розпоряджався гетьман, функціонувала власна митна служба. Отже, йшлося про самокерованість кожного учасника українсько-російського союзу, а економічні стосунки будувалися на еквівалентному обміні, митних кордонах та власних валютах.

Найбільшого руйнування українська фінансово-грошова система зазнала за часів реформ Петра I, коли було остаточно ліквідовано в Україні Скарбницю, примусово вилучено з обігу наявні українські та іноземні монети, замість яких в обіг випускалися нижчої якості російські монети. Різко зріс також тягар податків на користь царської казни та витрати на утримання дедалі більшої чисельності війська, що підірвало економіку й добробут населення України. Якщо раніше фінансові нагромадження значною мірою залишалися в Україні, то після цих реформ розпочався постійний

процес відпливу капіталів на територію Росії. Остаточню процес ліквідації українських фінансів завершила Катерина II в 1774 р.

В той час, коли в Правобережній Україні переважали в обігу високоякісні золоті й срібні монети країн Європи, на Лівобережжя дедалі більше надходили московські монети: срібні й мідні копійки. Мідні монети були такої низької якості й такими безвартісними, що викликали запеклу протидію у народу і були вилучені з обігу в Росії й Україні. Недовіра була і до срібних монет, хоч вони й карбувалися з високоякісного срібла західноєвропейських талерів. Пояснювалося це тим, що через свою дрібність вони були дуже незручними в користуванні, до того ж не мали кратних номіналів, що були властиві європейським валютам. Внаслідок цього навіть після реформ Петра I панівні позиції у грошовому обігу України посідали монети польського походження. Лише з часом в обігу почала зростати кількість російських монет. Одночасність обертання монет різного походження пояснювалась тим, що їх курс визначався ваговим вмістом монетарного металу. Зокрема, монети — чехи (гроші) вагою від 1,54 до 0,72 г срібла прирівнювались до вартості 1 російської копійки, 3 гроші — 2 копійкам, 6 грошів — 4 копійкам. Срібний тимф (орт) дорівнював 20, а пізніше 16 копійкам, таляр — 60 копійкам, а потім 1 рублю, а золотий дукат вагою 3,5г золота був грошима багатих і прирівнювався до 2 рублів. З початком 19 ст. було завершено витіснення усіх інших монет, позиції яких посіли російські монети.

### *Гроші УНР 1917-1920 рр.*

Після ліквідації українських грошей козацької доби справжніх українських грошей на території України не випускалося. Лише утворення Української Народної Республіки (УНР), дало можливість швидко віддрукувати й оперативно доставити з Берліна українські гроші — гривні — і ввести їх в обіг. Ще й зараз висока якість паперу, технічного й художнього виконання, широке використання символіки Київської Русі роблять тогочасну гривню добре захищеною від фальшування. Зважаючи на труднощі 1917-1920 рр., монет не карбували, в обігу перебували лише паперові гроші, на яких були зображені емблема держави та українські написи. Стверджуючи інтернаціоналізм і демократизм, перші банкноти в УНР друкувались з надписами українською мовою — на лицевій стороні і російською, польською та єврейською мовами — на звороті.

Гривня у вартісному відношенні прив'язувалася до повноцінного довоєнного рубля царської Росії (0,7742 г чистого золота). Тоді 1 руб. = 2 гривням, а 1 гривня = 100 шагам.

Нестача дрібних розмінних монет, потреба замінити російські рублі та інші обставини зумовили появу регіональних і міських грошей з різними назвами: бони, чеки, розмінні знаки, розмінні білети та ін. Власні гроші в 1917—1920 рр. випускалися в обіг на Донбасі, Слобожанщині, Сіверщині, Полтавщині, Херсонщині, Київщині, в Таврії, Галичині. На території Волині свої грошові знаки мали: Кременець — розмінні білети вартістю 1, 3 та 5 крб.; Дубно — чек вартістю 10 крб.; Луцьк — розмінний знак вартістю 20 гривень; Житомир — розмінні білети вартістю 1, 3 і 5 крб. та ін. Оригінальним явищем тогочасного грошового обігу стали багаточисельні види грошей, що їх випускали чисельні управи, уряди, загони, го-що. Окрім цього на ринках оберталися паперові й металеві німецькі бони для окупованих східних територій. Особливим феноменом відродження національної грошової одиниці стали “лісові” гроші Української повстанської армії (1942–1948 рр.) які відігравали роль облігацій, позичений борг за якими командування УПА зобов'язувалося повернути після досягнення незалежності України.

### *Російський рубль*

Термін “рубль” виник ще в XI ст. в Новгороді, але лише в XV ст. рубль остаточно витіснив гривню. На початку свого існування рубль як грошова одиниця являв собою зливok срібла вагою приблизно 204 г. Але з часом російська держава вагу срібла в ньому зменшувала. Наприклад, у 1654 р. його вага вже становила 28 г, в 1764 р. — 18 г, а в 1769 р. уряд Катерини II вперше випустив в обіг паперовий рубль у вигляді паперових асигнацій. Спочатку вони були розмінними, тобто обмінювалися на срібло. Проте внаслідок покриття військових витрат паперовий рубль швидко знецінився, тому його обмін на срібло припинився. Лише проведення грошової реформи 1839–1843 рр. закріпило основною грошовою одиницею срібний рубль, а з переходом до золотого монометалізму в 1897 р. в обіг було введено золотий рубль, що містив 0,7742 г чистого золота. Його карбування було доручено тій самій фірмі “Кенедієн Бенк Нот Компані”, яка 1992 р. надрукувала українські гривні.

З початку першої світової війни (1914–1918 рр.) розмін банкнот на золото припинився, в обіг стали випускатися лише папе-

рові гроші. Внаслідок зростаючих витрат на війну знецінення російської валюти досягло такого розміру, що рубль у лютому 1917 р. коштував 18 коп., а на літо 1917 р. — лише 6–7 коп. Цим самим тимчасовий уряд підписав собі вирок, бо втрата вартості грошей означає одночасне руйнування реальних важелів влади й контролю за економічними життям країни.

Після жовтня 1917 р. розпочалася реалізація однієї з найбільш трагічних утопій марксизму — демонетаризація економіки. Заміна повноцінних грошей радянськими “грошовими знаками” означала скасування повноцінних конвертованих грошей, на місце яких в обіг запуснено було квитки для обліку й контролю. На відміну від грошей їх можна друкувати в будь-якій кількості з власного розсуду уряду. Думалося також, що невпинною емісією можна покривати будь-який бюджетний дефіцит. Досить швидко з'ясувалося, що для підтримання відносин платежу та обміну потрібні нормальні грошові знаки.

Перші радянські гроші було введено в обіг 1919 р. у вигляді державних кредитних квитків (“денежних знаків”, або “совзнаков”), що й стало одним з важливих кроків на шляху до декларованої відміни грошей і становлення прямого розподілу матеріальних благ. Одночасно з цим робилися масові спроби щодо впровадження прямого продуктообміну й безгрошових відносин. Лише загроза ліквідації радянської влади й небачена інфляція змусили більшовиків відійти від свого експерименту й започаткувати карбування срібного рубля. В 1922 р. було розпочато емісію повноцінного паперового червінця, а з 1923 р. — і золотого червінця ваговим вмістом 8,6 г золота.

Внаслідок грошової реформи періоду НЕПу (“нової економічної політики”) знецінені “совзнаки” були витіснені (1 золотий рубль обмінювався на 5,457 млн. “грошових знаків”), а в обігу залишилися: по-перше, червінець, що дорівнював 10 рублям і вище; по-друге, білети державної скарбниці номіналом 1, 3, 5 рублів; по-третє, дрібна розмінна срібна та мідна монета.

Низька ефективність економіки і хворобливий стан союзного рубля протягом усіх років його існування привели до того, що рубль так і не став повноцінною валютою. Не маючи належної купівельної сили (а це найголовніше для дієздатності будь-якої грошової одиниці), він ніколи не був навіть грошима, тому що за нормальні гроші завжди можна було придбати засоби виробництва, землю, а за нього — ні. Тож навіть український карбованець

стояв ближче до статусу справжніх грошей, ніж радянський рубль. Ніколи радянський рубль не зміг набути також властивості вільного обертання на вільному ринку. У обігу він знаходився лише на території Союзу. Найхарактернішою ознакою його було постійне знецінення, хоч і приховуване офіційною пропагандою.

Ігнорування економічних законів, волонтаристська економічна політика, нестерпний тягар гонки озброєнь, затратний механізм господарювання та інші дії адміністративно-командної системи вкрай підірвали і рубль, що фактично втратив понад 99% своєї купівельної спроможності та функцій. Ось чому за умов всеохоплюючої кризи й розвалу фінансово-грошової системи перед усіма країнами СНД, постала проблема вилучення з обігу збанкрутілого рубля й заміни його національними грошовими одиницями.

### *Українські купони*

Розвал унітарної держави СРСР створив таку ситуацію, що його грошова одиниця ні національно, ні територіально не стала ідентифікованою. Намагання зберегти її означало одне — зберегти певні переваги для тих, хто прагне володіти механізмом перерозподілу доходів і надалі.

Оскільки процес впровадження національної валюти довготривалий, вимагає глибоких структурних змін і радикальних економічних реформ, то наша держава змушена була вдатися до впровадження купоно-карбованця як паралельної, тимчасової валюти.

В класичному розумінні купони — частина аркуша цінного паперу (наприклад, акції), яка відрізується від нього і передається замість розписки при отриманні відсотків або дивідендів. Українські ж купони безпосередньо наближалися до національної валюти. Вони спочатку мали відповідний курс по відношенню до рубля, вільно продавалися за конвертовану валюту, успішно виконували такі грошові функції, як засіб обігу й засіб платежу. Лише після введення в обіг купонів багаторазового користування уряд України одержав можливість реально контролювати територію, товарний та грошовий обіг. Дуже важливо, що в процесі емісії й підтримання обігу купонів відпрацьовувався механізм інкасації, формувалася вся інфраструктура для успішного функціонування українських грошей.

Спочатку купон передбачався як засіб захисту від інфляції тих грошей, що були на руках у населення, а також для захисту споживчого ринку України від зовнішніх негативних факторів. Ку-

пони охоплювали лише частину грошового обігу, а його ефективність можна було б забезпечити тоді, коли вони охопили б усю його систему. Лише після аналізу наслідків такого грошового обігу було впроваджено купоно-карбованець. Звичайно, купон ще не був національною валютою, але за його допомогою вдалося дещо ослабити контроль з боку колишнього Центру. Наприкінці 1992 р. він уже став обертатися в готівковому й безготівковому обороті і фактично витіснив з каналів обігу України російський рубль.

Український купон, тимчасово виконуючи роль національної валюти, об'єднав усе господарство країни. Забезпечивши його стабільний обіг, уряд міг збільшити виробництво товарів народного споживання і розпочати процес структурних змін, але цього не зробив. Більше того, він всіляко зводив з радикальними реформами, і купон знецінився.

Швидке знецінення купона було викликане, насамперед, помилковими діями уряду, спрямованими на уповільнення, а то й блокування виходу з "рублевого простору". Не вжито було необхідних заходів для скорочення дефіциту державного бюджету і переходу у взаємостосунках з партнерами із СНД на світові ціни. Пасивне наслідування дій уряду Росії і вживання лише вимушених заходів зумовили небачене підвищення цін і бурхливий сплеск інфляції. При цьому сумарна інфляція в Україні обумовлювалася двома факторами — імпортованою інфляцією та помилковою політикою уряду. Тому вона стала ще більш руйнівною, ніж у країнах, що експортували її.

Крім того, купон охоплював лише готівковий обіг, а весь цикл формування цін на продукцію України здійснювався в рублевому просторі, і лише в завершальній стадії — на споживчому ринку — з'являвся купон.

Інфляційний вплив мала також діяльність самої державної системи, яка перетворила рубль в Україні на дефіцитний товар, придбати який законним шляхом стало надто складно. Чорний ринок зреагував на це негайно: російські гроші стали пропонуватися за спекулятивним ринковим курсом. На черзі невідкладних заходів постала проблема запровадження національної валюти, проведення грошової реформи й формування української грошової системи.

Основу сучасної української національної валюти складає гривня. Створюючи власну грошову систему, українська держава забезпечила можливість формування механізму функціонування грошо-

вого обороту та грошового ринку, стабільності грошей та вирішення інших стратегічних цілей країни. Сам простір поширення фактичності влади та її інститутів співпадає з сферою обігу національної грошової одиниці та грошово-кредитною політикою.

## § 5. ЗАКОН ВАРТОСТІ, ЙОГО ДІЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ

### *Суть і роль закону вартості*

Найважливішим законом товарного виробництва є закон *вартості*. Відповідно до нього *виробництво й обмін товарів здійснюються на основі їх вартості, величина якої вимірюється суспільно-необхідними затратами праці*. Дія закону вартості виявляється в тому, що всі різноманітні за обсягом затрати праці зводяться до середніх, суспільно-необхідних. Зведення це відбувається на ринку, через суспільні контакти всієї маси товаровиробників і покупців, через механізм попиту та пропонування.

Необхідними умовами дії закону вартості або встановлення цін на товари на рівні їх вартості є такі: ♦ обмін товарів перестає бути випадковим чи тільки поодиноким явищем; ♦ товари виробляються в кількості, що відповідає взаємній погребі в них. Така потреба встановлюється досвідом у результаті тривалого обміну; відсутня будь-яка природна або штучна монополія, яка не давала б можливості сторонам, що укладають угоду, продавати товари вище від вартості або нижче від неї.

Іншими словами, необхідно, щоб попит і пропонування вільно взаємодіяли, впливаючи на обмін і виробництво товарів, зумовлюючи конкуренцію між виробниками.

Закон вартості відіграє надзвичайно важливу роль у товарному виробництві:

*а) виступає стихійним регулятором пропорцій суспільного виробництва (розподілу праці між галузями). У товарному виробництві, заснованому на приватній власності на засоби виробництва, цей розподіл відбувається стихійно в результаті постійних коливань цін навколо вартості. Якщо реальна частка праці в даній галузі менша за потрібну, то пропонування на товари перестає покривати попит, і ціни зростають. Виробництво продукту такої галузі стає надзвичайно вигідним, до неї переходить значна частина товаровиробників. Відбува-*



ється перерозподіл праці між галузями. Та ж галузь, що характеризується надвиробництвом, тобто перевищенням пропонування над попитом, під впливом низьких цін звужуватиметься. Отже, силою, яка регулює товарне виробництво, приводить його в систему, є вартість, закон вартості;

- b) *основа диференціації товаровиробників.* Він зумовлює зведення всіх індивідуальних витрат праці до суспільно необхідних. За таких умов одна група товаровиробників, в яких індивідуальна вартість вища за суспільну, не реалізує частину праці, а інша, в котрій індивідуальна вартість нижча за суспільну, навпаки, реалізує надлишок праці над індивідуальними витратами. Отже, перша група товаровиробників неминуче бідніє і банкрутує, тоді як друга збагачується. Суперечність між індивідуальною і суспільно необхідною працею призводить до диференціації товаровиробників;
- c) *сприяє зародженню капіталістичних відносин.* Частина товаровиробників, яка в результаті ринкових відносин збагатилася, розширює виробництво, що вимагає додаткової робочої сили. Товаровиробники, які розорилися, не мають ніяких засобів існування, крім робочої сили — здатності до праці. Вони змушені йти до багатих товаровиробників і продавати їм свою робочу силу. Одні стають поступово капіталістами-підприємцями, інші — найманими робітниками;
- d) *стимулює розвиток продуктивних сил.* Суперечності між індивідуальним і суспільно необхідним робочим часом є рушійною силою розвитку продуктивних сил суспільства. Технічний прогрес у виробництві сприяє: зростанню продуктивності праці; забезпечує зниження індивідуальної вартості й отримання надлишку продукту над витратами — підвищений дохід товаровиробника. Дохід завжди є запорукою успішної конкурентної боротьби між товаровиробниками, оскільки дає можливість деякого зниження цін і витіснення конкурента. Впровадження технічних новинок у виробництво також неминуче приводить до зниження середніх суспільно-необхідних витрат на виробництво даного продукту. Це змушує всіх товаровиробників зменшувати індивідуальні витрати, а отже, підвищувати технічний рівень виробництва і його організацію. За такої системи господарювання прогрес у розвитку продуктивних сил досягається значно швидше, ніж у натуральному господарстві.

Розглянута регулююча роль закону вартості була характерною для простого товарного виробництва. Основні її елементи функціонують і нині. Проте в цивілізованій ринковій економіці посилюється економічна роль держави, яка через систему фінансово-кредитних важелів активно втручається у відтворювальний процес. Ринок і держава — це, за сучасних умов, ті дві головні сили, які регулюють суспільне виробництво, доповнюючи одна одну і формуючи, таким чином, найбільш оптимальний господарський механізм.

## §6. ГРОШОВИЙ ОБОРОТ, ЙОГО ЗАКОНИ ТА МЕТОДИ РЕГУЛЮВАННЯ

### *Суть грошового обороту*

Грошовий оборот — це неперервний рух грошей для забезпечення безперервності відтворення й реалізації суспільного продукту та перерозподілу національного доходу.

Категорія “грошовий оборот” належить до найбільш широким макроекономічних абстракцій, що безпосередньо пов’язані з процесами суспільного відтворення на всіх його стадіях. Вона узагальнює сукупність переміщень грошових коштів між суб’єктами економічних відносин, формує необхідне забезпечення для погашення грошових зобов’язань всіма юридичними та фізичними особами суспільства, які беруть участь у створенні, розподілі і обмінні і споживанні ВВП.

Переміщення грошей у функції засобу обігу і платежу (Т-Г-Т) означає не тільки зміну форм вартості, а й постійну взаємодію фізичних осіб, господарських суб’єктів і органів державної влади у обміні та доведенні товарів до споживачів, а їх сукупність відображає загальну вартість суспільного багатства.

Економічну основу грошового обороту творить процес суспільного відтворення на всіх його стадіях: *Виробн.* — *Розп.* — *Обмін* — *Спожив.* Він обслуговує кругооборот усього сукупного суспільного капіталу. Гроші авансуються на придбання факторів виробництва, спрямовуються у сферу виробництва продукту, обслуговують його реалізацію і розподіл між власниками факторів виробництва і державою; сформований як грошові доходи капітал спрямовується у сфери виробничого й особистого споживання та забез-

печує новий цикл суспільного відтворення. Як макроекономічна категорія гроші вступають в обмін для доведення товарів до споживачів, а самі продовжують безкінечний рух як грошовий обіг:

$G - T - G - T - G'' - T - G''' - T - G'''' \dots$

Вилучення грошей зі сфери обігу можливе лише в разі зменшення у ній маси товарів або значного збільшення швидкості обігу грошової одиниці. За умов золотомонетного стандарту зайві гроші автоматично залишають сферу обігу, перетворюючись у скарби. За наявності паперових грошових знаків кожен суб'єкт економічних відносин для отримання реальних товарів чи послуг прагне знову спрямувати гроші в обіг, щоб не зазнати збитків від можливого їхнього знецінення. Оскільки вилучення грошей з обігу вимагає значних витрат, то держава, вдаючись до регулювання їхньої кількості, такі витрати перекладає на інших суб'єктів ринку і насамперед на широкі верстви населення.

Стабільність грошового обігу залежить від стану економіки. В суспільстві, де збалансовані процеси відтворення в народному господарстві, підтримується й стабільний грошовий обіг. Більше того, він активно впливає на стан і розвиток економіки. Там же, де виникли диспропорції у відтворювальному процесі, де спостерігається падіння виробництва валового національного продукту, а держава не може збалансувати надходження та видатки, грошовий обіг підринається інфляційними процесами.

Водночас грошовий оборот має мікроекономічний рівень, де гроші рухаються в межах індивідуального кругообороту капіталу, а кожний суб'єкт діє двояко: а) як одержувач певних грошових доходів; б) як особа, що витрачає отримані доходи.

Рух грошей на мікроекономічному рівні здійснюється як функціональна форма кругообороту окремого індивідуального капіталу. Гроші в цьому випадку виступають елементом багатства і потребують відповідної норми прибутку (доходу).

Руху грошей у вигляді замкнутого кола  $G-T-G'$  властиві нееквівалентний обмін та істотні відмінності, внаслідок чого створюється особливий сектор грошового обороту — фінансово-кредитний. В свою чергу фінансово-кредитний сектор охоплює дві групи економічних відносин:

- ✓ сферу перерозподільних відносин, в якій власність суб'єктів не відчужується, а лише передається у тимчасове користування іншими особами як товар, за що власник отримує належний доход у формі проценту — *кредитний оборот*.



- ✓ специфіка відносин купівлі-продажу акцій, в яких продавець акцій не зобов'язаний повернути їх попередньому власнику, утворює особливий сегмент грошового обороту, який носить назву *фінансового обороту*;
- ✓ частину грошового обороту, що обслуговує відносини перерозподілу національного доходу шляхом відчуження певної частини доходів економічних суб'єктів у вигляді податків й інших обов'язкових платежів на користь держави — *фіскально-бюджетний оборот*.

В цій частині фінансово-кредитного обороту діють не тільки несквівалентні відносини, а й безповоротний рух грошей, в якому одні суб'єкти втрачають гроші, а інші — їх отримують також на безповоротній основі і без сплати будь-якої ціни.

В сукупності грошовий обіг, кредитний, фінансовий і фіскально-бюджетний обороти тісно взаємодіють, внутрішньо доповнюють один одного і взаємоперемішуються між собою. Тому організація і функціонування грошового обороту безпосередньо впливає на ефективність прийняття рішень на всіх стадіях суспільного відтворення, утворюючи три сектори грошового обороту: фінанси, кредит і грошовий обіг.

Зокрема, рух фінансів з усіма його механізмами й інститутами набув поняття фінансової сфери і фінансового обороту; кредит, виникнувши із нерівномірності відтворювального процесу, надходжень і видатків, утворює особливий механізм перерозподілу грошових і матеріальних ресурсів на принципах строковості, зворотності і платності сформував кредитний сектор грошового обороту.

Грошовий обіг здійснюється в межах певної грошової системи, яка в ринковій економіці є провідною ланкою і відіграє домінуючу роль у саморозвитку господарських процесів. Грошова система включає такі складові частини: товар, що відіграє роль загального еквівалента; грошову одиницю — масштаб цін; узаконений засіб обігу та платежу (банкноти, казначейські, чи скарбницькі, білети, монети), порядок випуску банкнот і казначейських білетів (паперових грошей) в обіг.

Грошовою одиницею України стала гривня. Порядок її виготовлення і введення в обіг та підтримання стабільності розробле-

но Національним банком. Всі гривні є банківськими білетами, тобто банкнотами, що теж дуже важливо.

На перший погляд може здатися, що особливої різниці між банкнотами і казначейськими білетами нібито немає: обидва види грошей забезпечені товаром. Проте, якщо банкноти випускаються в обіг від імені Національного банку, то казначейські білети — від імені уряду держави. Коли перші забезпечені всіма активами банку (золотом, коштовностями, іноземною валютою) й обмежено випускаються під реальні товарно-грошові угоди, то казначейські білети забезпечені державним майном, випускаються примусовим курсом для задоволення поточних потреб держави, тому часто не зв'язані з товарною масою. Отже, банкнотний обіг значною мірою є незалежним від органів держави, більше захищений від знецінення і краще гарантує стабільність грошового обігу.

### *Державне регулювання грошового обороту*

Державне регулювання грошового обороту означає здатність держави активно впливати на формування, розподіл і використання грошової форми національного доходу на основі (а) законодавчого забезпечення прав і свобод економічних суб'єктів, (б) часткового перерозподілу доходів і (в) регулятивного впливу на ринкову кон'юнктуру. Провідні інструменти регулювання економічних процесів можна поділити на дві групи:

- (1) інструменти опосередкованого впливу: ♦ операції національного банку на відкритому ринку; ♦ регулювання норми обов'язкових резервів, ♦ процентна політика, ♦ рефінансування комерційних банків, ♦ регулювання курсу національної валюти та інші економічні методи управління;
- (2) інструменти прямого впливу: ♦ встановлення прямих обмежень емісійно — касових операцій, ♦ впровадження прямих обмежень на кредитування комерційних банків Національним банком, кредитування центральним банком потреб бюджету, ♦ прямий розподіл кредитних ресурсів, що надсилаються комерційним банкам як рефінансування, між пріоритетними галузями, виробництвами та регіонами.

В Україні поступово розширюється застосування інструментів опосередкованої дії і водночас скорочується використання інструментів прямої дії, впровадження яких зумовлене потребами негайного втручання в критичних ситуаціях трансформаційних процесів перехідної економіки.

Кінцевою метою взаємодії грошово-кредитних інструментів стає доведення маси грошей в обороті до рівня, що є достатнім для успішної реалізації всього обсягу вироблених товарів і послуг та погашення боргових зобов'язань.

Україна розбудовує новий паперово-грошовий обіг. Підтримувати товарно-грошову рівновагу в нас зобов'язаний Національний банк. Його органи, спираючись на класичну закономірність, яку відкрили економісти ще у XVIII ст., повинні забезпечувати таку рівновагу:

$$Г * П = Т * Ц,$$

де Г — середня маса грошей, яка перебуває в обігу; П — кількість оборотів середньої грошової маси; Т — обсяг товарів, які перебувають в обігу; Ц — ціни товарів на ринку. Це означає, що маса грошей, помножена на швидкість їх обертання, має дорівнювати обсягу випущених товарів, помноженому на рівень цін. Якщо рівновага порушується, то за допомогою відповідних інтервенцій, тобто фінансово-економічних заходів, необхідно один з показників (а можливо й усі водночас) відкоригувати: збільшити виробництво чи імпорт товарів, відрегулювати (прискорити) швидкість обертання грошей, скоротити грошову масу і, на решті, підвищити ціни.

Звичайно, найкращий спосіб підтримування збалансованості — швидке розширення якісної товарної маси в Україні. Цінова політика має орієнтуватися на вільні ціни світового ринку. Нормальну кількість грошей для підтримки даної товарної маси забезпечить внутрішня, а потім зовнішня конвертованість національної грошової одиниці.

Більш ефективною є політика прискорення швидкості обертання грошової маси, якої можна досягти, скажімо, переходом до щотижневих виплат заробітної плати, широким упровадженням кредитних грошей та розширенням безготівкових розрахунків, введенням електронних карток споживача та іншими заходами. Все це дало б змогу проводити гнучку політику грошового обігу, своєчасно видлучати надлишкову масу грошей з обігу й підтримувати фінансову стабільність.

### *Сучасні засоби платежу*

Залежно від форми грошей їх обіг поділяється на безготівковий і готівковий. У ринковій економіці будь-якої країни переважна частина грошового обігу зосереджена в безготівковому обігу,

який здійснюється шляхом оплати покупок і боргів перерахуванням грошових сум з рахунку на рахунок без використання грошей у готівковій формі. Рівень розвитку безготівкового обороту в тій чи іншій країні залежить від рівня розвитку товарно-грошових відносин, досконалості банківської справи, цілей і методів регулювання грошового обороту.

*Готівка* — це форма руху грошей як банкнот, розмінних монет і паперових квитків) у функції засобу обігу і, в ряді випадків, у функції платежу. Головним призначенням готівкових грошових коштів є забезпечення розрахунків у реалізації товарів і послуг, виплата заробітної плати, пенсій, стипендій, допомоги, покриття страхових відшкодувань, оплата цінних паперів і доходів за ними, платежі за комунальні послуги тощо.

Тенденції до обмеження готівкового обігу зростають під тиском таких причин: (1) готівкові розрахунки потребують значних затрат на виготовлення грошових знаків і їх зберігання, транспортування й інкасацію; (2) готівкові розрахунки уповільнюють платіжний оборот, ускладнюють контроль суспільства за їх виконанням, здатні породжувати тіньовий бізнес і вплив капіталу за кордон; (3) збільшення готівкової маси в обігу викликає зростання чисельності касирів, контролерів, інкасаторів та інших працівників, які його обслуговують; (4) скорочення готівкового обігу сприяє впровадженню електронних розрахунків і систем кореспондентських рахунків у банківській системі.

Грошові кошти у *безготівкових розрахунках* не мають речового виразу, існують лише у вигляді депозитів на рахунках у банках і виконують грошові функції за умов зняття з депозиту шляхом виписування платіжних доручень, платіжних вимог-доручень, чеків, акредитивів, платіжних вимог тощо.

Безготівкові розрахунки забезпечують рух вартості без участі наявних готівкових грошей двома способами: 1) переказуванням грошових коштів з рахунку платника на рахунок їх отримувача у кредитних закладах; 2) проведенням взаємозаліків зустрічних вимог без використання готівки.

Основними принципами чинної організації безготівкових розрахунків в Україні стали: ♦ обов'язковість зберігання грошових коштів на розрахункових, поточних та інших рахунках банків; ♦ підприємства свої грошові платежі й розрахунки здійснюють шляхом самостійного вибору форми розрахунків, що закріплюються у договорах і угодах з банками; ♦ платежі покупців за товар-

но-матеріальні цінності й послуги реалізуються через банки лише за наявності достатніх коштів на рахунках платників; ♦ коштів з рахунків підприємства списуються за розпорядженням власника (безакцептна форма списання коштів застосовується лише у виключних випадках, що встановлені законами України); ♦ момент виконання платежу має бути максимально наближеним до терміну відвантаження товарів, виконання робіт, надання послуг, зарахування коштів на рахунки отримувача, як правило, здійснюється після списання відповідних сум з рахунку платника; ♦ підприємствам надано право вибору банків для відкриття своїх рахунків.

Готівковий оборот здійснюється в основному у сфері особистого споживання, оскільки розмір платежів тут у середньому менший, а потреба в негайному їх здійсненні значно вища. Тому платежі готівкою в сфері особистого споживання вигідніші й зручніші, ніж через банки. Але з розвитком товарно-грошових відносин, удосконаленням кредиту та комп'ютеризацією банківської справи сфера готівкового обороту поступово звужуватиметься.

Виникнення депозитних, а далі й електронних грошей, за допомогою яких здійснюється автоматичне переведення грошових сум, органічно поєднало в собі переваги депозитної та готівкових форм грошей. Тут немає потреби переносити великі маси готівки, досягається значна економія витрат, кожен платник може миттєво виконати платіж.

Проте будь-які гроші (готівкові чи безготівкові) потребують відповідної маси товарів і послуг. Якщо ж товарів нема, то це означає одне — переповнення грошима каналів обігу й інфляційне знецінення грошової одиниці.

## § 7. СУЧАСНА ІНФЛЯЦІЯ: СУТЬ, ПРИЧИНИ ТА ОСОБЛИВОСТІ

### *Сучасна інфляція*

Інфляція — багатогранний, складний процес, який чітко відображає всі основні проблеми й суперечності економіки. Найбільш очевидно вона проявляє себе в систематичному переповненні каналів грошового обігу масою надлишкових грошей, що веде до їх знецінення та додаткового перерозподілу національного доходу й національного багатства на шкоду більшості насе-



лення. Загальні передумови виникнення інфляційного процесу можна з'ясувати на прикладі аналізу показників трансакційного рівняння:

$$M * V = P * Q,$$

де  $M$  — кількість грошей в обігу;  $V$  — швидкість обертання грошової одиниці;  $P$  — середній рівень цін;  $Q$  — фізичний обсяг виробництва.

Звідси 
$$P = M * V / Q,$$

тобто зростання цін може викликатися трьома факторами: 1) зростанням кількості грошей в обігу в надлишковому розмірі, 2) прискоренням швидкості обігу грошей і 3) скороченням фізичного обсягу виробництва.

Особливостями інфляційного зростання цін у 90-ті роки ХХ століття в Україні стали не наслідки війни і циклічні коливання виробничого циклу, а взаємопереплетення низки зовнішніх (зростання цін на світових ринках, скорочення надходжень від зовнішньої торгівлі, від'ємне сальдо платіжного балансу) та внутрішніх (деформація економіки, монополія держави на грошову емісію, монопольне становище великих виробників та їх диктат цін; непомірні високі податки і кредитні ставки за кредити) причин. Негативний вплив мала також нездатність учасників перебудови замінити вичерпані адміністративні регулятори механізмами ринкового регулювання виробництва, обміну і споживання.

Залежно від сили згубної дії на економіку розрізняють інфляцію: повзучу, галопуючу і гіперінфляцію.

*Повзуча інфляція* — така інфляція, що досягає щорічно не більше одноцифрового числа (наприклад, 5%) і проявляється у постійному зростанні цін. Деякі економісти у нас і за кордоном вважають, що повзуча інфляція до 5% на рік не є серйозною загрозою, бо має такі позитивні наслідки, які абсолютно переважають негативні. До того ж вона піддається контролю, може бути регульована, за умов ринкової економіки непомітно зростання цін є формою збалансування попиту та пропонування. З цим умовно можна погодитися, бо повзуча інфляція і справді не спричинює швидкоплинних і виразних негативних явищ в економічному житті. Водночас вона здатна виступати дійовим фактором збалансування грошово-фінансових і матеріально-речових ресурсів, прискорення технічного переозброєння виробництва, стимулює товаровиробників постійно дбати про знижен-

ня матеріалоємності і затрат живої праці. Проте вказані переваги повзучої інфляції можна досягти лише за умов вільного ринку, конкуренції й підтримання рівноваги попиту — пропонування.

*Галопуюча інфляція* — це така інфляція, яка набуває розміру двозначного числа щорічно. Вона супроводжується стрімким, стрибкоподібним підвищенням цін, охоплює всі сфери господарського життя й викликає серйозні негативні наслідки в економіці та соціальній сфері. Зростання індексів галопуючої інфляції практично не кероване і набуває хронічного характеру, здатне швидко деформувати структуру виробництва і реалізації товарів.

*Гіперінфляція* — надвисока і вкрай небезпечна інфляція, що, як правило, веде до економічного паралічу, провокування гострих соціальних конфліктів та непередбачених катаклізмів. На передній план діяльності уряду висувається емісійна діяльність, потужність друкарського верстата. За умов гіперінфляції гроші починають втрачати свої функції, падає їх роль в економіці, відбувається натуралізація господарських зв'язків на основі бартерного обміну, порушується механізм дії фінансів і кредиту, розвиваються інші стихійні процеси в економіці. Якщо інфляційне зростання цін перевищує темп у 50% щомісячно, а знецінення грошей набуває характеру самовідтворення процесу невпинної емісії у зв'язку із зростанням цін, то класифікують *супергіперінфляцію*.

Залежно від особливостей зростання цін на різні групи товарів прийнято виділяти *збалансовану* інфляцію, що виникає внаслідок пропорційної зміни цін на різні товари; *незбалансовану* інфляцію, в якій зростання цін різних товарів відбувається непропорційно. У випадках передбачувальності процесу наростання інфляційних ознак розрізняють *очікувану* інфляцію. У інших випадках діє *неочікувана* інфляція. Врахування просторових меж інфляції дозволяє класифікувати *локальну* інфляцію, що діє в межах окремої країни, і *світову* інфляцію, якщо вона охоплює групу країн або цілі регіони.

Стан економіки країни, що характеризується загальним застоєм виробництва, високим рівнем безробіття й одночасним підвищенням цін та інших ознак інфляційного процесу, називають *стагфляцією*.

Потужність інфляційного процесу, як правило, оцінюється за допомогою індексу цін за певний період — рік, квартал, місяць. Найчастіше застосовують *індекс цін споживчих товарів* (ІСЦ).

$$\text{ІСЦ} = \Sigma P_1 * Q_0 / \Sigma P_0 * Q_0,$$

де  $P_1 * Q_1$  — ринкова вартість фіксованого “кошика” товарів у поточному році;  $P_1 * Q_0$  — ринкова вартість фіксованого “кошика” товарів у базовому році.

За допомогою індексу цін споживчих товарів досліджують тенденції змін у часі загального рівня цін на товари, які купує населення для особистого споживання.

Зміни загального рівня цін на засоби виробництва, що купуються юридичними особами для виробничого споживання, характеризуються показником індексу цін на засоби виробництва, який визначається за формулою агрегатного індексу Ласпейреса:

$$ІЦВ = \frac{\sum P_1 * Q_1}{\sum P_0 * Q_1}.$$

Для характеристики інфляції затрат, особливо коли оптові ціни зростають першими, тобто до зростання роздрібних цін, розраховується індекс цін виробника. Загальний індекс інфляції визначається на підставі формули:

$$І_{\text{інф}} = (I_1 - I_0) / I_0 * 100\%,$$

де  $I_1$  — індекс зростання цін у досліджуваному році;  $I_0$  — індекс цін базового року.

Для прогнозного визначення кількості років, що здатні подвоїти ціни за даного щорічного індексу інфляції, застосовують “правило числа 70”. Переважно воно використовується для визначення кількості років, щоб реальний ВВП або особисті заощаження подвоїлися. Але й у розрахунках потужності інфляційного процесу число 70 ділять на щорічний індекс інфляції і отримують число років, які за даної інфляції потрібні, щоб ціни подвоїлися. Наприклад, за умов інфляції у 12% показник цін товарів подвоїться через 6 років ( $70/12 = 6$ ). Якщо ж щорічний індекс інфляції опуститься до 9% на рік, то ціни товарів подвояться через близько восьми років ( $70/9 \approx 8$ ).

Оскільки у комплексі інфляційного процесу в різні часи й періоди окремі фактори цього складного процесу проявляють себе неоднаково, то в багатьох країнах визначення типу інфляції робиться на основі визначення провідного з них. Залежно від цього розрізняють такі *типи інфляції*: інфляція грошової маси, інфляція зростання доходів, інфляція зростання матеріальних затрат виробництва, структурна інфляція, інфляція прибутків, інфляція податків, бюджетна інфляція, кредитна інфляція.

Багатоманітність форм і чинників інфляційного процесу не тільки знижують купівельну силу грошей, а й формують низку економічних та соціальних наслідків, провідними з яких стають:

- ✓ зниження життєвого рівня населення шляхом падіння реальної вартості особистих заощаджень, скорочення реальних поточних доходів, перерозподілу доходів найманих працівників на користь роботодавців. При цьому, поточні реальні доходи більшості населення знижуються навіть за умов застосування індексації, оскільки індексації, як правило, відстають від темпів зростання цін і не покривають скорочення реальних доходів;
- ✓ діє ефект додаткового інфляційного оподаткування доходів. Так, в Україні в 1993–1994 рр. під тиском інфляційного процесу зниження реальної вартості щомісячних доходів сягало 30%;
- ✓ падіння виробництва як результат зниження стимулів до праці. Зокрема, інфляція посилює диспропорції й незбалансованість виробництва, торгівлі, кредитної та грошової систем, державних фінансів, валютної системи і платіжного балансу країни. Як наслідок, в умовах скорочення особистого споживання на ринках може спостерігатися видимість затоварювання й абсолютне падіння виробництва;
- ✓ некерованість інфляційного процесу порушує управління економікою й підриває самі устої держави. Під тиском інфляції реальна вартість державних доходів постійно зменшується, тому, незважаючи на нетоварну емісію, держава зменшує свої видатки передусім на задоволення соціальних потреб, що загострює соціально-політичну напруженість суспільства.

### *Економічна думка про інфляцію*

Значні традиції в аналізі закономірностей інфляційного процесу нагромадили західні економісти. Основні положення їхніх теорій інфляції такі:

(1) Інфляція виникає внаслідок загального підвищення цін на товари, спричиненого будь-якими факторами. “Будь-який період, протягом якого рівень цін підвищився... є період інфляції”, — писав американський економіст Л. Клейн. Аналогічних підходів дотримувалися Б. Хансен, Е. Там, Е. Дене та ін.

Проте ототожнювати інфляцію з будь-яким підвищенням цін не можна, тому що це означає відрив інфляції від паперогрошового обігу. Підвищення цін можливе і при золотовалютному обігу, але це не допускає можливості інфляції, більше того, суперечить законам грошового обігу. Зростання цін можливе також без інфляції при зниженні вартості коштовних металів, підвищенні цін монополіями, переважанні попиту над пропонуванням в силу зміни

кон'юнктури ринку і при циклічних коливаннях виробництва.

(2) Провідним у визначенні факторів інфляції став надмірний попит. Інфляція, згідно з концепцією Дж. Кейнса, є ланцюгом обставин, процесом, де існує надмірний попит (інфляційний розрив). Проте надмірний попит не обов'язково пов'язаний з паперогрошовим обігом. Він здатний виникнути незалежно від грошей, скажімо, від входження циклу в фазу промислового піднесення. Водночас інфляція не є обов'язковим атрибутом цієї фази циклу, але вона властива саме паперогрошовому обігу.

(3). Існували також визначення інфляції як процесу надмірного зростання будь-чого: цін, зарплати, доходів, податків, позик, інвестицій та ін. Щодо розширення виробництва взагалі пропонувалося здійснити ряд фінансово-економічних заходів, які привели б до новітніх структурних зрушень і зниження темпів економічного зростання. Розвиток інфляційного процесу, як правило, проходить два етапи. На першому з них темпи знецінення паперових грошей відстають від темпів зростання паперової маси, дезорганізуючий вплив інфляції на виробництво, торгівлю, кредит і грошовий обіг ще не вповні виявляється. Тимчасово може створюватися специфічно висока кон'юнктура, основою якої насправді є інфляція. На першому етапі згубна дія інфляційного процесу проявляється неповною мірою. Реалізація тут комплексу протиінфляційних заходів по гребує найменших затрат, а їх дієвість — найвища. Економіка та фінансова система ще мають ряд резервів, ефективних засобів регулювання, тому є можливість не тільки обмежувати негативні наслідки інфляції, а й приховувати її.

На другому (вищому) етапі свого розвитку інфляційний процес різко прискорюється, темпи зростання суспільного виробництва починають відставати від знецінення паперових грошей, а інфляційне перепоповнення каналів грошового обігу стає вже очевидним. Це спричинюється, *по-перше*, занепадом виробництва, зростаючим відставанням у науково-технічному прогресі, уповільненням підвищення, а потім і зниженням суспільної продуктивності праці; *по-друге*, зменшенням товарообігу, зумовленого зниженням якості та скороченням асортименту товарів, які тепер виробники почали поділяти на "вигідні" й "невигідні", скороченням закупок імпортованих товарів; *по-третє*, зростанням дефіцитності товарів; *по-четверте*, від'ємним платіжним балансом країни, коли збитки від зовнішньоекономічної діяльності вже не покривалися потоком доходів.

Розробка механізму подолання інфляційного процесу значно ускладнюється, витрати суспільства гігантськи зростають, а прогнозованість перебігу інфляційного процесу стає непередбачуваною. Зволікання у розгортанні комплексу боротьби з інфляцією посилює диспропорції в економіці, дезорганізує господарські зв'язки, призводить до кризи державних фінансів, значно активізує спекуляцію та тіньову економіку, посилює злочинність і корупцію, знижує життєвий рівень і знецінює трудові заощадження населення.

Світовий досвід країн ринкової економіки знає два основних способи регулювання інфляційного процесу: кейнсіанський і монетаристський. Кейнсіанський метод передбачає розширення впливу держави на економіку, підвищення її регулюючої ролі в кредитно-відсотковій політиці, а монетаристський (проти якого виступають усі прихильники унітарної держави) — впровадження таких дій, як самоусунення держави з економічного життя, відмова від дотацій на соціальні та інші потреби. Звичайно, в країнах, де такі дотації не мають істотного значення, монетаристські дії дають значний позитивний ефект.

Важливе значення мають такі елементи: встановлення економічно обґрунтованої ставки відсотків за кредит, регулювання зайнятості, валютного та грошового обігу, необхідно негайно використати.

Кредитна політика держави має бути обов'язково вигідною як для боржника, так і для кредитора, щоб забезпечити останньому кошти на покриття витрат і дотацій, прибуток для вдосконалення матеріально-технічної бази кредитного закладу. Економічно обґрунтована ставка кредиту негайно дала б позитивні результати, тому що підвищення плати за кредит на кожен відсоток, як свідчить світовий досвід, веде до зменшення кількості грошей в обігу відповідно на 4%, а грошей — готівки на руках громадян — на 2%. Ще сильніший ефект впливу на інфляцію — встановлення норми відсотка вищого за інфляційний індекс на 2–4%.

Змінюючи нормативи резервів та ставки операцій рефінансування, Національний банк зможе збільшувати (зменшувати) величину ліквідності комерційних банків і тим активно впливати на обмеження інфляційного процесу. Держава шляхом регулювання маси грошей, рівня проценту і швидкості обігу грошей здатна стимулювати рівень інвестицій і розширення виробництва. Світова практика свідчить, що для цього потрібно зняти всі необґрунтовані обмеження з безготівкових платежів та розрахун-

ків і паралельно ввести граничні межі загального зростання грошової маси в обігу.

Виходячи з нинішнього стану грошового обігу в Україні, Національному банку варто терміново розробити надзвичайну програму розвитку безготівкових платежів і водночас можливого обмеження питомої ваги готівки, яка найбільше піддається інфляційному знеціненню. Напевно, доречним було б також широке запровадження “електронних грошей”, карток споживача, обмеження максимальних готівкових платежів, формування такої відсоткової політики, коли зберігання готівки поза банком стає невигідним. Чіткішим має бути розмежування сфер діяльності Національного банку та державного бюджету: без цього грошова система будь-якої країни ніколи не стане безінфляційною. Необхідно законодавчо заборонити пряме фінансування державного бюджету з коштів Національного банку, а також купівлю за його кошти державних облігацій Міністерства фінансів, тому що це рівнозначно емісії і порушує нормальне регулювання грошового обігу.

#### *Запитання та завдання для обговорення:*

1. Чому товарне виробництво й товарно-грошові відносини є найпрогресивнішою з відомих людству форм господарювання?
2. За яких умов продукт праці стає товаром?
3. Чому для існування товарного виробництва необхідні дві умови — суспільний поділ праці та економічна відособленість виробників?
4. У чому полягає суть споживної вартості? Чому необхідно чітко відрізнити споживну вартість як матеріальне багатство суспільства від споживної вартості як носія вартості?
5. Покажіть відмінність між економічними категоріями “вартість” і “величина вартості”.
6. Чому продуктивність праці — властивість конкретної праці, а інтенсивність — абстрактної?
7. У чому полягає зміст вислову: “Золото — не гроші, гроші — не капітал, вони стають такими за певних умов”?
8. Як застосовується механізм реалізації законів грошового обігу на практиці?
9. Як впливають ціни на зміну обсягів виробництва? Яким чином закон вартості регулює пропорції виробництва?
10. Чому дія закону вартості за сучасних умов розвинутих товарно-грошових відносин обмежена?

## Глава 6. РИНОК

### § 1. РИНОК, ЙОГО ЕКОНОМІЧНА СУТЬ, СУБ'ЄКТИ ТА ВИДИ

#### *Поняття ринку*

Ринок — синтетична категорія, за допомогою якої визначаються різноманітні за змістом і параметрами явища. Історично слово “ринок” характеризувало певне місце, де продавалися та купувалися товари. Як правило, це була торгова площа в центрі міста або спеціально обладнане приміщення, де зустрічалися продавці (власники товару) і покупці (власники грошей). Тут у результаті досягнутої домовленості встановлювалися ціни на товар, який в обмін на гроші переходив у руки покупця.

Внаслідок розвитку засобів зв'язку необхідність певного фізичного місця зустрічей для взаємодії продавців та покупців стає несуттєвою. Учасники товарно-грошових відносин одержують можливість контактувати й вирішувати свої проблеми іншим чином. “За наявності сучасних засобів зв'язку і транспорту, — пише Ф. Котлер, — купець може ввечері дати рекламу товару по телебаченню, зібрати сотні замовлень по телефону і вже на наступний день розіслати товари поштою, не вступаючи у фізичний контакт з покупцем” (Котлер Ф. Основи маркетинга. — М., 1990. — С. 55).

Саме тому сьогодні економісти під терміном “ринок” розуміють будь-яку впорядковану структуру, що забезпечує нормальну взаємодію продавців і покупців. Так, автори відомого підручника пишуть, що ринок — це інститут або механізм, що зводить до купи покупців (пред'явників попиту) і продавців (постачальників) окремих товарів і послуг (Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Економікс: принципи, проблеми: В 2 т. — М., 1992. — Т.1. — С.81).

Це — вузьке тлумачення категорії “ринок”. У широкому розумінні ринок означає певний спосіб організації економічного життя, характерними ознаками якого є: самостійність учасників економічного процесу; комерційний характер їхньої взаємодії; суперництво (конкуренція) господарюючих суб'єктів; формування економічних пропорцій під впливом динаміки цін та конку-



рентної боротьби; ціни, що складаються на основі попиту та пропонування.

Суспільне господарство, яке функціонує на цих засадах, називають *ринковою економікою*, її антиподом є командна економіка, в якій діяльність господарюючих суб'єктів централізовано регулюється державою, народногосподарські пропорції формуються на базі директивних планів, а ціни встановлюються адміністративним шляхом.

Ринок є організаційною формою існування товарного виробництва. Історія останнього налічує близько 6 тис. років. Приблизно стільки ж років існує і ринок.

Якщо розглядати еволюцію ринку з точки зору суб'єктів ринкових відносин, то ми побачимо, що спочатку це були безпосередньо виробники і споживачі товарної продукції. Потім, у міру його розвитку й відокремлення в самостійні галузі торгівлі та грошового обігу, активними учасниками ринкових відносин стають торговельні й фінансові посередники: комерційні агенти, комівоєжери, консигнатори, брокери, ділери та ін.

Названі суб'єкти, діючи на правах фізичних або юридичних осіб, відіграють всезростаючу роль у ринковій економіці, і не випадково. Ринок являє собою складний механізм виявлення й узгодження економічних інтересів. Саме цим і займаються торгові й фінансові посередники. Вони вивчають стан справ з пропонуванням і попитом тих чи інших товарів, динаміку цін, установлюють ділові контакти, прогнозують ринкову ситуацію тощо.

Їхня діяльність вважається вкрай необхідною і високо оцінюється суспільством. Існує навіть думка, що в ринковому механізмі посередницькі ланки виконують роль керуючої системи.

Навпаки, в умовах командної економіки посередницька діяльність розглядається як другорядна, а то й зовсім небажана. Це зумовлено тим, що тут всеохоплюючим регулятором суспільного життя виступає державний апарат. Посередник же, який забезпечує незалежне функціонування господарств, своєю діяльністю об'єктивно протистоїть держапарату, загрожуючи самому його існуванню.

### *Види ринку*

Сучасна економіка являє собою синтез великої кількості взаємодіючих ринків. Їх підрозділяють на різні види залежно від умов діяльності суб'єктів ринкових відносин, відповідності чинному

законодавству за ознакою простору дії, об'єкта купівлі-продажу та ін.

Залежно від умов, у яких діють суб'єкти господарського життя, вирізняють вільний, монополізований і регульований ринки.

*Вільний ринок* — це ринок з великою кількістю виробників однорідної продукції, які не в змозі впливати на рішення один одного. В ньому немає обмежень в інформації про попит, пропонування, ціни, якість продукції тощо. Тут вільне ціноутворення, відсутні штучні бар'єри при входженні на ринок того чи іншого товару та виходу з нього.

*Монополізований ринок* — це ринок, для якого характерна незначна кількість виробників даного товару, існує дефіцит необхідної інформації, затруднений доступ до ресурсів, погоджуються дії учасників ринкових відносин.

*Регульований ринок* — це ринок, який контролюється і регулюється державою за допомогою спеціальних заходів економічного та адміністративного характеру. За ознакою простору дії вирізняють *місцевий* (у межах міста чи села), *регіональний* (певна територія якоїсь країни), *національний* і *світовий* ринки, а з точки зору відповідності чинному законодавству — *легальний* (офіційний) і *тіньовий*.

Залежно від об'єктів купівлі-продажу розрізняють такі види ринків: товарів широкого вжитку, товарів промислового призначення, праці, цінних паперів, науково-технічних знань та ін.

Особливу класифікацію видів ринку застосовують фахівці з маркетингу. Вони розрізняють ринок продавця і ринок покупця. На першому більше влади мають продавці, а найактивнішими "діячами" вимушені бути покупці. На другому, навпаки, більше влади мають покупці й найактивнішими "діячами" вимушені бути продавці.

Залежно від того, хто є покупцем товару, що продається і з якою метою він купується, розрізняють також *споживчий ринок*, *ринки виробників*, *проміжних продавців*, *державних установ* і *міжнародний ринок*.

*Споживчий ринок* — окремі особи і господарства, які купують товари для особистого споживання.

*Ринок виробників* — організації, що купують товари для використання їх у процесі виробництва.

*Ринок проміжних продавців* — організації, що купують товари для наступного перепродажу їх з прибутком для себе.

*Ринок державних установ* — державні організації, що купують товари або для наступного їх використання у сфері комунальних послуг, або для передачі цих товарів тим, кому вони потрібні.

*Міжнародний ринок* — покупці за межами країни, включаючи закордонних споживачів, виробників, проміжних продавців, держави і установи.

Кожен вид ринку, що згадувався, має свою інфраструктуру, свій набір інструментів, які забезпечують його життєдіяльність. Окремі види ринку не існують самі по собі. Всі вони пов'язані між собою, утворюючи розгалужену ринкову систему. Вона діє не тільки в межах тієї чи іншої країни, а й глобально, охоплюючи своїм впливом значну частину світового господарства.

## § 2. РИНКОВИЙ МЕХАНІЗМ, ЙОГО ФУНКЦІЇ І МЕЖІ ДІЇ

### *Механізм дії ринку*

Досвід країн, в яких функціонує ринкова економіка, свідчить про те, що вона являє собою ефективно працюючий механізм. Ринок без централізованого інтелекту в особі Держплану або Держпостачу успішно вирішує складні економічні проблеми, що не під силу сучасним ЕОМ. Тим більше, що, за оцінками фахівців, найсучасніша електронно-обчислювальна машина здатна оптимально спланувати виробництво і розподіл не більш ніж 2 тис. виробів.

Як же працює ринковий механізм? Щоб відповісти на це запитання, необхідно розглянути його складові елементи, їх чотири. Це — попит, пропонування, ринкова ціна і конкуренція.

У загальному вигляді попит являє собою потребу в певному товарі, що забезпечена грошима. Розмір попиту визначається кількістю товарів, яка може бути реалізована на ринку за існуючими цінами.

*Пропонування* — це сукупність товарів, які представлені на ринку. Його розмір визначається кількістю товарів, що пропонуються для продажу в певний період часу за існуючими цінами.

*Ринкова ціна* — це ціна, що встановлюється на ринку. Розрізняють ціни попиту, пропонування і рівноваги. Під *ціною попиту* розуміють граничну максимальну ціну, за яку покупці ще згодні бра-

ти товар, а під ціною пропонування — граничну мінімальну ціну, за яку продавці ще готові пропонувати свій товар. Ціна рівноваги — це ціна, за якої розмір попиту дорівнює розміру пропонування.

І нарешті, конкуренція. Вона являє собою процес суперництва між окремими продуцентами, постачальниками і покупцями товарів за найвигідніші умови їх виробництва та реалізації.

Конкурентна боротьба має місце, коли на ринку певного товару кількість його продавців така, що жоден з них не в змозі самостійно або в об'єднанні з іншими впливати на ціну. За цих умов найважливіші питання економічного життя — що і скільки виробляти, яким чином і для кого — розв'язуються в результаті взаємодії попиту, пропонування і ринкових цін.

Щоб краще зрозуміти механізм цієї взаємодії, розглянемо ситуації на ринку певного товару, наприклад автомобілів. Поведінку продавців і покупців тут добре характеризують криві попиту й пропонування, що відображені на рис. 1 і 2.

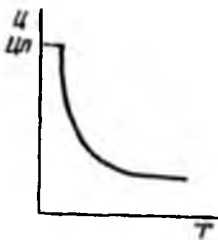


Рис. 1. Крива попиту

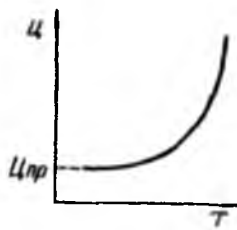


Рис. 2. Крива пропонування

Спочатку проаналізуємо дії покупців автомобілів. Їх інтерес полягає в тому, щоб задовольнити свою потребу, на яку вони виділяють певну суму грошей. Тому ринкова ціна ні в якому разі не може бути вищою за ціну попиту (Цп). В умовах високої ціни покупців не дуже багато. Відповідно й автомобілів придбається мало. Якщо ж ціна знижується, товар стає доступнішим, кількість покупців збільшується разом з кількістю придбаних автомобілів. Цю залежність демонструє крива попиту.

Тепер звернемося до дій продавців. Вони бажають відшкодувати свої витрати й одержати якийсь прибуток. Тому ринкова ціна не може бути нижчою, ніж ціни пропонування (Цпр). Чим нижча ціна пропонування, тим менша кількість автомобілів надійде для продажу. Останнє зумовлене тим, що у багатьох вироб-

ників витрати будуть більшими, ніж ціна, а це зробить неможливим виробництво. І навпаки, у міру підвищення ціни пропонування зростатиме кількість виробників і обсяги поставок автомобілів. Цю залежність демонструє крива пропонування.

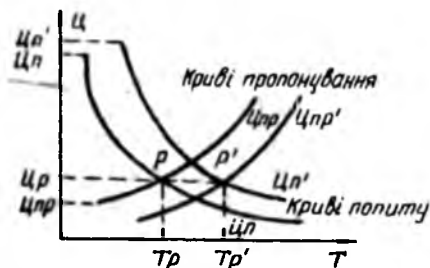


Рис. 3. Взаємодія попиту і пропонування

Якщо накласти один графік на другий, то в певному місці вони перетнуться (рис. 3).

Точка, в якій дві криві перехрещуються (Р), відображає збіг інтересів продавців і покупців, відповідність попиту і пропонування, рівновагу ринку. У кожен даний момент на ринку досягається рівновага, хоча і нестійка. Справді, цілком можливо, що попит на автомобілі зростає. Додатковий попит почне тиснути на ринок. Це призведе до порушення рівноваги, тимчасового підвищення цін аж до встановлення нової ціни попиту. Поведінку покупців у ситуації, що змінилася, характеризує нова крива попиту, яка проходить вище і правіше за стару криву.

Нова вища ціна виступає сильним стимулом зростання виробництва і збільшення продажу автомобілів. Одночасно нова ціна сигналізує підприємцям з інших галузей, що виробництво автомобілів стає вигідним для вкладання капіталів. Після цього сюди направляються додаткові грошові ресурси, змінюються умови виробництва. Успіху в конкурентній боротьбі досягають ті, хто зуміє швидше збільшити випуск при одночасному зменшенні витрат і цін за рахунок впровадження нових технологій, ефективних методів організації праці. Поведінку продавців за цих умов відображає нова крива пропонування, що проходить нижче та лівіше за стару (рис. 3).

В результаті збільшення виробництва зростає пропонування, воно поступово зрівнюється з попитом, і встановлюється нова ринкова рівновага.

Таким чином, ринковий механізм, реагуючи на попит через зміну ціни, забезпечує відповідну реакцію виробництва й пропонування.

Попит і пропонування — дві протилежні сили, які викликають зростання і падіння ціни. Вони однаковою мірою діють на ціну, якщо не береться до уваги фактор часу. Коли при аналізі він враховується, то ця умова порушується. У межах короткострокового періоду пріоритет отримує попит (тому що пропонування більш інерційне). Коли ж розглядається довгостроковий період, роль головної ціноутворюючої сили переходить до пропонування. Причому чим триваліший період часу, що аналізується, тим сильніший вплив пропонування на ціни порівняно з попитом. Причина полягає в тому, що саме виробництво визначає в кінцевому підсумку динаміку потреб, які вже потім виступають у вигляді попиту (докладно про це див.: Маршалл А. Принципы политической экономии / Пер. с англ. — М., 1984. — С. 49–67). Водночас, як ми бачимо, попит і пропонування залежать від динаміки ціни. У випадку з пропонуванням ця залежність є прямою, а у випадку з попитом — оберненою.

### *Еластичність попиту і пропонування*

Ступінь зміни попиту на певну продукцію під впливом зміни ціни на неї характеризує еластичність попиту ( $E$ ). Еластичним вважається попит, зміна обсягу якого, виражена у відсотках, перевищує відсотковий вираз зниження ціни, тобто коли  $E > 1$ . Якщо показники зменшення ціни і збільшення попиту дорівнюють один одному (тобто зростання попиту тільки компенсує зниження ціни), то еластичність попиту називають одиничною. У випадку ж, коли обсяг зменшення ціни перевищує показник приросту попиту, то останній є нееластичним ( $E < 1$ ).

Еластичність попиту для різних товарів не однакова. Вона залежить від виду товару (першої необхідності чи ні), ступеня задоволення потреби на товари, від наявності товарів-субститутів.

Ступінь зміни пропонування певного товару під впливом зміни ціни характеризує еластичність пропонування ( $E_p$ ). У випадку, коли обсяги збільшення пропонування, виражені у відсотках, перевищують обсяги зростання ціни, пропонування вважається еластичним. Якщо ж приріст пропонування дорівнює приросту ціни, то еластичність пропонування називають одиничною ( $E_p \pm 1$ ). Коли приріст пропонування менший за приріст ціни, то має місце нееластичне пропонування ( $E_p < 1$ ).

Порівняння механізму ринку, який ми розглянули, із системами господарювання, що існують у розвинутих країнах світу, свідчить, що в реальному економічному житті, крім ринкових, діють й інші сили. Наприклад, економічна політика держави, інфляція, традиції, різні монополістичні об'єднання (підприємців, трудящих, споживачів та ін.), що впливають на ціни, заважають руху ресурсів, обмежують інформацію тощо.

### *Функції ринку*

Всі вони можуть викликати і викликають різного роду відхилення в ринкових процесах. Але якщо, незважаючи на це, ціни змінюються під впливом попиту і пропонування, динаміка ресурсів, інвестицій, обсягів виробництва орієнтується на попит; якщо існує конкурентна боротьба, то ринковий механізм здатний виконувати свої головні функції: інформативну, регулюючу і сануючу.

*Інформативна функція.* Через коливання цін на товари і послуги ринок надає учасникам виробництва об'єктивну інформацію про суспільне необхідні витрати виробництва і суспільне необхідну якість та асортимент тих товарів і послуг, які виробляються.

У процесі внутрігалузевої і міжгалузевої конкуренції ринок, з одного боку, постійно виявляє середньозважені витрати виробництва та реалізації певного товару, а з іншого — визначає кінцевий попит на різноманітні альтернативні товари подібного призначення (телевізори, автомобілі різних марок тощо).

У цьому випадку ринок виконує роль суперкомп'ютера, який збирає і переробляє колосальні обсяги інформації і видає узагальнені дані по всьому господарському просторові, який він охоплює. Це дає можливість кожному підприємству постійно звіряти власне виробництво з умовами ринку, що змінюються, і завчасно вживати заходів щодо зниження своїх індивідуальних витрат, підвищення якості продукції, зміни її асортименту.

*Регулююча функція.* Орієнтуючись на ринкові ціни і намагаючись одержати максимальний прибуток, підприємці направляють свої кошти на випуск тих товарів, які користуються попитом. У результаті досягається відповідність між обсягом виробництва і суспільними потребами, формуються необхідні економічні пропорції. Так ринковий механізм виконує регулюючу функцію.

*Сануюча функція.* Цю функцію ринок виконує тоді, коли за допомогою конкуренції "очищає" суспільне виробництво від економічно слабких, нежиттєздатних господарських одиниць і, на-

впаки, “дає зелене світло” ефективнішим. У цій своїй функції ринок — об’єктивний суддя, який відбирає найкорисніших для суспільства виробників, внаслідок чого неперервно підвищується середній рівень ефективності народного господарства.

Ринковий механізм являє собою велике досягнення людської цивілізації, приблизно таке ж, як вища математика, кібернетика, генна інженерія та інші завоювання колективного розуму.

Водночас важливо розуміти, що ринок — не всемогутній. Говорячи про механізм дії ринку, слід наголосити, що він вирішує далеко не всі проблеми економічного життя суспільства. Бачити межі дії ринку так само необхідно, як і розбиратися в його рушійних силах.

### *Межі дії ринкового механізму*

Чого ж не може ринок? По-перше, ринок не в змозі регулювати так звані ринкового “зовнішні ефекти” економічної діяльності. Вони не мають грошового виміру, але реально впливають (позитивно чи негативно) на добробут суб’єктів економічних відносин. Це, наприклад, такі соціальні наслідки виробництва в умовах конкуренції, як безробіття або забруднення навколишнього середовища. У даному випадку вплив негативний, і його хтось повинен компенсувати. Або інший приклад. Підприємець вкладає гроші в якісне медичне обслуговування своїх робітників. Від цього виграє не тільки він і вони, а й суспільство в цілому (зменшується ймовірність епідемічних захворювань, збільшується продуктивність суспільної праці тощо). Те ж саме — від підвищення професійної майстерності робітників — соціальний ефект буде позитивний. Як його виміряти і компенсувати витрати ініціаторам? Ринок це зробити не може, такі функції має брати на себе держава.

*По-друге*, ринковий механізм не в змозі врахувати потреби знедолених груп населення: безробітних, непрацевдатних і малозабезпечених, їхні потреби, як правило, не забезпечені грошима, і тому ринок їх не бачить. У результаті, наприклад, кішка багатого господаря може одержати молоко, необхідне дитині з бідної сім’ї.

*По-третє*. Ринок не може забезпечити країну суспільними благами. Йдеться, насамперед, про товари і послуги колективного користування, в споживанні яких беруть участь усі громадяни без винятку (оборона, освіта, управління, охорона правопорядку тощо).

Ці блага світова економічна наука називає “суспільним товаром”. Крім такої властивості, як невиключеність із споживання,



вони мають і таку особливість, як те, що дістаються усім споживачам приблизно порівну.

*По-четверте*, ринок не бачить перспективи. Криві попиту і пропонування відображають поточні потреби суспільства. Такі ж стратегічні цілі розвитку країни, як здоров'я нації, достатній рівень освіти населення, культура, здорове навколишнє середовище, структурна перебудова економіки під впливом НТП і вичерпання продуктивних ресурсів, залишаються за межами інтересів суб'єктів ринкових відносин. Часто-густо інтереси підприємців і суспільства стосовно цих питань протилежні.

Отже, існує ряд проблем, вирішення яких мають взяти на себе державні і громадські інститути. Це — регулювання зовнішніх ефектів встановлення соціальної рівноваги, забезпечення населення соціальними благами, перспективний розвиток країни.

Таким чином, ринковий механізм має певні межі своєї дії. Більше того, його ефективне функціонування передбачає наявність певних умов. Однією з них є розвинута інфраструктура ринку.

Під *інфраструктурою ринку* розуміють систему державних приватних і громадських інститутів (організацій та установ) і технічних засобів, що обслуговують інтереси суб'єктів ринкових відносин, забезпечують їхню ефективну взаємодію. Розрізняють організаційно-технічну, фінансово-кредитну та науково-дослідницьку інфраструктури ринку.

До *організаційно-технічної* інфраструктури ринку належать товарні біржі й аукціони, торгові домви і торгові палати, холдингові й брокерські компанії, інформаційні центри та ярмарки, інжинірингові фірми, сервісні центри, пункти прокату й лізингу, державні інспекції, різного роду асоціації підприємців і споживачів, транспортні комунікації і засоби оперативного зв'язку.

Одні з цих установ покликані сприяти встановленню ділових контактів між підприємцями, надавати їм інформаційні, консультативні, розрахункові та інші послуги (ярмарки, біржі, виставки, центри), інші — беруть на себе функції загальної координації ринкових зв'язків, представляють інтереси своїх членів на регіональному, державному та міжнародному рівнях (асоціації, торгові й господарські палати), треті — являють собою спеціальні державні органи регулювання ринкових відносин (податкові інспекції, служби щодо контролю за цінами і стандартами, страховий нагляд тощо).

*Фінансово-кредитну інфраструктуру* ринку утворюють банки, фондові й валютні біржі, страхові та інвестиційні компанії, фон-

ди профспілок та інших громадських організацій. Це — всі ті, хто здатен займатися і займається мобілізацією тимчасово вільних грошових ресурсів, перетворює їх у кредити, а потім і в капіталовкладення. На практиці застосовується безліч варіантів прибуткового використання цих коштів, коли, наприклад, фонди громадських організацій передаються в позику комерційним банкам, інвестуються в акції тощо. В ринковій економіці кожен карбованець, долар чи франк повсякчас має працювати, перебувати в обігу, приносити прибуток. Фінансово-кредитна інфраструктура саме й забезпечує вирішення цієї проблеми.

*Науково-дослідницька інфраструктура* ринку включає в себе наукові інститути з вивчення ринкових проблем, інформаційно-консультативні фірми, аудиторські організації, спеціальні навчальні заклади.

Інститути та організації, що утворюють цю інфраструктуру, вивчають динаміку ринкової ситуації, займаються розробкою стратегії і тактики поведінки підприємств на ринку, прогнозів для уряду і підприємців, моделюванням наслідків тих чи інших рішень, наданням консультацій, улагодженням конфліктів між партнерами, підготовкою економістів, менеджерів та фахівців з маркетингу.

Крім загальної інфраструктури, що обслуговує весь простір ринкових відносин, існують ще спеціалізовані, які забезпечують ефективне функціонування окремих ринків. Так, на ринку товарів і послуг діють товарні біржі, підприємства оптової та роздрібною торгівлі, фірми, що зайняті перевезенням вантажів, наданням послуг у сфері маркетингу тощо. Ринок праці обслуговують біржі праці, державні та приватні фонди сприяння зайнятості, пенсійні фонди, державні центри підготовки кадрів тощо.

Функціонування ринку капіталів забезпечують фондові та валютні біржі, страхові, холдингові та інвестиційні компанії, комерційні банки, брокерські та дилерські контори, інспекції контролю за цінними паперами, фонди державного майна, податкові інспекції та ін.

### *Конкуренція*

Конкуренція виступає також об'єктивно необхідною умовою ефективного функціонування ринкового механізму. Залежно від режиму кооперентної боротьби розрізняють досконалу (чисту) і недосконалу конкуренцію. Досконала (чиста) конкуренція означає, що на ринку діють багато покупців і продавців, вільний до-

ступ фірм на ринок тощо. Жоден продавець або покупець за цих умов не в змозі якимось чином серйозно вплинути на ринкову піну товару. Цей вид конкуренції є найсприятливішим для оптимального функціонування ринкового механізму.

*Недосконала конкуренція* виступає у формах монополістичної та олігополістичної конкуренції.

*Монополістична конкуренція* виникає, коли застосовується широка диференціація продукту, пов'язана або з його особливостями (якість, марка, упаковка), або з місцезнаходженням продавців чи з особливими послугами, що супроводжують продаж товару. Зменшуючи цінову еластичність попиту за допомогою диференціації продукту, продавець одержує певну монополістичну владу над ним, тобто він може до якоїсь межі підвищувати ціну товару без ризику скорочення обсягу його продажу.

*Олігополістична конкуренція* виникає, коли однорідну продукцію (або близькі субститути) продають декілька (два-три) продавців. За цих умов кожен з них здійснює свою власну ринкову стратегію (визначає обсяги продажу, ціну тощо), але при цьому мусить враховувати стратегію і дії конкурента.

Наприклад, якщо підприємство з виробництва борошна знизить ціни на 10%, покупці швидко зорієнтуються на цього поставачальника. Іншим виробникам борошна доведеться також знизити ціни або надати якісь додаткові послуги покупцям.

Конкурентна боротьба зовсім зникає, коли певний товар виробляє і продає тільки одна фірма. В даному випадку має місце *монополія*.

Для країн з високорозвинутою ринковою економікою характерним є існування чистої або різних видів недосконалої конкуренції (залежно від галузей). І навпаки, в економічному житті нашої країни ключову роль відіграють монополії. Наприклад, у машинобудуванні близько 70% підприємств є абсолютними монополістами. Тому демонополізація економіки сьогодні є першочерговим завданням на шляху до ефективно діючого конкурентного ринку.

Ринкова економіка може успішно функціонувати: якщо права її суб'єктів надійно захищаються законом; якщо їм відомі межі, в яких ініціатива не карається; якщо порушники правил гри несуть не тільки матеріальну, а, в ряді випадків, і кримінальну відповідальність.

Мають бути певний рівень економічної культури мас, сформовані конкретні навички життя за умов конкурентної боротьби:

психологічна стійкість на випадок поразки, невдачі, віра у свої сили і здібності, прагнення до їх розвитку.

Надто важливе значення мають навички людей до самоорганізації, для протидії різним негативним процесам, наприклад, для контролю за якістю продукції, боротьби з недобросовісними виробниками та продавцями товару. Тут зусилля суспільства і держави мають бути об'єднані. Держава регулює ринок за допомогою податків, витрат, різних методів управління. Вирізняються три економічні функції держави: забезпечення ефективності, справедливості й стабільності. Реалізації цих функцій здійснюються за допомогою різноманітних засобів та інструментів: через законодавство, податкову політику, систему державного ліцензування, регулювання ставки міжбанківського відсотка, нормативів обов'язкових грошових резервів та ін.

### *Запитання та завдання для обговорення*

1. Чи може бути ефективною економіка неринкового типу? Які характерні ознаки останньої?
2. Які проблеми не здатний розв'язати ринковий механізм? Чи можна говорити, що він має недоліки?
3. Що ви розумієте під інфраструктурою ринку? Як вона формується?
4. Чи можлива ринкова економіка без біржових інститутів?
5. Що характеризує взаємодія попиту й пропонування?
6. Яка роль держави за умов ринкової економіки?
7. Як визначається еластичність попиту й пропонування? Поясніть.

# Глава 7. ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ І КАПІТАЛ СФЕРИ ОБІГУ

## § 1. РИНКОВА ІНФРАСТРУКТУРА

### *Поняття ринкової інфраструктури*

Однією з важливих умов функціонування ринку є наявність добре розвинутої ринкової інфраструктури. Від того, наскільки добре вона розвинута залежить у кінцевому підсумку і ефективність функціонування ринкової економіки. У свою чергу за рівнем розвитку ринкової інфраструктури можна судити і про ступінь розвитку ринку, ринкових; відносин у тій чи іншій країні. Тому необхідною умовою дієвості ринкових відносин є створення відповідної інфраструктури ринку.

*Інфраструктура* — сукупність галузей і підприємств, зайнятих обслуговуванням суспільного виробництва. Розрізняють виробничу, соціальну і ринкову (сфери обігу) інфраструктуру.

*Інфраструктура ринку* — це система підприємств і організацій, які забезпечують рух товарів, послуг, грошей, цінних паперів, робочої сили.

Ринкова інфраструктура через свої елементи виконує такі основні функції: здійснює правове та економічне консультування підприємців і захист їх інтересів у державних і приватних структурах; забезпечує фінансову підтримку, кредитування, включаючи лізинг, аудит, страхування нових господарських формувань тощо; сприяє матеріально-технічному забезпеченню і реалізації продукції підприємств; регулює рух робочої сили; створює необхідні умови для ділових контактів підприємців; здійснює маркетингове, інформаційне та рекламне обслуговування і т. ін., що в кінцевому результаті забезпечує більш швидкий рух товарів і послуг від виробника до споживача.

### *Основні елементи ринкової інфраструктури*

Елементи ринкової інфраструктури, через які реалізуються її функції, можна згрупувати у три блоки: *організаційно-технічна* інфраструктура, куди входять товарні біржі та аукціони, торговельні дома і торгові палати, холдингові і брокерські компанії,

інформаційні центри та ярмарки, пункти прокату і лізингу, державні інспекції, різного роду асоціації підприємців і споживачів, транспортні комунікації та засоби оперативного зв'язку; *фінансово-кредитна* інфраструктура ринку, куди входять банки, фондові і валютні біржі, страхові та інвестиційні компанії, фонди профспілок та інших громадських організацій, тобто всі ті, хто може і займається мобілізацією тимчасово вільних ресурсів, перетворює їх у кредити, а потім і в капіталовкладення; *організаційно-дослідна* інфраструктура ринку включає наукові інститути, що вивчають ринкові проблеми, інформаційно-консультативні фірми, аудиторські організації, спеціальні навчальні заклади. Інститути та організації, що входять у цю інфраструктуру, вивчають динаміку ринкової ситуації, розробляють стратегію і тактику поведінки підприємців на ринку, прогнози для уряду і підприємців, моделюють наслідки тих чи інших рішень, консультують, залагоджують конфлікти між партнерами, готують економістів, менеджерів і спеціалістів з маркетингу.

Крім *загальної* інфраструктури, яка обслуговує весь обсяг ринкових відносин, існує *спеціалізована* інфраструктура, яка забезпечує ефективне функціонування окремих ринків: товарів, капіталів, праці та ін. Так, ринок капіталу обслуговують фондові біржі, страхові та аудиторські компанії, брокерські контори, комерційні банки, інноваційні фонди, інвестиційні фонди регіонального регулювання, страховий нагляд, інспекції з контролю за цінними паперами, валютні біржі; ринок товарів — товарні біржі, торговельні дома та торгово-посередницькі фірми, брокерські контори, комерційні центри бізнесу, лізингові компанії, аукціони, ярмарки, державні резерви і страхові фонди, державні інспекції із цін і стандартів; ринок праці — біржі праці, центри підготовки кадрів, державні фонди сприяння зайнятості, підприємництва, пенсійні фонди, фонди зайнятості.

## § 2. ПОЗИЧКОВИЙ ПРОЦЕНТ. БАНКИ

### *Сутність позичкового капіталу*

Чільне місце в інфраструктурному забезпеченні ринку посідає позичковий капітал сфери обміну та установи, що здійснюють його функціонування. *Позичковий капітал сфери обміну* — це

*грошовий капітал, що надається в позику його власником іншому власник-підприємцю на певний час, на умовах повернення, за плату у вигляді процента.*

На відміну від лихварської позики грошовий капітал є позичковим у руках кредитора (власника грошей) і промисловим та торговельним — у руках промисловця і торговця. Загальна формула руху позичкового капіталу  $G - G_1$ . Позичковий капітал у формі грошового обслуговує промисловий і торговельний капітал, поповнюючи їх грошові ресурси, яких не вистачає. Збільшення маси капіталу за рахунок капіталізації прибутку відбувається у сфері виробництва. Підприємець сфери виробництва “ділиться” часткою прибутку з кредитором, використовуючи його грошові кошти як виробничий ресурс — капітал.

У процесі використання грошей як ресурсу у формі капіталу він виступає як капітал-власність і капітал-функція, що приносить доходи у формі відповідно позичкового процента і підприємницького прибутку.

Отже, прибуток на позичковий капітал, який створюється у сфері виробництва, розпадається на дві частини: на процент, що виступає у формі ціни капіталу як ресурсу, і цю частину отримує капіталіст-власник; та на підприємницький прибуток, який отримує капіталіст-функціонер за виробниче використання цього ресурсу.

### ***Банки і банківська система***

Посередником між капіталістом-власником виступає банк, який забезпечує формування і рух грошового капіталу.

*Банк — це фінансова установа, яка акумулює тимчасово вільні грошові кошти (вклади), надає їх у тимчасове користування у формі кредиту (позики), виступає посередником у взаємних платежах і розрахунках між підприємствами, установами або окремими особами, регулює грошовий обіг у країні, включаючи випуск (емісію) нових грошей.*

Усі банки як фінансові установи організаційно і функціонально упорядковані в *банківську систему* — сукупність різних видів національних банків і кредитних установ, що діють у межах грошово-кредитного механізму.

Банківська система країни включає:

- 1) центральний банк;
- 2) комерційні банки, у тому числі: ощадні, інвестиційні, іпотечні та інші спеціалізовані банки.

Кожний елемент банківської системи відіграє важливу роль у життєзабезпеченні ринкової системи. *Основне призначення банків — посередництво в переміщенні грошових засобів від кредиторів до позичальників і від продавців до покупців грошових ресурсів.*

Мета комерційних банків — одержання прибутку. Вони мають, як правило, універсальний характер, створюються у формі пайових або акціонерних. Акціонерні банки можуть бути відкритого і закритого типів.

Комерційні банки успішно працюють за дотримання відповідних принципів:

- робота в межах реальних ресурсів;
- повна економічна самостійність і відповідальність;
- взаємодія з клієнтами на ринкових засадах;
- регулювання діяльності економічними методами і в межах закону.

Комерційні банки виконують такі функції:

- створення грошей;
- посередництво в кредиті;
- стимулювання нагромаджень господарськими суб'єктами;
- посередництво в платежах і забезпечення розрахунково-платіжного механізму;
- посередництво в операціях із цінними паперами.

Крім банків до інфраструктурних ланок функціонування позичкового капіталу входять страхові компанії і пенсійні фонди, а також всілякі інвестиційні компанії, фінансові компанії, спеціалізовані фонди, тобто всі ті, хто бере участь у формуванні і функціонуванні позичкового капіталу.

Вони все більшою мірою стають джерелом довгострокового кредитування, вступаючи в конкурентну боротьбу на ринку капіталів. Усі фінансово-кредитні інститути мають комерційний характер, тобто здійснюють свою діяльність з метою одержання прибутку.

Прибуток як надлишок авансованої вартості створюється у виробничій сфері. Але оскільки грошовий позичковий капітал бере участь у створенні цього надлишку, то його власник одержує певну частку прибутку у формі процента.

### *Сутність позичкового процента*

Позичковий процент — це вартість послуги, яка надається кредитором позичальнику (клієнту), у вигляді надання йому за плату певної суми грошей на обумовлений термін. Обчислюється



позичковий процент у відсотках до суми кредиту, виходячи з розрахунку користування кредитом протягом року. Рівень процента залежить від розміру та забезпечення позики, строків користування, форми кредитування і ступеня кредитних ризиків.

Норма процента являє собою відношення річної суми процента до вартості позичкового капіталу. Норма процента в умовах досконалої ринкової конкуренції не може бути вищою від норми прибутку, яка забезпечується використанням позичкового капіталу. Процент як плата за користування позичковим капіталом є його ціною, а тому, як ціна на будь-який товар на ринку, він залежить від попиту і пропозиції на позичковий капітал.

Банківська система є складовою кредитно-банківської системи і виконує основну функцію кредитування.

### *Кредит, його функції і форми*

*Кредит* — форма руху позичкового капіталу, тобто грошового капіталу, що надається в позику. За своєю сутністю він є позичкою в грошовій або товарній формі на умовах повернення зі сплатою процента і характеризує відносини між кредитором і позичальником.

Кредит, виражаючи відносини між кредитором і позичальником, забезпечує при цьому трансформацію вільного грошового капіталу в позичковий. Необхідність кредиту в ринковій економіці обумовлена самою природою капіталу, закономірностями його кругообігу і обігу в процесі відтворення. У процесі кредитування відбувається рух тимчасово вільних коштів до господарських суб'єктів, які їх потребують.

Кредит необхідний як еластичний механізм, призначений для переливання вільного капіталу з одних галузей в інші і зрівняння норми прибутку між ними. Крім того, кредит дозволяє долати обмеженість індивідуального капіталу на шляху його зростання як складової суспільного капіталу. Кредит виконує такі функції: акумулює і мобілізує грошовий капітал; перерозподіляє грошовий капітал; сприяє скороченню витрат обігу; прискорює концентрацію і централізацію капіталу; є інструментом регулювання економіки. Організація кредитних відносин будується на додержанні принципів повернення, строковості, матеріального забезпечення, платності.

Кредит існує в певних формах:

- *комерційний* — продаж товарів у борг з відстрочкою платежу; знаряддя — вексель, що оплачується через банк;

- *банківський* — надається банками та іншими кредитно-фінансовими установами, які мають ліцензію, різним господарським суб'єктам у формі грошових позик;
  - *споживчий* надається банками, фінансово-кредитними установами і торговими підприємствами приватним особам для оплати товарів довгострокового користування;
  - *іпотечний* — під заставу землі;
  - *державний* — позичальник — держава; кредитор — населення і приватний бізнес;
  - *міжнародний* — між державами в грошовій або товарній формі.
- Серед усіх форм кредиту центральне місце посідає банківський кредит.

### ***Банківський прибуток***

Діяльність комерційних банків спрямована на отримання прибутку. *Банківський прибуток являє собою різницю між процентами на вкладений капітал і виплатою процентів за позиками.* Результативність роботи комерційного банку визначається *нормою банківського прибутку* — відношенням чистого прибутку до власних коштів (власного капіталу) банку.

## **§ 3. КАПІТАЛ У СФЕРІ ТОРГІВЛІ. ТОРГОВИЙ ПРИБУТОК**

### ***Суто торгового капіталу***

У результаті суспільного поділу праці торгівля починає відігравати самостійну функцію життєзабезпечення суспільства через надання певних послуг споживчого і виробничого характеру, що потребує певних ресурсів. Це формує торгівлю як самостійну сферу підприємницької діяльності.

*Капітал як ресурс набуває форми торгового капіталу, якщо він забезпечує рух продукту від виробника до споживача.* Функцією торгового капіталу є обслуговування процесу купівлі і продажу товарів. Торговий капітал історично передусє капіталістичному способу виробництва. Він існував у рабовласницькій і феодалній формаціях і виступав як незалежна і самостійна форма капіталу.

Торговий капітал мав прогресивне значення в докапіталістичних формаціях. Він був тією ланкою, що забезпечувала еко-

номічний зв'язок між виробниками і споживачами. Торговий капітал розкладав натуральне господарство феодального суспільства, прискорював перетворення натурального господарства в товарне, активно сприяв розвитку ринку. Торговий капітал концентрував грошові ресурси в руках приватних осіб і цим готував одну з умов виникнення промислового капіталу.

З розширенням виробництва для реалізації товарів стає необхідним досить розвинутий ринок. Промисловець повинен більш чітко стежити за складним механізмом обігу, ураховувати стан ринку та динаміку цін, тримати торгових агентів тощо. Усе це вимагає додаткових витрат. Тому створюється необхідність в особливій групі капіталістів, які використовували б свої капітали виключно для обслуговування обігу промислового капіталу, — в торговцях. Промисловець тепер уже може не займатися реалізацією, доведенням товару до споживача. Цією справою займається торговець. Виникає поділ праці між промисловим і торговим капіталом, між промисловцем і торговцем. Функціонування торгових підприємств вимагає залучення ресурсів у формі капіталу, праці, підприємницького таланту, тому витрати у сфері торгівлі не мають принципових відмін від сфери виробництва.

*Витрати підприємства сфери обігу, пов'язані з реалізацією продукції, називаються витратами обігу.* Витрати обігу поділяються на постійні і змінні, зовнішні і внутрішні, економічні і бухгалтерські.

### ***Торговий прибуток***

Підприємницька діяльність передбачає одержання прибутку, який виступає у формі торгового прибутку. Торговий прибуток — це дохід, який отримують підприємства оптової і роздрібною торгівлі. Його можна розглядати дwoяко:

1) як різницю між загальним виторгом від продажу товарів і бухгалтерськими витратами обігу. У цьому разі торгове підприємство одержує бухгалтерський прибуток;

2) як різницю між загальним виторгом і економічними витратами обігу. При цьому торговельне підприємство може отримати економічний (чистий) прибуток і такі складові доходу підприємства, як нормальний підприємницький прибуток, умовний процент на власний капітал, умовну ренту від власної земельної ділянки та умовну заробітну плату торгового підприємця.

З розвитком торгового капіталу торгівля стає відокремленою на основі суспільного поділу праці галуззю економіки, що здійс-

нює посередницьку діяльність з купівлі-продажу товарів і надання послуг.

Залежно від сфери функціонування торгового капіталу весь ринок ділиться на внутрішній і зовнішній; відповідно до цього існує внутрішня і зовнішня торгівля. Внутрішня торгівля обслуговує економічні зв'язки на національному (внутрішньому) ринку.

### *Оптова і роздрібна торгівля*

За стадіями руху товарів розрізняють оптову і роздрібну торгівлю. *Оптова торгівля здійснює посередницькі функції між промисловими і роздрібними торговцями.* Вона пов'язує між собою райони виробництва товарів з районами їх споживання, організує реалізацію товарів, вироблених у промисловості і сільському господарстві, формує замовлення виробництву і забезпечує постачання товарів роздрібній торгівлі.

Особливістю оптової торгівлі є те, що оптовий торговець має справу не зі звичайними споживачами, а із промисловцями і роздрібними торговцями. Крім того це великі масштаби торгових угод, тобто товари продаються не одиницями, а великими партіями. Тому оптовик веде, головним чином, спеціалізовану торгівлю, він торгує яким-небудь одним видом товару: вугіллям, залізом, хлібом, лісом.

Різновидом оптової торгівлі є товарна біржа. На біржі немає товарів. Угоди здійснюються за встановленими стандартами і зразками товарів. Об'єктом біржової торгівлі не можуть бути товари з різними індивідуальними особливостями, а лише однорідні за своїми властивостями масові товари, такі як пшениця, спирт, кава, вовна і т. п. На біржах часто продаються товари, які є в інших місцевостях. Так, на Лондонській біржі можуть бути продані американська бавовна, канадська пшениця, бразильська кава тощо. При цьому можуть бути продані ще не вироблені товари, наприклад, зерно або бавовна майбутнього врожаю. Концентрація оптової торгівлі на біржах сприяє вирівнюванню цін на різних ринках.

### *Роздрібна торгівля*

*Роздрібна торгівля — це реалізація товарів безпосередньо споживачам.* Роздрібна торгівля відрізняється від оптової тим, що через роздрібне торгове підприємство реалізуються товари в різноманітному асортименті одинично або невеликими партіями. Роздрібна торгівля на ранніх стадіях розвитку капіталізму здійс-

*Привілейовані акції дають власникові переважне право на одержання дивідендів, а також на пріоритетну участь у розподілі майна акціонерного товариства в разі його ліквідації. Власники привілейованих акцій не мають права брати участь в управлінні акціонерним товариством, якщо інше не передбачене його статутом.*

*Ціна, за якою продаються і купуються акції, називається курсом акцій. Курс звичайних акцій безпосередньо залежить від прибутку акціонерного товариства: чим він більший, тим вищий курс акцій. Другим фактором, що впливає на курс акцій, є норма позичкового процента: якщо він більший, то нижчий курс акцій, і навпаки. Тобто курс акцій прямо пропорційний доходу, який вони приносять, і обернено пропорційний нормі позичкового процента, тобто*

$$\text{Курс акції} = \frac{\text{Дивідент}}{\text{Позичковий процент}} \times 100\%.$$

Крім того, на курс акцій впливає також співвідношення, що складається між попитом на акції і їх пропонуванням. Курс акцій залежить від стану справ та рентабельності виробництва у відповідному товаристві. Якщо воно розвивається стабільно, прибуток і рентабельність його високі, то це за інших рівних умов веде до підвищення курсу акцій.

Розрізняють *номінальну ціну акції і ринкову (або курсову) ціну*. Номінальна ціна записується на акції під час її випуску. Курс акцій і є ринковою ціною, за якою вони продаються і купуються в даний момент.

*Облігація* — це цінний папір, що засвідчує внесення її власником грошових коштів і підтверджує зобов'язання відшкодувати йому номінальну вартість цього цінного папера в передбачений строк з виплатою фіксованого процента (якщо інше не передбачене умовами випуску).

*Казначейські зобов'язання України* — це вид цінних паперів на пред'явника, що розміщуються виключно на добровільних засадах серед населення, засвідчують внесення їх власниками грошових коштів до бюджету і дають право на одержання фіксованого доходу. Випускаються такі види казначейських зобов'язань: довгострокові — від 5 до 10 років; середньострокові — від 1 до 5 років; короткострокові — до одного року.

*Ощадний сертифікат* — це письмове свідоцтво банку про депонування грошових коштів, яке засвідчує право власника на

одержання після закінчення встановленого строку депозиту процентів за ним.

*Вексель* — це цінний папір, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця сплатити після настання строку визначену суму грошей власнику векселя.

### *Фондова біржа і ринок цінних паперів*

Необхідність торгівлі цінними паперами породила механізм, що називається фондовим ринком. Важливим його елементом є фондова біржа, що являє собою основну і найбільш ефективну організаційну форму ринку цінних паперів. Згідно з чинним законодавством України фондова біржа є акціонерним товариством, яке зосереджує попит і пропонування цінних паперів, сприяє формуванню їх біржового курсу та здійснює свою діяльність відповідно до законів України, статуту і правил фондової біржі.

Правові норми країн з розвиненими ринковими відносинами розрізняють два ринки цінних паперів: первинний, позабіржовий, і вторинний, біржовий (фондовий) ринок цінних паперів. Крім того, виділяють загальнонаціональні, регіональні та місцеві ринки цінних паперів.

Розвиток ринку цінних паперів потребує створення широкої мережі фінансових посередників — інвестиційних фондів і компаній, довірчих товариств, холдингових, страхових компаній і різних консультаційних фірм. В розвинутих європейських країнах намічається тенденція до побудови і розвитку централізованого ринку цінних паперів, так званого “прозорого” ринку. Україна пішла саме цим шляхом, узявши за приклад французьку модель.

### *Валютна біржа*

Валютна біржа — це організаційно оформлений регулярний ринок, на якому відбувається торгівля валютою на основі співвідношення попиту і пропонування. Як самостійна структура валютна біржа широко функціонувала в період домонополістичного капіталізму. У сучасний період операції з іноземною валютою зосереджені переважно у великих банках. Лише в деяких країнах збереглися валютні біржі як самостійні структури (наприклад, у ФРН, Франції).

В Україні статус валютної біржі надано Українській фондовій біржі (м. Київ). Валютна біржа може здійснювати такі операції: укладати угоди зі своїми членами та організовувати двосторонні

угоди між ними на купівлю і продаж іноземної валюти за ринковим курсом; організувати розрахунки в іноземній і в національній валютах в угодах, які укладені на біржі; визначати поточний ринковий курс іноземної валюти до національної; організувати операції центрального банку з підтримання курсу національної валюти.

Членами валютної біржі можуть бути комерційні банки, яким видані ліцензії на проведення валютних операцій, а також фінансові установи, яким чинним законодавством надане право на проведення валютних операцій. Операції з купівлі і продажу валюти безпосередньо на біржі мають право здійснювати тільки її члени, які діють від свого імені та за свій рахунок чи за рахунок своїх клієнтів, якими можуть бути національні підприємства, а також уповноважені банки — не члени біржі.

#### *Запитання та завдання для обговорення:*

1. Назвіть функції ринкової інфраструктури.
2. У чому полягає відмінність організаційної інфраструктури ринку від фінансово-кредитної?
3. Загальна формула руху грошового позичкового капіталу  $G - G'$ . Поясніть джерело різниці  $G' - G$ .
4. Чим зумовлена різниця між капіталом-власністю і капіталом-функцією?
5. Поясніть економічну природу позичкового процента.
6. Які функції виконує кредит?
7. У чому полягає різниця між центральними банками і комерційними банками?
8. Який капітал належить до торгового капіталу? Чому?
9. Що таке витрати обігу?
10. Поясніть структуру торгового прибутку.
11. Що являють собою цінні папери?

# Глава 8. ДОМОГОСПОДАРСТВА ЯК СУБЕ'КТИ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

## § 1. ДОМОГОСПОДАРСТВА ЯК СУБЕ'КТИ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

### *Сутність домогосподарства*

Як вже розглядалось раніше, в сучасних цивілізованих країнах світу найбільш прогресивною суспільною системою вважається змішана економіка. Вона передбачає співіснування в межах однієї держави різних економічних секторів. Одним з таких секторів є домашні господарства.

Сьогодні інтерес до них посилюється як з боку науковців, так і з боку практиків. Візьмемо хоча б для прикладу той факт, що нині спостерігаються надзвичайно високі темпи зростання питомої ваги продукції особистих підсобних господарств у сукупному сільськогосподарському продукті. З утвердженням товарних відносин і плюралізму форм власності роль домашніх господарств у економічному розвитку все більше зростає. На сучасному етапі, коли в Україні відбувається перехід до ринкової системи господарювання, домашні господарства мають посісти чільне місце в економічній політиці держави.

Для вивчення теми важливе значення має з'ясування суті поняття “домогосподарство”. У вітчизняній навчальній літературі немає визначення цього терміна. Така ситуація склалась не випадково, адже в різних культурах практично не існує єдиного поняття, яке б визначало термін “домогосподарство”. Виникають труднощі з розумінням сумісного проживання, власності, загального доходу, відтворювальних відносин. Для остаточного з'ясування суті категорії “домогосподарство” найкраще звернутись до її трактування в матеріалах ООН. Згідно з рекомендаціями *домогосподарство* визначається як “*особа або група осіб, поєднаних з метою забезпечення всім необхідним для життя*”, тобто об'єднаних спільним веденням господарства.

Поняття “домогосподарство” ні в якому разі не слід ототожнювати з поняттям “сім'я”. Сім'я — це сукупність осіб, що живуть разом, пов'язаних родинністю та спільним бюджетом.



Відповідно до системи національних рахунків ООН до домашніх господарств відносять домашню прислугу та населення, яке перебуває в різних колективах: вихованці будинків дитини та інтернатів, військовослужбовці строкової служби, інваліди в будинках інвалідів, ув'язнені та ін. В Україні налічується 13,2 млн домогосподарств, які є дуже важливою складовою приватного сектору країни.

Термін “домогосподарство” більш чітко прив'язаний до територіальних меж окремої господарської одиниці, включає членів домогосподарства, що не є родичами, і передбачає існування економічних відносин власності всередині домогосподарства та виробничих відносин (якщо вони існують). *Важливо уявити домогосподарство як основну одиницю соціального і біологічного відтворення, пов'язану із соціально-економічною макроструктурою.*

### *Функції домогосподарств*

З'ясувавши основний зміст категорії домогосподарства, можна перейти до розгляду функцій домогосподарств, тієї ролі, яку вони виконують в економічному розвитку суспільства. Перш за все в будь-якій економіці *домашні господарства є постачальниками ресурсів*. Виникає питання, які саме ресурси домогосподарства можуть давати країні? У першу чергу — це робоча сила людини, її особиста праця. Кожен господарник, працюючи на підприємстві чи в установі, а також виробляючи власну продукцію та реалізуючи її на ринку, приносить користь державі, забезпечуючи її *ресурсом праці*.

Внесок домогосподарників у ресурсний потенціал суспільства не обмежується працею. Згідно із Законом України “Про власність” кожен громадянин України може мати в індивідуальній власності майстерні, малі підприємства у сфері побутового обслуговування, торгівлі, громадського харчування, землю, житлові будинки і господарські будівлі, машини, обладнання, транспортні засоби, сировину, матеріали та ін. Застосовуючи майно, що є в особистому розпорядженні, з метою виробництва товарів, *домовласник ставить на службу інтересам суспільства* такий важливий економічний ресурс, як *капітал*.

Крім праці та капіталу *домогосподарства можуть постачати і грошові ресурси*, які необхідні для організації суспільного виробництва. Вони купують акції великих промислових корпорацій і банків, кладуть гроші на ощадні рахунки, придбавають облігації.

Даючи економічну оцінку домашнім господарствам, слід проаналізувати не тільки функції, які вони виконують у суспільстві, а і їх сумарні доходи та розподіл.

## § 2. ДОХОДИ ДОМОГОСПОДАРСТВ ТА ЇХ РОЗПОДІЛ

### *Доходи домогосподарств та їх джерела*

Щоб домогосподарства успішно виконували свої функції, вони повинні отримувати певний обсяг доходів за рахунок певних джерел. Звідки домогосподарства можуть отримувати грошові кошти у своє розпорядження? Відповідь на поставлене запитання вже дана частково в даній темі. *Головне джерело доходів — це доходи від ресурсів, які домогосподарства поставляють суспільному виробництву, або ж доходи від факторів виробництва.* Але цим не вичерпуються доходи, що отримують домогосподарства, слід враховувати також трансферти.

*Трансфертні платежі — це всі виплати, які відповідають реальному економічному внеску домогосподарства, але не еквівалентні виробничим витратам.*

Статистика України виокремлює такі *статті доходів* населення:

- ◆ оплата праці членів сім'ї;
- ◆ пенсії, стипендії, допомоги, субсидії, дотації на путівки до санаторно-курортних установ для дорослих і дітей, на утримання дітей у дошкільних закладах;
- ◆ надходження від особистого підсобного господарства;
- ◆ дохід з інших джерел.

Структура доходів населення за джерелами досить різноманітна і залежить від структури суспільних відносин країни, рівня розвитку продуктивних сил.

Отже, сукупний дохід домогосподарства — це вся сума доходів, які воно отримує в грошовій чи натуральній формі з будь-яких джерел.

Сукупний дохід домогосподарства не повинен бути нижчим, за *прожитковий мінімум*, тобто нижчий ніж *вартість набору товарів і послуг, розрахований за нормами і нормативами споживання і забезпеченості населення першочерговими життєвими засобами.* Прожитковий мінімум використовується для встановлення мінімаль-

ного рівня доходів сімей, а також мінімальних розмірів заробітної плати, пенсій, стипендій та інших соціальних виплат і пільг.

Для оцінки доходів населення, крім прожиткового мінімуму має враховуватись і *оптимальний споживчий бюджет* — *вартість набору життєвих засобів, розрахована за нормами і нормативами споживання, які задовольняють розумні раціональні потреби людей*. Цей показник використовують для оцінки досягнутого рівня життя населення і вибору найбільш ефективних шляхів його підвищення.

### *Розподіл доходів між домогосподарствами*

Даючи економічну оцінку домашнім господарствам, слід проаналізувати не тільки джерела їхніх доходів, а й розподіл їх між собою. Розподіл доходів дає змогу отримати уявлення про рівень життя в країні, вирішення соціальних проблем, спосіб існування пануючої соціально-економічної системи. Кожному типу суспільства відповідають певні принципи розподілу доходів. Історія знає розподіл за працею, капіталом, власністю, факторами виробництва. У змішаній економіці всі ці форми співіснують, переплітаються, взаємодіють між собою, їх удосконалення сприяє підвищенню суспільного добробуту.

У вивченні проблем розподілу доходів зарубіжна економічна наука виділяє два основних підходи: *функціональний розподіл доходів* та *особистий розподіл доходів*. Перше означає, що грошовий дохід країни поділяється на заробітну плату, ренту, процент і прибуток. Тобто сукупний дохід суспільства розподіляється відповідно до функцій, які виконують отримувачі доходів. *Заробітна плата виплачується за роботу; рента і процент — за ресурси, що перебувають у чийсь власності; прибуток надходить до власників підприємств.*

*Особистий розподіл доходів пов'язаний зі способом, за допомогою якого сукупний дохід суспільства розподіляється серед окремих домогосподарств.*

Розуміння як функціонального, так і особистого розподілу доходів є ключовим моментом в оцінці ролі домогосподарств у економіці. Статистичні дані свідчать про значну нерівність розподілу особистих доходів населення. Подібна тенденція спостерігається і в Україні.

Питання нерівномірності розподілу доходів становить одну з фундаментальних проблем зарубіжної економічної науки. Таке

явище пояснюється різними причинами: здібності кожної окремо взятої людини, здобута освіта, види діяльності. Основу для нерівномірного розподілу доходів створюють: володіння нерухомістю, засобами виробництва, сільськогосподарськими угіддями тощо; становище на ринку; інші фактори, а саме — щасливий випадок, наявність особистих контактів із членами уряду, сила політичного впливу, дискримінація і т. ін. Вітчизняні економісти все більше переконуються в тому, що надто високу диференціацію в доходах населення України обумовлюють не тільки перелічені причини, а й труднощі економічного характеру, з якими доводиться стикатися Україні сьогодні, загальним низьким рівнем життя основної частини населення.

### § 3. ВИТРАТИ НА СПОЖИВАННЯ. ЗАОЩАДЖЕННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ

#### *Витрати на споживання*

Після аналізу категорії “доходи домогосподарства” та їх розподілу доцільно було б перейти до розгляду поняття “витрати домогосподарства”. Вивчення цих двох понять є нероздільним. Якщо розподіл доходу домогосподарства уявити в загальних рисах, то постає досить ясна картина. Частина доходу надходить державі у вигляді особистого прибуткового податку, а залишок розподіляється на витрати на споживання і заощадження.

*Споживання домогосподарства — це придбання товарів особистого користування, тобто купівля продуктів харчування, одягу, взуття, меблів, предметів культури і побуту, автомобілів, витрати на соціально-культурні та побутові послуги.*

Споживчі витрати можуть бути класифіковані по-різному, наприклад, поділені на товари та послуги. Так, міністерство торгівлі США ділить споживчі витрати на такі групи:

- 1) *витрати на товари довгострокового користування*, тобто такі, які служать більше ніж один рік: автомобілі, персональні комп'ютери, магнітофони, телевізори, холодильники тощо;
- 2) *витрати на товари короткострокового користування* — такі, що служать менше ніж один рік: продукти харчування та більшість предметів одягу;
- 3) *витрати на послуги*: лікаря, перукаря, установ освіти, культури та ін.

## *Витрати на споживання і поведінка споживачів*

Розглядаючи споживання, корисно ознайомитися з деякими закономірностями, що йому притаманні в ринковій економіці. Витрати домогосподарства на споживання пов'язані з попитом та з такими явищами, як ефект доходу, ефект заміщення, споживчий надлишок, максимізація корисності.

### *Ефект доходу*

Якщо грошовий дохід домогосподарства є сталим, то збільшення ціни для нього рівнозначне зменшенню його реального доходу або купівельної спроможності. Точніше, *ефект доходу означає вплив зміни ціни на реальний дохід споживачів.*

Якщо ціна зростає, а грошові доходи залишаються сталими, то реальні доходи домогосподарств зменшуються, і вони купують менше товарів. Навпаки, за зниження цін попиту реальні доходи домогосподарств за сталості їх доходів зростатимуть.

### *Ефект заміни*

Перший фактор, що пояснює зменшення споживання домогосподарств із підвищенням цін, є цілком очевидним. Але одну і ту саму потребу можна задовольняти не одним, а декількома продуктами, кожен з яких відіграє роль замітника. Поняття граничної корисності допомогло пояснити фундаментальний закон поступового спадання попиту. Однак протягом останніх десятиліть економісти розвинули альтернативний підхід до аналізу попиту — підхід, за яким навіть немає згадки про граничну корисність.

Аналіз споживання вимагає знань про ефект заміни (заміщення). Отже, якщо лосось став дорожчим продуктом харчування, то домогосподарства будуть менше купувати лосося і більше картопа чи ляща. Так само і зі зменшенням ціни на відеокасети відносно квитків у кіно — споживачі шукатимуть більше розваг за нижчу ціну. Загалом *ефект заміни полягає в тому, що коли ціна на товар зростає, то споживачі намагаються замінити цей товар іншим, аби отримати бажане за найнижчу ціну.*

Домогосподарства чинять так, як і підприємства, коли зростання ціни на певний фактор виробництва змушує їх замінювати дорогі фактори виробництва більш дешевими. Домогосподарства, заміщуючи дорогі товари дешевими, купують задоволення за менші витрати.

### Споживчий надлишок

Аналіз закону спадної корисності показує, що існує розрив між загальною корисністю блага і його ринковою вартістю, що виражається додатковою вигодою для домогосподарства, або *споживчим надлишком*. Ця вигода виникає, бо споживач отримує більше ніж платить унаслідок дії закону спадної граничної корисності. Споживачі платять одну ціну за кожну одиницю продукту. Отже, вони платять за кожну одиницю стільки, скільки коштує остання одиниця.

На рис. 8.1 зображено графік граничної корисності води "Оболонь". Спально-ступінчастий попит на воду відображає спадну граничну корисність води. Бачимо, наскільки великим є надлишкове, або додаткове, задоволення від попередніх одиниць для господарства, оскільки ціна пляшки води коштує лише 1 грн. Підсумувавши всі затемнені на графіку додаткові вигоди від першої до восьмої одиниці отримуємо загальну додаткову вигоду в 3 гривні під час покупки, води. Отже, домогосподарство отримує додаткову вигоду від усіх перших одиниць товару.

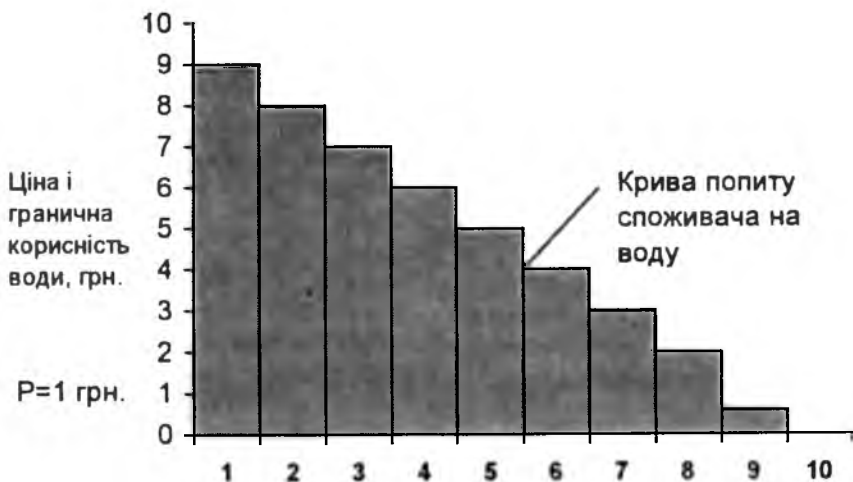


Рис. 8.1. Додаткова вигода (споживчий надлишок для домогосподарства)

### *Максимізація граничної корисності*

Домогосподарство як споживач намагається максимізувати свою корисність або величину задоволення, які є наслідком покупки споживчих товарів. Домогосподарство як покупець повинне так упорядкувати своє споживання, щоб кожен окремий товар приносив йому однакову граничну корисність на кожну витрачену гривню. У такій ситуації члени домогосподарства матимуть максимальне задоволення або корисність від закупок товарів.

Головна умова максимального задоволення корисності така: споживач зі сталим доходом за таких ринкових цін досягне максимального задоволення або корисності, якщо гранична корисність останньої гривні, витраченої на певний товар, є такою самою, як і гранична корисність останньої гривні, витраченої на будь-який інший товар. Середня гранична корисність на гривню всіх товарів за стану рівноваги для споживача називається *граничною корисністю доходу*.

Цю фундаментальну умову стану рівноваги для споживача (домогосподарства) П. Самуельсон запропонував визначати у вигляді формули:

$$\frac{\text{Гранична корисність товару 1}}{\text{Ціна}_1} = \frac{\text{Гранична корисність товару 2}}{\text{Ціна}_2} = \frac{\text{Гранична корисність товару 3}}{\text{Ціна}_3} = \text{Гранична корисність на гривню доходу}$$

(Див.: Самуельсон П. Экономика. Вводный курс: Пер. с англ. — М., 1964. С. 431.)

Цим правилом максимізації корисності керується на ринку кожен споживач, купуючи товари.

### *Заощадження*

Тепер доцільно з'ясувати суть терміна “заощадження”. Дохід, що залишається у розпорядженні споживача після внесення податків та інших виплат, може використовуватись лише двома способами — або на заощадження, або на споживання.

*Заощадження* — це та частина доходу домогосподарства, що не сплачується у вигляді податку та не витрачається на купівлю товарів особистого споживання.

Причини для збереження доходу можуть бути найрізноманітнішими. Якщо зробити спробу ці причини класифікувати, то їх

можна розділити на дві групи. Одна група — захист доходів, наприклад, прагнення забезпечити себе на “чорний день” у разі виникнення непередбачуваних обставин, бажання покращити взагалі фінансову забезпеченість своєї сім’ї та ін. Друга група причин — спекуляція на біржі, тобто зберігання частини доходу з метою витрачання його на придбання цінних паперів, щоб у майбутньому отримати прибуток від підвищення їх номінальної вартості.

У сучасній неокласичній теорії існує постулат про рівність заощаджень та інвестування. Це означає, що заощадження, які робить населення, повинні дорівнювати інвестиціям, що здійснюються фірмами. Тільки за даної умови попит на ринку дорівнюватиме пропонуванню, ситуація стане стабільною. Порухення ж наведеної рівності призводить до виникнення негативних явищ в економіці, до деформації ринкових структур.

Зважаючи на це звертаємо увагу ще на одну умову ринкової рівноваги: сукупні витрати повинні дорівнювати вартості виробленого продукту. Невиконання цієї умови у свою чергу призводить до негативних наслідків — до дефіциту або перевиробництва продукції на ринку.

Вивчення сукупного попиту, який формують витрати домогосподарств, дає орієнтир підприємцям у тому, яка продукція користується попитом на ринку, а яка — ні, які товари слід випускати, а які — ні. Існує окрема наука про вивчення попиту — маркетинг. Без знання її методик в сучасному світі не може обійтись жодне підприємство цивілізованої країни.

Вивченням сукупного попиту займаються не тільки великі корпорації, фірми, а й держава, для того щоб здійснювати ефективне регулювання економікою. Використовуючи різні інструменти, держава може впливати на сукупний попит, стимулюючи або звужуючи його, і за допомогою цього вирішувати проблеми безробіття, інфляції, стабілізації економічного зростання, забезпечення ефективної зайнятості.



### *Контрольні запитання і навчальні завдання*

1. У чому полягає сутність домогосподарства?
2. Визначіть економічні функції домогосподарства.
3. Яка роль домогосподарств України як постачальників виробничих ресурсів?
4. Використовуючи дані “Статистичного щорічника України за 2001 р.”, проаналізуйте диференціацію домогосподарств за доходами.
5. Назвіть основне джерело сукупного доходу домогосподарств в Україні.
6. Які складові споживання домогосподарств?
7. Поясніть сутність ефекту заміни для споживача.
8. Яка причина того, що споживач, купуючи товари, має змогу одержати споживчий надлишок?
9. Яким чином домогосподарство як покупець може забезпечити максимізацію граничної корисності?
10. Які чинники спонукають домогосподарства здійснювати заощадження?

# Глава 9. ПІДПРИЄМСТВО І ПІДПРИЄМНИЦТВ

## § 1. ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК СУБ'ЄКТ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

### *Сутність, функції і форми підприємництва*

*Підприємство* — первинна ланка суспільного поділу праці і водночас основна ланка народногосподарського комплексу, яка є товаровиробником і забезпечує процес відтворення на основі самостійності та самоокупності.

Як самостійні господарські одиниці підприємства користуються правами юридичної особи, тобто мають право розпоряджатися майном, одержувати кредит, укладати господарські договори з іншими підприємствами.

Підприємство виконує такі функції: *організаційну* — забезпечення виробництва товарів і послуг, їх реалізації; *відтворювальну* — інвестування капіталу на розвиток, оновлення, розширення всіх його підрозділів; *соціальну* — задоволення суспільних потреб споживачів, надання засобів існування для найманих робітників.

Підприємство необхідно розглядати з двох сторін: 1) організаційно-технічної — як певну єдність технічного комплексу (систем машин) і сукупного робітника; 2) соціально-економічної — як суб'єкта виробничих відносин і певну сукупність цих відносин, характер яких визначається власністю на засоби виробництва.

### *Форми і види підприємств*

Формування ринкової структури економіки приводить до появи різноманітних форм сучасних підприємств (суб'єктів господарювання), їх можна класифікувати за різними критеріями: (1) формами власності; (2) формами організації; (3) розмірами; (4) сферами діяльності.

Відповідно до *форм власності* розрізняють підприємства таких видів:

- *індивідуальне*, засноване на особистій власності, де використовується виключно особиста праця, самостійно здійснюється виробництво, весь дохід належить виробнику;
- *сімейне*, засноване на власності та праці членів однієї сім'ї;

- *приватне*, засноване на власності окремого громадянина з правом наймання робочої сили;
- *колективне*, засноване на власності трудового колективу підприємства, кооперативу або іншого статутного товариства, громадської та релігійної організації;
- *державне*, засноване на загальнодержавній (республіканській) власності;
- *комунальне* (муніципальне), засноване на власності адміністративно-територіальних одиниць;
- *спільне*, засноване на об'єднанні підприємств різних форм власності;
- *орендне* — підприємства різних форм власності, що їх держава на певних умовах і на певний час передає в користування трудовим колективам.

Відповідно до *форм організації* підприємства виступають як:

- ✓ *партнерство, або товариство* — форма організації підприємства, що базується на об'єднанні (пайовому, частковому) майна різних власників. Як правило, це закриті компанії, де зміна власників паїв відбувається лише за згоди більшості її членів. Дохід між членами товариства розподіляється пропорційно до паїв (після сплати податків і виділення засобів на нагромадження капіталу). Розрізняють такі види партнерства: повне товариство (товариство з необмеженою відповідальністю); товариство з обмеженою відповідальністю; змішане (командитне) товариство;
- ✓ *асоціації* — об'єднання, створені з метою постійної координації господарської діяльності (вони не повинні втручатися у виробничу або комерційну діяльність будь-кого з учасників);
- ✓ *корпорації (акціонерні товариства)* — об'єднання, створені на основі поєднання виробничих, наукових або комерційних інтересів. Вони належать до товариств з обмеженою відповідальністю, їх особливість полягає в тому, що їхній капітал утворюється у грошовій формі та поділяється на однакові за номінальною величиною і неподільні паї у вигляді акцій. Рішення приймаються тими акціонерами, які володіють *контрольним пакетом* акцій (50% + 1 акція — в Україні). Особливим видом сучасної корпорації є *холдингові компанії*, які виступають власниками контрольних пакетів акцій низки підприємств. Холдинг відносно останніх виступає материнською компанією, а компанії, акціями яких володіє холдинг, є від-

носно нього дочірніми. Такий механізм називають системою участі;

- ✓ *консорціуми* — об'єднання промислового та банківського капіталу на певний час для досягнення єдиної мети;
- ✓ *концерни* — об'єднання підприємств промисловості, наукових організацій, транспорту, банків, торгівлі тощо на основі повної фінансової залежності від одного або групи підприємців.

Функціонування ринкових відносин пов'язане з виникненням цілого ряду фірм, які обслуговують ринок. *Лізингові фірми* — це фірми, що надають кредити орендарю з правом користування певними об'єктами. Найпоширенішими об'єктами лізингу є транспортні засоби, обладнання, технології, ліцензії, “ноу-хау”, програмне забезпечення і т. ін. *Інноваційні фірми* впроваджують винаходи, науково-технічні розробки та послуги, реалізують різні проєкти. *Венчурні фірми* проводять комерційну апробацію науково-технічних розробок. Здебільшого вони виникають у наукомістких галузях економіки і працюють з вищим за середній рівнем ризику. *Брокерські (маклерські) фірми* виступають як посередники в торгівлі товарами та послугами, під час виконання біржових операцій з товарами та цінними паперами, а також фрахтування суден і страхування. Вони можуть надавати додаткові послуги для вивчення ринку, реклами, кредитування тощо. *Аудиторські фірми (контори)* за замовленням підприємств перевіряють їх фінансово-господарську діяльність, а також видають рекомендації щодо поліпшення справ.

У країнах з ринковою економікою помітна роль в економічному житті належить *фінансово-промисловим групам*. Вони здійснюють контроль над виробничо-розподільним циклом з одного центру. Це дає можливість сформувати потужні виробничі комплекси, які здатні конкурувати з найбільшими світовими компаніями.

### *Класифікація підприємств за розмірами*

Виробництво в ринковій економіці здійснюють у різних формах ділової організації: від мініатюрних майстерень, що перебувають в одноосібній власності, до гігантських акціонерних товариств, що панують у ринковій економіці. У промисловості України в 2001 р. діяло понад 47 тис. підприємств<sup>1</sup>, більшість з яких — малі.

<sup>1</sup> Див. Статистичний щорічник України. 2001 / Держкомстат України. — К., 2002. — С. 115.

За розміром підприємства розподіляють на малі, середні та великі. Перехід до ринкової економіки передбачає оптимальне поєднання великих, середніх і малих підприємств.

*До малих підприємств* українським законодавством віднесено підприємства з кількістю зайнятих 15–200 осіб залежно від галузі або виду діяльності. Малі підприємства засновуються на будь-якій формі власності та здійснюють діяльність у виробничій, комерційній, фінансовій, страховій та інших сферах. Малі підприємства відіграють важливу роль у ринковій економіці. Вони роблять її гнучкою, активно впливають на кон'юнктурні зміни, забезпечують насичення ринку товарами, послугами, сприяють послабленню монополізму. Особливо важливе значення цих підприємств — у розвитку сфери послуг і торгівлі. Через свою масовість малі підприємства забезпечують удвічі більшу зайнятість населення на нових робочих місцях, ніж великі підприємства.

*Середні підприємства* здійснюють виробництво невеликої, але стійкої номенклатури виробів у значних кількостях.

*Великі підприємства* виготовляють масову продукцію стабільного асортименту, здійснюють великомасштабне фінансування у розробку науково-технічних проєктів. Вони існують з багатьох причин, але найважливіші полягають у тому, щоб використати переваги, зумовлені зростанням масштабів виробництва. Ефективне виробництво потребує спеціалізованого устаткування, потужних складальних ліній, великих фабрик і заводів, поділу праці на величезну кількість вузьких операцій. Дослідження показують, що ефективно виробництво автомобілів передбачає продуктивність підприємства принаймні 300 000 штук на рік. Зараз ще не існує таких технологій, щоб кожен міг виробляти власну електроенергію, телевізори або комп'ютери у своєму дворі. До великих, як правило, відносять підприємства з кількістю зайнятих понад 1000 осіб.

Спорідненою функцією великих підприємств є мобілізація ресурсів для виробництва. Будівництво сталепрокатного стану коштує понад 1 млрд. грн., витрати в літакобудуванні можуть бути ще більшими. Звідки надходять такі кошти? За радянської соціалістичної системи підприємства часто фінансувалися з державного бюджету; на державному утриманні були наука і науково-конструкторські розробки. Сьогодні у приватнопідприємницькій українській економіці більшість коштів для виробництва фінансується з власних прибутків підприємств або використовуються гроші, позичені у фінансово-кредитних посередників.

Проте майже в усіх галузях поряд з великими підприємствами є технологічні й економічні можливості для існування середніх, малих і навіть мініатюрних підприємств.

Підприємства класифікують також за сферою, видом господарської діяльності. Зумовлене це тим, що існує суспільний поділ праці, відповідно до якого утворюються підприємства сільськогосподарські, промислові, будівельні, транспортні, фінансові, торговельні, наукові, сфери обслуговування. Виходячи з цього підприємства різних галузей можна згрупувати за *видом діяльності* на *виробничі, фінансові, посередницькі, страхові*.

## § 2. КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА І ЙОГО КРУГООБІГ

### *Капітал підприємства*

Сутність капіталу як економічної категорії розкривається в темі 13. Зауважимо, що засоби виробництва та обігові кошти функціонують як капітал за таких основних умов:

- ✓ приватної власності на засоби виробництва,
- ✓ відносин найманої праці та ринку праці,
- ✓ свободи підприємницької діяльності.

Термін “капітал підприємства” повинен асоціюватися з терміном “капітал капіталістичного підприємства”.

*Капітал капіталістичного підприємства — це засоби виробництва, інше майно та цінності, які обслуговують процес виробництва, а також просте і розширене відтворення підприємства.*

Хоч би яка була суспільна форма процесу виробництва на підприємстві, він у всякому разі має бути безперервним протягом досить тривалого періоду, тобто повинен періодично знов і знов пробігати одні й ті самі стадії. Тому всякий процес виробництва на підприємстві, який розглядається в постійному зв'язку і безперервному потоці свого відновлення, є водночас процесом відтворення.

Умови виробництва — це умови відтворення. Жодне підприємство не може безперервно виробляти, тобто відтворювати, не перетворюючи безперервно певної частини свого валового доходу знов у засоби виробництва або елементи нового виробництва. За інших рівних умов воно може відтворювати свій капітал або підтримувати його на незмінному рівні лише в тому разі, якщо засоби виробництва, тобто засоби праці, сировина і допоміжні

матеріали, спожиті протягом виробничого циклу, наприклад, року, заміщуються рівною кількістю нових екземплярів того самого роду і т. д. Це буде просте відтворення.

Якщо процес виробництва на підприємстві відновлюється у зростаючих масштабах, то це буде розширене відтворення. Якщо виробництво на підприємстві має капіталістичну чи соціалістичну суспільну форму, то і відтворення матиме таку саму форму. Ми розглядаємо капіталістичну форму відтворення, оскільки саме така форма і на дочатку ХХІ ст. залишається провідною в розвинутих країнах світу, у т. ч. і в Україні.

Розглядаючи процеси кругообігу і обороту капіталу, ми маємо на увазі наявність таких умов:

- (1) підприємство виробляє предмети споживання, наприклад хліб, тому його продукція реалізується на ринку споживчих товарів;
- (2) продукція підприємства користується попитом, тому воно має можливість щороку нарощувати обсяги виробництва і реалізації;
- (3) у галузі відсутні монополії й олігополії, тому діє принцип ринку чистої (досконалої) конкуренції;
- (4) продукція реалізується господарством за готівку, а не в кредит;
- (5) на ринку ресурсів завжди пропонується достатня кількість ресурсів, необхідна для здійснення на підприємстві простого і розширеного відтворення;
- (6) у тривалому періоді підприємство орієнтується на одержання нормального прибутку.

Капітал починає свій рух із грошової форми. Грошовий капітал  $G$  використовується на купівлю засобів виробництва  $Z_0$  і робочої сили  $pc$ , які поєднуються в процесі виробництва  $V$  і створюють новий товар  $T$ , після реалізації якого капіталіст одержує його вартість у грошовій формі  $G'$ .

У процесі кругообігу капітал проходить три стадії.

*Перша стадія:*  $G - T (P_c + Z_0)$  — купівля на ринку засобів виробництва і робочої сили (стадія обігу).

Розв'язуючи проблему купівлі ресурсів, підприємець чи менеджер має орієнтуватися на вимоги виробничої функції і підібрати таку комбінацію факторів виробництва, яка забезпечує виробництво певного обсягу з найменшими витратами.

Виробнича функція показує різні шляхи виробництва певного обсягу продукції. Декілька прикладів дозволять студентам зрозуміти, як підприємство визначає комбінацію факторів, щоб спів-

відношення між виторгом і валовими витратами було найсприятливішим. Наприклад, щоденний попит на хліб дорівнює 30 одиницям. Уважатимемо, що на ринку ціна одиниці кожного з факторів виробництва така: робочої сили — 2 грн., землі — 1 грн., капіталу — 3 грн. і підприємницького хисту — 3 грн. Припустимо, що кожну з 30 одиниць хлібин можна продати за 1 грн. За якої комбінації ресурсів хлібокомбінату вигідно виробляти хліб?

З даних табл. 9.1 видно, що з двох комбінацій ресурсів вигідним є 1-й варіант, за якого валові витрати становитимуть 26 грн. Отже, комбінація 1 — найменш витратний варіант виробництва даної кількості хліба.

Виходячи з цього підприємство купує на ринку ресурсів ( $G - G'$ ):  
 робочої сили — 4 одиниці, землі — 6 одиниць, капіталу — 2 одиниці, підприємницького хисту — 2 одиниці.

Таблиця 9.1

Витрати факторів і витрати виробництва для певного обсягу продукції

| Ресурси              | Ціна одиниці ресурсу, грн. | Комбінація факторів, од. |           |           |
|----------------------|----------------------------|--------------------------|-----------|-----------|
|                      |                            | Варіант 1                | Варіант 2 | Варіант 3 |
| Праця                | 2                          | 4                        | 2         | 4         |
| Земля                | 1                          | 6                        | 8         | ?         |
| Капітал              | 3                          | 2                        | 4         | ?         |
| Підприємницький хист | 3                          | 2                        | 2         | ?         |
| Валові витрати       |                            | 26                       | 30        | 7         |

Друга стадія: ...В...Г' — стадія виробництва, на якій створюються нові товари. Літера В означає процес виробництва, а літера Г — обсяг товару з такими витратами, що дають можливість одержати прибуток.

Припускаємо, що хлібокомбінат діє на конкурентному ринку, максимізує прибуток, який дорівнює валовому доходу (виторгу) мінус валові витрати. Максимізація прибутку передбачає, що підприємство ефективно здійснює виробничі операції і приймає зважені рішення на ринку ресурсів (купує ресурси за найнижчими



цінами і виробляє оптимальний обсяг продукції, щоб одержати максимум прибутку). Прибуток — це чисті надходження або фактичний заробіток підприємця. Він репрезентує величину, яку підприємство може реінвестувати в нові машини, верстати, технологічні лінії, будівлі тощо. Усі названі види діяльності, що ґрунтуються на прибутку, збільшують для його власника (чи власників) капітал підприємства.

Ринок чистої конкуренції є ринком великої кількості підприємств, що не впливають на ціни. А оскільки частка окремого хлібокомбінату на ринку хліба нескінченно мала, то крива попиту на його продукцію виглядає цілком горизонтальною або безмежно еластичною. За таких умов додатковий дохід, отриманий від кожної додаткової одиниці, є ринковою ціною.

Правило визначення пропонування підприємства за умов чистої конкуренції таке: *підприємство, що орієнтується на максимальний прибуток, вироблятиме обсяг продукції на рівні, за якого граничні витрати дорівнюють ціні:*

Граничні витрати = Ціна, або  $ГВ = Ц$ .

Інше правило бізнесової діяльності підприємства, орієнтованого на максимізацію прибутку таке: *прибутки підприємства максимізуються в процесі виробництва обсягу продукції, за якого загальний виторг перевищує валові витрати на максимальну величину.*

Припустимо, що підприємство діє саме таким чином. Графічно це можна показати, як на рис. 9.1.



Рис. 9.1. Обсяги виробництва і максимізація прибутку в короткостроковому періоді

На рис. 9.1 порівняно загальний виторг і валові витрати хлібокомбінату за різних обсягів виробництва. Загальний виторг зображено прямою лінією, бо за досконалої конкуренції кожна додаткова одиниця продукції збільшує загальний виторг на одну й ту саму величину — на свою ціну.

Валові витрати зростають зі збільшенням виробництва. Проте темпи зростання витрат залежать від динаміки ефективності підприємства. Спочатку, коли масштаби виробництва хлібин зростають, діє закон зростання віддачі виробничих ресурсів, у зв'язку з чим валові витрати знижуються. Згодом валові витрати починають зростати прискореними темпами внаслідок дії закону спадної віддачі, яка в короткостроковому періоді зумовлена інтенсифікацією використання виробничих потужностей.

Порівнюючи валові витрати із сумарним виторгом на рис. 9.1 виділяємо дві точки беззбитковості, які відповідають виробництву хлібин  $K_1$  і  $K_2$ . За таких обсягів виробництва підприємець одержує лише нормальний (підприємницький) прибуток. У проміжку між виробництвом хлібин  $K_0$  і  $K_2$  хлібокомбінат одержує економічний прибуток. Проте максимальний економічний прибуток підприємство отримує за виробництва 30 хлібин. Будь-яке збільшення чи зменшення кількості випуску хлібин відносно 30 одиниць означає втрату певного економічного прибутку. За умови продажу цих 30 хлібин підприємство одержить максимальний економічний прибуток, а виробництво валового доходу буде оптимальним.

На другій стадії капітал підприємства діє як продуктивний капітал. Вироблена продукція  $T'$  виступає як товарний капітал — форма, в якій капітал існує на цій стадії, перехідний на третю стадію.

*Третя стадія кругообігу:*  $T' - \Gamma$  — стадія реалізації виробленої продукції, тобто товарного капіталу, на конкурентному ринку. В прикладі визначено, що продукція хлібокомбінату має попит, а ціна стала — 1 грн. за хлібину за будь-якого обсягу продажу в короткостроковому періоді.

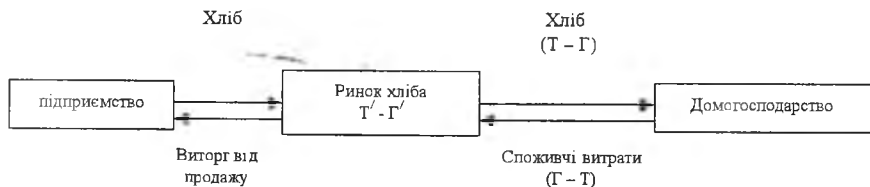
$T = T' + \Delta T$ , а  $\Gamma = \Gamma + \Delta \Gamma$ . Оскільки  $\Delta \Gamma$  — це економічний прибуток, то ринкова ціна хліба  $P$ , що дорівнює 1 грн. за хлібину, є вищою за економічні витрати.

Ми знаємо, що предмети споживання і споживчі послуги продаються на ринку споживчих товарів та послуг (споживчий ринок). Купують ці товари, як правило, домогосподарства. Ми абстрагуємось в цьому випадку від оптової торгівлі та вважаємо,

що підприємство реалізує хліб домогосподарствам через фірмові магазини.

Таким чином, стадію  $T - T'$  треба пов'язати з ринком хліба та з попитом домогосподарств.

Для кращого розуміння проблеми можна запропонувати таку схему реалізації продукції підприємства:

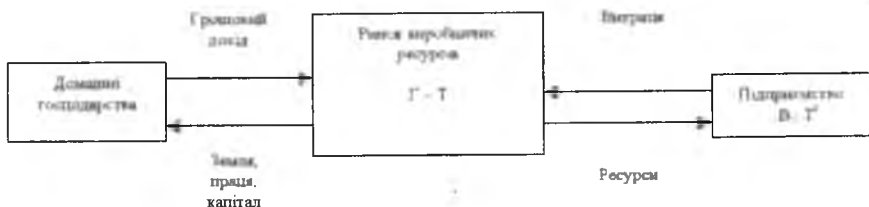


З цієї схеми випливає, що хлібокомбінат продає продукцію через систему магазинів роздрібної торгівлі домогосподарствам ( $T - T'$ ). Домогосподарства, купуючи хліб, здійснюють грошові споживчі витрати ( $T - T'$ ). Ці споживчі витрати на рівні підприємства перетворюються у виторг, тобто валовий дохід. Тим самим хлібокомбінат: 1) реалізує весь випуск продукції, 2) заміщує економічні витрати і 3) одержує економічний прибуток у розмірі 4 грн. за партію у 30 хлібин. Процес можна подовжити, але вже на розширеній основі, бо підприємство має грошові кошти в розмірі 4 грн., які можна інвестувати у нові виробничі потужності. Грошовий капітал  $T$ , який підприємство витратило на виробничі ресурси, повернувся йому з приростом  $T + \Delta T$ .

З'ясувавши зміст трьох стадій руху капіталу, ще раз, але більш детально, розглянемо деякі проблеми першої стадії його руху.

Ми почали вивчати цю стадію з надто абстрактної моделі, тобто поза зв'язком з домогосподарствами як постачальниками ресурсів і одержувачами доходів. Це було спрощення, необхідне для швидкого засвоєння суті. Але першу стадію руху грошового капіталу підприємства, як і третю, слід розглядати у тісному взаємозв'язку з домогосподарствами як суб'єктами приватної ринкової економіки.

Схематично цей зв'язок може мати такий вигляд:



З цієї схеми видно, що підприємство, здійснюючи витрати (Г), придбаває необхідні йому ресурси на найкращу комбінацію ресурсів в процесі виробництва (табл. 9.1). Власниками ресурсів, які купує підприємство, є домогосподарства. Вони постачають на ринок ресурсів усе, що потрібно хлібокомбінату: працю, землю, капітал, підприємницький хист. Витрати підприємства на ці ресурси для домогосподарства мають форму доходів: заробітну плату, земельну ренту, процент на капітал, підприємницький прибуток. Ці доходи домогосподарства витрачають, купуючи товари на ринку споживчих товарів. Таким чином забезпечується органічний взаємозв'язок домогосподарств із кругообігом капіталу підприємства.

Якщо абстрагуватися від домогосподарств, то кругообіг капіталу традиційно визначають такою формулою, розробленою К.Марксом<sup>1</sup>:

$$\begin{array}{c}
 \text{ЗВ} \\
 / \\
 \text{Г} - \text{Г}' \quad \dots \text{В} \dots \text{Т}' - \text{Г}' \\
 \backslash \\
 \text{РС}
 \end{array}$$

З цієї формули видно, що грошовий капітал перетворюється на продуктивний, продуктивний — на товарний, а товарний — на грошовий. Таким чином, існує три функціональні форми капіталу підприємства — грошовий, продуктивний, задіяний у процесі виробництва, і товарний. Крапки, що стоять обабіч В, зосереджують увагу на тому, що саме виробництво є основою і змістом усього кругообігу капіталу. На першій і третій стадіях кругообіг функціонує у сфері обігу, на другій — у сфері виробництва, яка є вирішальною.

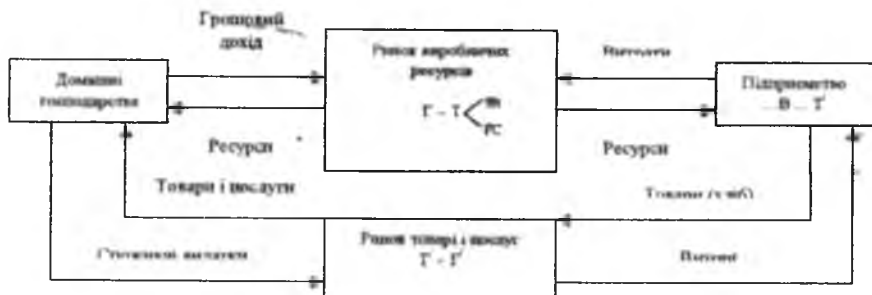
*Кругообіг капіталу — це безперервний рух капіталу, у процесі якого він послідовно проходить три стадії, набуває на кожній з них*

<sup>1</sup> Маркс К. Капітал: Т.2 // Маркс К., Енгельс Ф. Соч. — Т.24. — Разд.1. — С. 29–68.

певної функціональної форми і повертається до своєї вихідної форми — грошової.

Повна реалізація продукції характеризує ринкову рівновагу, за якої існує повна відповідність між пропонування і попитом.

У широкому і схематичному вигляді кругообіг капіталу підприємства можна подати таким чином:



У цю схему, для спрощення аналізу, ми не включили ті підприємства, які спеціалізуються на виробництві засобів виробництва — сировини, матеріалів, машин, устаткування, палива тощо.

### § 3. ОБОРОТ КАПІТАЛУ. ОСНОВНИЙ І ОБОРОТНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА

#### *Оборот капіталу*

**Оборот капіталу** — це кругообіг капіталу, узятий не як окремий акт, а як процес, що безперервно повторюється. Оскільки капітал, рухаючись, проходить сферу виробництва і сферу обігу, то його час обороту складається з часу виробництва і часу обігу.

**Час виробництва** — це той час, протягом якого капітал перебуває у сфері виробництва. Його найважливішою частиною є робочий період, тобто кількість робочих днів, яка витрачається на виробництво готового продукту, коли предмети праці підлягають безпосередній обробці. Робочий період залежить від характеру галузі виробництва, рівня техніки на тому чи іншому підприємстві та інших умов. Наприклад, хлібокомбінату потрібно лише декілька годин, щоб перетворити певну кількість борошна в хліб, готового до продажу, а на літакобудівному підприємстві випуск

кожного літака потребує витрат великої кількості трудових і матеріальних ресурсів упродовж багатьох місяців. Час виробництва звичайно триваліший ніж робочий період. Він включає також перерви в обробці, протягом яких предмет праці підлягає впливу певних природних процесів, як наприклад, бродіння вина, ріст зернових, дублення шкіри, охолодження металу тощо. З розвитком техніки терміни багатьох подібних процесів скорочуються. Час виробництва включає в себе також організаційні перерви. Так, більшість підприємств працює лише в одну зміну та п'ять днів на тиждень. Поступово скорочується тривалість робочого дня, зростає кількість святкових днів. Багато підприємств значну частину річного фонду часу не працює.

На відміну від часу виробництва *час обігу* — це той час, протягом якого капітал перебуває у сфері обігу. Він включає в себе час купівлі засобів виробництва і робочої сили (перша стадія кругообігу) та час реалізації вироблених товарів (друга стадія кругообігу). Головні фактори, що визначають час обігу, такі: віддаленість ринків збуту від місця виробництва, місткість ринку, а також відстань підприємств від джерел сировини і палива. Ось чому важливим засобом скорочення часу обігу є розвиток транспорту і засобів зв'язку.

Прискорення обороту капіталу сприяє зниженню витрат виробництва і збільшенню маси та норми прибутку. Чим більше оборотів протягом року зробить капітал, тим більшу кількість продукції буде реалізовано на конкурентному ринку, більший валовий дохід і прибуток одержить підприємство. *Річна маса* економічного прибутку дорівнює масі прибутку, виробленого за один оборот капіталу, помножений на число оборотів цього капіталу за рік, за умови, що обсяги капіталу за цей період не будуть зменшені чи збільшені.

Капітал, що перебуває у виробничій формі, за характером обороту традиційно поділяють на основний і оборотний.

### *Основний капітал, його фізичний і моральний знос*

*Основний капітал* — частина продуктивного капіталу, яка цілком і багаторазово бере участь у виробництві товару, переносить свою вартість на новий продукт частинами (у міру зношення). До основного капіталу відносять ту частину авансованого капіталу, яка втілюється в засобах праці (споруди, машини, устаткування, інструмент). Перенесена частина вартості основного капіталу створює амортизаційний фонд.

Існують два види зношування основного капіталу — фізичне і моральне. **Фізичний знос** — матеріальний знос машин, інструментів, будинків і споруд, інших засобів праці за час їхнього функціонування в процесі виробництва або невикористання. Фізичний знос є наслідком виробничих навантажень, впливу атмосферних умов, змін у будові матеріалу, з якого виготовлено знаряддя праці, тощо. У результаті фізичного зносу засоби праці втрачають частину своєї вартості.

**Моральний знос** основного капіталу — це передчасна втрата основним капіталом їхньої вартості або зменшення її. Є два види (дві форми) морального зносу. За *першої форми* відбувається підвищення продуктивності праці у сфері виробництва засобів праці. Це приводить до зниження витрат виробництва на відтворення основних фондів. Зниження вартості засобів праці примушує здійснювати переоцінювання основних фондів. За *другої форми* морального зносу з'являються принципово нові засоби праці, які мають більш високі конструктивні характеристики та експлуатаційні якості. Іншими словами, нові засоби праці мають набагато вищу продуктивність. Тому стара техніка замінюється новою або модернізується. А це означає втрату як споживчої вартості (в натурі), так і вартості, оскільки частина вартості, втіленої в засобах виробництва, підлягає достроковій заміні ще до того, як її вартість повністю реалізувалася через створюваний продукт. Отже, за другої форми морального зносу відбувається зниження вартості основних фондів у результаті науково-технічного прогресу.

**Амортизація основного капіталу** — це заміщення в грошовій формі зношених засобів праці поступовим перенесенням вартості на продукт (послуги), що виробляється. Відрахування на заміщення вартості зношеної частини основного капіталу називають амортизаційними. Встановлений у законодавчому порядку річний процент заміщення вартості зношеної частини основного капіталу називають *нормою амортизації*. Високі темпи науково-технічного прогресу, прискорення морального зносу основних фондів ведуть до того, що держава збільшує норму амортизації в законодавчому порядку. Це називається політикою прискореної амортизації, що широко застосовується в розвинутих країнах.

### **Оборотний капітал**

**Оборотний капітал** — частина продуктивного капіталу, вартість якої входить у створювані товари цілком і яка повністю по-

вертається в грошовій формі після їх реалізації. До складу оборотного капіталу входять предмети праці (сировина, матеріали, енергія, паливо), а також капітал, витрачений на робочу силу. Оборот капіталу, витраченого на робочу силу ( $\Gamma_{pc}$ ), має свої особливості. На відміну від інших частин оборотного капіталу вартість капіталу  $\Gamma_{pc}$  на стадії виробництва не переноситься на продукт. Праця бере участь у створенні нової вартості, яка є складовою доданої вартості, створеної також іншими факторами виробництва — підприємцем і капіталом, і яка для кожного з власників певного фактора виробництва слугує винагородою.

#### § 4. СУТНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА, ЙОГО РОЛЬ У РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

##### *Сутність підприємництва, його ознаки і функції*

Підприємець є одним з людських факторів виробництва, без якого ринкова економіка не можлива. До початку останньої третини XIX ст. підприємець одночасно був власником капіталістичного підприємства.

З кінця XIX ст. і до наших днів підприємець необов'язково є власником. Виникнення системи кредиту зруйнувало існування такого поняття, як поєднання в одній особі власника і підприємця. Щоб стати підприємцем у наш час, необов'язково мати реальний капітал і бути власником майна, оскільки головним капіталом підприємця є не гроші, не знаряддя або предмети праці, а його господарський хист, уявлення про суспільні потреби, знання психології споживача. Саме вони і обумовлюють очікуваний прибуток.

Також необхідно і важливо відрізнити підприємництво від менеджменту, а підприємця від менеджера (керівника). Підприємець — це самостійний агент ринку, котрий діє на свій страх і ризик, під особисту відповідальність за результати бізнесової діяльності. Менеджер — найманий працівник, який організовує реалізацію завдань, поставлених підприємцем. Він, фактично, не несе майнової відповідальності за свої дії. Проте менеджер, якщо візьме підприємство в оренду, стає підприємцем. Підприємець зазвичай є власником капіталу, а також тією чи іншою мірою менеджером.

Щодо суспільної функції підприємця, то вона зводиться до вивчення потреб суспільства та їх задоволення. У ринковій еко-



номіці саме підприємець першим повинен розгадати, які товари та послуги завтра знадобляться покупцям.

Діяльність підприємця дає суспільству такі переваги. По-перше, підприємець, як правило, завжди має можливість досягти кращих результатів, тому що він є висококваліфікованим спеціалістом, який добре знає свою справу. Саме вміння примножувати багатство, розкривати і розвивати свої здібності та здатність інших людей до творчості, раціонального використання наявних ресурсів вигідно вирізняє його в суспільстві. По-друге, підприємець може краще працювати на споживача. Прогнозуючи його запити, підприємець намагається виходити не тільки з поточних, а й з майбутніх потреб і спрямовувати суспільне виробництво на їх задоволення. По-третє, лише підприємець здатний організувати суспільне виробництво таким чином, щоб витрачені ресурси дали найбільшу віддачу. Отже, задоволення суспільних потреб тут досягається найефективнішим способом.

Виходячи із зазначених характеристик підприємця, підприємництво можна визначити як уміння починати та вести справу, генерувати і використовувати ініціативу, зважуватися на ризик, долати протидію середовища тощо. Воно виступає, головним чином, як прояв економічної та організаційної творчості й новаторства.

Отже, підприємництво — це багатопланове явище, що може бути описане з економічної та політичної точок зору. Можна дати таке визначення терміна “підприємництво”.

*Підприємництво — це самостійна, ініціативна господарська діяльність громадян, що спрямована на отримання прибутку (доходу) і здійснюється від свого імені на власний ризик та під свою особисту майнову відповідальність чи юридичної особи — підприємства (організації).* Щодо Закону України “Про підприємництво”, то там зазначено, що підприємництво — це самостійна ініціатива, систематична на власний ризик діяльність з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг та заняття торгівлею з метою отримання прибутку.

Якщо діяльність фізичних або юридичних осіб не пов'язана з отриманням прибутку, то вона не може вважатися підприємницькою. Сучасна економічна наука вивчає підприємництво як вид діяльності, в основу якого покладені такі ознаки:

- 1) свобода вибору термінів і методів діяльності, самостійність у прийнятті рішень;
- 2) постійна наявність фактора ризику;

3) орієнтація на досягнення комерційного успіху;

4) інноваційний характер діяльності.

Підприємництво — не лише особливий вид діяльності, а й певний стиль і тип господарської поведінки, яким притаманні властивості:

- ініціативність і пошук нетрадиційних рішень у сфері бізнесу;
- готовність наражатися на ризик;
- гнучкість і постійне самооновлення;
- цілеспрямованість і наполегливість у бізнесовій діяльності.

Крім того, підприємництво — це комплекс особливих функцій, що спрямовані на забезпечення розвитку та вдосконалення господарського механізму, постійне оновлення економіки господарюючих суб'єктів, створення інноваційного поля діяльності. Сучасна економічна література виокремлює три головних функції сфери підприємницької діяльності:

- ♦ ресурсну (формування і продуктивне використання капіталу, трудових, матеріальних та інформаційних ресурсів);
- ♦ організаційну (організація маркетингу, виробництва, збуту і реклами та інших господарських прав);
- ♦ творчу (новаторські ідеї, генерування та активне використання ініціативи, вміння ризикувати).

Із зазначеного вище випливає такий важливий висновок: підприємництво має завжди супроводжуватись науково-технічною, організаційною і комерційною, економічною творчістю, новими підходами до вирішення господарських завдань; воно зумовлює особливий, антибюрократичний стиль господарської поведінки, підвалинами якої є, з одного боку, постійний пошук нових можливостей і ресурсів, а з іншого — персональна відповідальність за наслідки своєї діяльності.

В Україні суб'єктами підприємницької діяльності можуть бути:

- громадяни України, інших держав, не обмежені законом у правоздатності та дієздатності;
- юридичні особи всіх форм власності, установлені Законом України "Про власність".

Об'єктами підприємницької діяльності є товари, продукти, послуги.

Підприємницька діяльність здійснюється згідно з чинним законодавством:

- без використання найманої праці;
- з використанням найманої праці;

- без утворення юридичної особи;
- з утворенням юридичної особи.

Слід зауважити, що підприємництво може розвиватись лише в певному економічному середовищі. Ідеться про економічну автономію підприємництва. Вона фактично означає відмову від командних методів вирішення господарських завдань. Ці методи здатні забезпечити тільки тимчасовий комерційний успіх, який потім перекривається значними економічними витратами. Тому держава через систему законодавства, фінансово-кредитні важелі може лише здійснювати економічне регулювання підприємницької діяльності, але не втручатись у неї.

Одержання прибутку — дуже важлива мета для підприємця. Однак це не самоціль. Для нього головне — *використання прибутку для більшого його зростання* шляхом розширення, модернізації, структурної перебудови виробництва. В умовах підприємництва змінюється співвідношення між матеріальною зацікавленістю і мотивацією трудової діяльності. Для підприємця остання висувається на перший план.

*Одна з найбільш характерних рис цивілізованого підприємництва полягає в тому, що кожний підприємець, реалізуючи власні цілі, водночас здійснює господарську діяльність в інтересах суспільства.* Адже, щоб отримувати більший прибуток і бути конкурентоспроможним, необхідно постійно дбати про науково-технічний прогрес, якість товару як виробничого призначення, так і особистого споживання, а також його здешевлення. Тому розвиток підприємництва неодмінно пов'язується з постачання на ринок якісних і дешевих товарів.

Крім того, підприємництво має ґрунтуватися на певних економічних важелях, які б реально забезпечували, а не просто декларували самоврядування, свободу господарського вибору, можливість інвестування доходу тощо. Іншими словами, *має існувати ринково-конкурентний режим господарювання.* Необхідна також система чинних законів, які б захищали підприємництво й забезпечували стабільне ринкове середовище та стійкі “правила гри” на ринку.

Актуальною рисою підприємництва є *прозорість його виробничо-комерційної діяльності* відповідно до чинного законодавства та принципів добросовісної конкуренції. Одна з хвороб вітчизняного підприємництва, яка спотворює його суть, а отже, і суть економічних та політичних перетворень, — формування потужного

тіньового підприємництва, яке контролює близько 50% суспільного капіталу, продукції і ринку.

Сьогодні стає очевидним, що становлення та розвиток підприємництва в Україні, формування сприятливого конкурентного середовища неможливе без *аналізу світового досвіду підприємництва*, а саме досвіду США, Японії, Німеччини та інших розвинутих країн, що дозволить зробити узагальнення, які можуть мати інтерес і для України. Зміст підприємництва в США, наприклад, зводиться до спроб сміливих людей зробити щось нове або взяти на себе ризик, пов'язаний з реалізацією нових ідей.

Естетичними критеріями діяльності цивілізованого підприємця є чесність і порядність. Без цього були б неможливими всі домовленості, продаж продукції без оформлення контрактів тощо.

За даними деяких досліджень, в економіці промислове розвинутих країн на середній та малий бізнес припадає 90–95% усіх підприємств, до 40–60% виробництво валового національного продукту. Наприклад, малі, середні та великі підприємства у США поділяють на п'ять категорій: найменші (1–24 службовців), малі (25–99), проміжні (100–499), середні (500–999), великі (1000 і більше службовців).

Оптові торгові підприємства належать до категорії малого бізнесу, якщо їхній річний оборот становить 3–18 млн. дол. У роздрібній торгівлі та в сфері обслуговування ця межа дорівнює 1–5 млн. дол.

В Україні класифікація підприємств, що належать до малого бізнесу, здійснюється залежно від сфери виробництва та кількості осіб, що працюють на даному підприємстві. До того ж, в Україні малий бізнес здійснюється шляхом створення розгалуженої системи малих підприємств. Згідно із Законом України "Про підприємництво" до малих належать такі підприємства:

- у промисловості й будівництві — з кількістю працюючих до 200 осіб;
- у науці й науковому обслуговуванні — до 100 осіб;
- в інших галузях виробничої сфери (крім роздрібною торгівлі) — до 50 осіб;
- у галузях нематеріального виробництва — до 25 осіб;
- у роздрібній торгівлі — до 15 осіб.

Світова практика свідчить, що малий бізнес має дуже велике значення для підтримки і розвитку ініціативи і вільного підприємництва, збереження в суспільстві атмосфери змагання та діло-

вої активності. Дрібне підприємництво за сприятливих умов діяльності є досить ефективним.

В Україні на процес формування, розвитку та стабілізації роботи малих форм підприємництва впливає велика кількість різноманітних факторів, значна частина яких гальмує розвиток малого і дрібного підприємництва.

### *Проблеми розвитку цивілізованого підприємництва в Україні*

Створення умов становлення та розвитку національного підприємництва, у першу чергу дрібного, малого та середнього бізнесу, є *головним напрямом політики ринкової трансформації* економіки України. Світовий досвід і практика господарювання доводять, що саме існування і взаємодія великих, середніх, малих і дрібних підприємств, їх природне регулювання (в тому числі і за рахунок співробітництва) становлять характерну рису ринкової економіки. Як особливий сектор ринкової економіки дрібне, мале та середнє підприємництво здійснює швидко окупність витрат, широку свободу ринкового вибору, забезпечує насичення ринку товарами, послугами та додатковими робочими місцями, сприяє послабленню монополізму в економіці тощо.

Найважливішими об'єктивними умовами розвитку підприємництва в Україні є наявність ринкових відносин і різноманітних форм власності, економічна свобода та самостійність товаровиробників і дієздатність товарно-грошового механізму; розвиненість фінансово-кредитної системи; послідовність і стабільність економічної та соціальної політики держави; наявність розвинутої інфраструктури підтримки підприємництва, сформованість економічної культури та позитивний соціальний фон підприємницької діяльності.

Стає очевидним, що саме державі належить провідна роль у формуванні сприятливого середовища для розвитку підприємництва та малого бізнесу. Завдяки підтримці та особистому контролю з боку Президента України питанням регулювання та розвитку підприємництва сьогодні приділяється значна увага. Внесені значні позитивні зміни у Закон України "Про підприємництво", які були ухвалені Верховною Радою України у грудні 1997 р.

Важливим заходом щодо вдосконалення державної підтримки малого та середнього бізнесу в 1998 р. стало підписання Президентом України указів "Про державну підтримку малого підпри-

емництва” (травень 1998 р.), “Про усунення обмежень, що стримують розвиток підприємницької діяльності” (лютий 1998 р.). Це основні документи у низці законодавчих актів, спрямованих на покращання економічних умов функціонування малого та середнього бізнесу.

Виняткове значення в системі законів щодо дерегулювання підприємницької діяльності та стимулювання її легалізації має спрощення процедури оподаткування як підприємців — фізичних осіб, так і малих підприємств. З прийняттям Верховною Радою України Закону “Про внесення змін та доповнень до Постанови Кабінету Міністрів України “Про прибутковий податок з громадян” запроваджено єдиний фіксований податок на доходи підприємців — фізичних осіб.

Розвиток малого підприємництва значною мірою залежить від надання йому фінансової допомоги. В умовах складної економічної ситуації в країні та проблем з наповненням Державного та місцевих бюджетів фінансова підтримка підприємництва здійснюється недостатньо.

Аналіз практики діяльності суб’єктів малого бізнесу свідчить про те, що багато створених дрібних та малих підприємств не можуть почати діяльність через обмеженість фінансових ресурсів, сировини та матеріалів, виробничих площ та устаткування, практичних навичок. Через невеликі обсяги господарської діяльності деякі малі підприємства не можуть залучати кваліфікованих фахівців, наймати здібних працівників з високою оплатою їх праці. Вони мають проблеми виробничого характеру, а також проблеми збуту продукції, труднощі в пошуку інвесторів і отриманні кредитів, формуванні клієнтури.

Негативно впливають на розвиток дрібного і малого бізнесу такі стримуючі фактори, як загальний спад виробництва, зростання цін, низький рівень платоспроможності населення, надмірний контроль за діяльністю суб’єктів підприємництва з боку державних органів виконавчої влади, корупція, рекет тощо.

Результати досліджень показали, що основними причинами, які стримують розвиток дрібного і малого підприємництва в Україні, є:

- ✓ недосконалість законодавства з питань розвитку дрібного та малого бізнесу, як і підприємництва в цілому;
- ✓ високі податки, що примушує деяких суб’єктів дрібного і малого підприємництва йти в тіньову економіку;

- ✓ недостатня державна фінансово-кредитна підтримка дрібних і малих підприємств;
- ✓ відсутність дієвого механізму реалізації державної політики з підтримки дрібного та малого бізнесу;
- ✓ недосконалість системи обліку та статистичної звітності дрібних і малих підприємств;
- ✓ обмеженість інформаційного та консультативного забезпечення;
- ✓ недосконалість системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для підприємницької діяльності;
- ✓ відсутність стимулів для інвестицій;
- ✓ психологічне неприйняття позитивної ролі підприємців у ринкових перетвореннях серед окремих верств населення.

На наш погляд, основними напрямками подальшого розвитку дрібного та малого підприємництва в Україні в найближчій перспективі є:

- (1) формування належної законодавчої бази, сприятливої для розвитку дрібного та малого бізнесу;
- (2) удосконалення фінансово-кредитної підтримки;
- (3) забезпечення матеріально-технічних та інноваційних умов для розвитку дрібних і малих підприємств;
- (4) інформаційне та кадрове забезпечення бізнесу;
- (5) стимулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів дрібного і малого підприємництва.

Формування відповідної законодавчої бази розвитку дрібного і малого підприємництва передбачає встановлення правових гарантій для забезпечення свободи та захисту приватної власності; знищення правових суперечностей та скасування положень, що стримують розвиток приватної ініціативи; створення більш сприятливого податкового, інвестиційного, цінового режимів для суб'єктів дрібного та малого підприємництва; впорядкування механізму державного регулювання та контролю підприємницької діяльності, подолання тіньового підприємництва.

## *Запитання та завдання для обговорення.*

1. Укажіть, яке визначення точніше відображає сутність підприємства:
  - ✓ підприємство — це відокремлена економічна структура, яка займається виробництвом та реалізацією певних товарів і послуг з метою отримання доходу;
  - ✓ підприємство — це господарська одиниця, яка бере участь у поділі праці;
  - ✓ підприємство — це самостійна економічна структура, яка діє в певній системі суспільного поділу праці.
2. Чим кругообіг капіталу відрізняється від обороту капіталу?
3. Що лежить в основі комбінування факторів виробництва для забезпечення заданого обсягу випуску продукції?
4. Яка стадія кругообігу капіталу є вирішальною?
5. Яка роль домогосподарств у функціонуванні підприємств?
6. Чим відрізняється розширене відтворення підприємства від простого?
7. За яких умов підприємство одержує максимальний прибуток?
8. Який принцип лежить в основі поділу капіталу підприємства на основний і оборотний?
9. Обґрунтуйте необхідність і напрямки розвитку дрібного підприємництва в Україні.



## Глава 10. ОСОБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМНИЦТВА В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

### § 1. СУБ'ЄКТИ І ОБ'ЄКТИ ПІДПРИЄМНИЦТВА В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

#### *Суб'єкти і об'єкти агробізнесу*

Підприємницьку діяльність в аграрному секторі можуть здійснювати як окрема людина, так і група людей. Закон України “Про підприємства в Україні” встановлює, що *суб'єктами підприємницької діяльності* можуть бути громадяни нашої держави, інших країн, не обмежені законом у праві — або дієздатності, та юридичні особи всіх форм власності.

Організаційно-правові *форми підприємництва* в сільському господарстві можуть бути різні — від одноосібних фермерських господарств до великих акціонерних товариств, що обумовлюється не тільки формами власності, але й об'єктами, які використовуються в сільськогосподарському виробництві.

До об'єктів підприємницької діяльності в аграрній сфері відносять засоби виробництва у вигляді будівель, споруд, сільськогосподарської техніки, транспортних засобів, землі, одно— і багаторічних насаджень, продуктивної та робочої худоби, насіння, кормів, органічних та мінеральних добрив, отрутохімкатів, виробничої та соціальної інфраструктури, грошей, цінних паперів тощо. Із розвитком продуктивних сил склад і структура об'єктів розширюється і якісно змінюється.

Підприємницька діяльність у сільському господарстві здійснюється за загальними принципами. Але слід враховувати ту особливість, що вона спрямована на всебічне і найбільш повне використання сил природи, а також життєвих функцій рослин і тварин. У процесі своєї діяльності працівники сільського господарства мають справу з такими факторами, як клімат, погода, родючість ґрунтів, енергія росту й розвитку живих організмів. В цій галузі технологія виробництва ґрунтується на використанні закономірностей життєвого циклу і розвитку рослин та тварин.

Всезростаючий вплив на результати підприємницької діяльності мають екологічні аспекти сільськогосподарського виробництва.

Основним фактором виробництва у аграрному секторі є земля, оскільки вона є всезагальною умовою матеріального виробництва, предметом праці, загальним для всіх галузей засобом виробництва.

### ***Земельна власність***

З приводу використання землі в сільському господарстві виникають певні відносини. *Земельні відносини* — це відносини, які складаються між суб'єктами підприємницької діяльності з приводу використання землі як основного засобу виробництва. Основою останніх є земельна власність

*Земельна власність* — це певна історична форма відчуження-привласнення землі як предмета природи, що виражає економічні відносини між людьми з приводу її використання як необхідної умови будь-якої підприємницької діяльності і головного засобу виробництва у сільському і лісовому господарстві., Земельна власність проявляється у формі землеволодіння, землекористування і розпорядження землею.

*Землеволодіння* — це не повне, часткове привласнення конкретної ділянки землі окремою особою, групою осіб або державою. Володар є персоніфікованим представником власника. Володіння — це функціонуюча власність за умов, які визначаються власником. Володар даної ділянки землі може не бути її власником, але він, за визначеними власником умовами, набув монопольного права на її використання і отримання доходу.

*Землекористування* — це фактичне використання даної ділянки землі окремою особою, кооперативом, громадською організацією, державою відповідно до найдоцільнішого використання її корисних властивостей.

Землекористування включає право власності на вироблену продукцію і на дохід від її реалізації. Якщо користувач не є власником ділянки землі, він укладає угоду з власником, якою обумовлюються терміни та інші умови щодо користування землею. Землекористування фактично забезпечує поєднання інтересів власника і не власника. Користувач стає власником виробленого в процесі використання землі продукту і доходу, а власник — привласнює частину доходу, отриманого внаслідок надання права користування об'єктом власності.

*Розпорядження* — це прийняття рішення власником даної ділянки землі з приводу її функціонування. Якщо володіти і користуватися

даною ділянкою землі може не власник, то розпоряджатися нею може тільки її власник. Іншими словами, розпорядження — це права, які дають можливість власнику використовувати властивості ділянки землі або здійснювати повне чи неповне відчуження. Повне відчуження може здійснюватися шляхом продажу, дарування, передачі у спадок, обміну. Неповне відчуження — це відчуження не певний час. Воно здійснюється за допомогою оренди.

Зв'язок між складовими власності такий: розпорядження визначається користуванням, користування визначається володінням, володіння визначається формами власності. На кожному етапі розвитку людства формуються різноманітні види великого, середнього і дрібного землеволодіння та землекористування відповідно до притаманних їм форм земельної власності та рівня розвитку продуктивних сил. Серед цих форм виділяються державні, колективні, групові, індивідуальні та сімейні види землекористування. Нині практично в усіх країнах світу спостерігається співіснування різних форм власності на землю і відповідних їм форм землеволодіння і землекористування.

Так, у США великим землевласником виступає сама держава, якій належить 40% загальної площі землі. Серед них є землі не тільки федерального уряду, а й урядів штатів і місцевих органів влади. Державна земля використовується як резервний фонд для потреб військового відомства, природоохоронного, рекреаційного характеру, а також під пасовища і здається в оренду на ринкових умовах. Із загальної кількості землі, яка знаходиться у володінні і сільськогосподарському користуванні, 60% належить сімейним фермам, 28% використовуються корпораціями.

### *Організаційно-правові форми*

Основною організаційно-правовою формою підприємництва в сільському господарстві США є ферма. Загальне число ферм становить майже 105 тис., з яких 64,1 тис. мають чисельність від 1 до 4 чол., майже 24,8 тис. — від 5 до 9 чол., 9,3 тис. — від 10 до 20 чол., 4,5 тис. — від 20 до 40 чол. У США ферма з обсягом виробництва понад 1000 дол. на рік вважається підприємство.

Переважна маса сільськогосподарських підприємств у країнах ЄС, США, Канаді, Австралії — це сімейні фермерські господарства. Так, у США на них припадає більше 90% загальної кількості ферм і вони виробляють майже 93% валової сільськогосподарської продукції країни.

Індивідуальні сімейні ферми складають 77% загального числа ферм і забезпечують понад 59% валової продукції сільського господарства. Сімейні ферми беруть на себе весь ризик бізнесу. Сімейно-групові ферми (до них належать партнерства, сімейні корпорації) складають 13% загального числа сільськогосподарських підприємств виробляють 34% сільськогосподарської продукції. Акціонерні компанії складають 10% загального числа сільськогосподарських підприємств.

Серед фермерів розрізняють повних господарів, неповних і орендарів. Повні господарі обробляють власну землю. Неповні — працюють на власній і орендованій землі. Орендарі працюють на орендованих ділянках землі. У США 2/3 використовуваної фермерами землі є їх приватною власністю, а 1/3 землі — орендованою. Повним американським господарям належить 33% землі, неповним — 54%, орендарям — 13% всієї використовуваної земельної площі.

Функціонування в країнах Заходу різноманітних моделей фермерського господарства забезпечує, з одного боку, конкуренцію між різними організаційно-правовими формами сільськогосподарських підприємств, а з другого — підвищує ступінь сталості сільськогосподарського виробництва і гарантує продовольче забезпечення населення цих країн.

В Україні після прийняття Указу Президента України (серпень 1995 р) "Про порядок паювання земель, переданих у колективну власність сільськогосподарським підприємствам і організаціям", активізувався процес роздержавлення і приватизації землі: прискорюється передача землі держави у колективну власність; відбувається виділення паїв членам колективних господарств, а також започатковується передача земельних ділянок у приватну власність громадян для ведення ними особистого підсобного господарства; розвивається селянське (фермерське) господарство.

*Під селянським (фермерським) господарством слід розуміти відособленого виробника, який здійснює підприємницьку діяльність на власній або на власній і орендованій земельній ділянці землі, має у власності інші необхідні засоби виробництва, самостійно визначає виробничу програму, реалізує продукцію на основі договірних цін, що визначаються на основі попиту і пропонування.*

Земельний кодекс України (2001 р.) визначає норми безоплатної передачі земельних ділянок із земель державної і комунальної власності громадянам для ведення фермерського господарства,

особистого підсобного господарства, садівництва та інших цілей, а також право та порядок продажі і здачі в оренду земельних ділянок. Реалізація норм Земельного кодексу України забезпечує створення правового поля для розвитку підприємницької діяльності в аграрному секторі економіки.

Підприємницька діяльність у сільському господарстві породжує певні відносини між державою, землевласниками і підприємцями з приводу розподілу, привласнення і використання отриманого доходу. **Важливе** місце серед цих відносин посідають рентні відносини.

## § 2. РЕНТНІ ВІДНОСИНИ

### *Природні особливості сільськогосподарського виробництва*

Сільськогосподарське виробництво характеризує специфічні умови підприємницької діяльності, праці, розселення людей, їх соціально-культурного розвитку, задоволення виробничих і особистих потреб.

*Економічні відносини, що складаються між суб'єктами в процесі виробництва, розподілу, обміну і використання сільськогосподарської продукції, називаються аграрними відносинами.* Аграрні відносини — це відносини, які відображають особливості формування витрат і доходів, їх розподіл і використання сільськогосподарськими підприємствами. Важливою складовою аграрних відносин є рентні відносини.

*Рентні відносини — це відносини між суб'єктами з приводу створення, розподілу і привласнення надлишкового над середнім прибутку.* Його існування пов'язане з особливостями землі як головного засобу і предмету праці в сільському господарстві.

На відміну від інших речових факторів виробництва, земля має необмежений термін використання і не відтворюється за бажанням. За своїм походженням вона — природний фактор, а не продукт праці людини. Земельні ділянки не можна вільно переводити з однієї галузі виробництва в іншу, не можна переміщувати з одного місця в інше від одного підприємства до іншого.

Особливості землі як головного засобу виробництва у сільському господарстві породжують переплетіння економічного процесу відтворення з природними, біологічними процесами. Це зу-

мовлює неспівпадіння часу виробництва з робочим періодом і, в свою чергу, виступає причиною сезонності виробництва та значного розриву в часі між витратами на виробництво сільськогосподарської продукції і доходами від її реалізації. Це обумовлює суттєву роль кредитних відносин у організації агробізнесу.

Головною особливістю землі як засобу виробництва, що визначає її споживну вартість, є її родючість. Розрізняють природну і економічну (створену людьми) родючість. Специфічною особливістю землі є те, що в процесі раціонального використання її споживна вартість, на відміну від усіх інших засобів виробництва, не тільки не зменшується, а, навпаки, зростає.

Крім того, кількість землі, що придатна для використання, обмежена. Існують відміни у природній і економічній родючості землі та їх місцезостапуванні відносно транспортних шляхів, центрів споживання тощо. Тобто існують більш сприятливі і гірші умови для виробництва сільськогосподарської продукції, а продуктивна сила аграрної праці є неоднаковою за різних умов: якщо умови сприятливі, продуктивність вища, а за несприятливих — менша.

В процесі використання землі існує розмежування землі як *об'єкта підприємницької діяльності* і як *об'єкта власності*.

Підприємець-фермер (повний і не повний господар, орендар) намагається отримати від використання земельної ділянки якомога більший доход. Але не весь отриманий доход він може присвоїти. Певну його частину підприємець (неповний господар, орендар) має віддати власнику землі, який дозволив йому вести на ній підприємницьку діяльність. *Частина прибутку, створеного в процесі підприємницької діяльності, передається власнику землі за надане право користуватися нею, називається земельною рентою.* Вона регулярно привласнюється власником землі.

*Рента* виступає економічною формою реалізації права власності на землю (і її природні ресурси), це доход безпосередньо не пов'язаний з підприємницькою діяльністю.

*Оренда землі* — це форма землекористування, за якої власник землі передає свою земельну ділянку на певний строк іншій особі (орендареві) для ведення підприємницької діяльності за відповідну плату. В різних країнах Європи частка орендованих земель неоднакова. Так, у Бельгії 68% сільськогосподарських земель знаходиться у користуванні орендарів, у Франції — 53%, Нідерландах — 37%, Англії — 28%, Греції — 21%, Італії — 20%, Данії — 18%, Ірландії — 8%.

Власник землі привласнює земельну ренту у вигляді орендної плати. Орендна плата може співпадати, але може і не співпадати з величиною земельної ренти. Орендна плата буде більша від земельної ренти тоді, коли до її складу, крім останньої, входять і такі елементи як відсоток на раніше вкладений у землю капітал, амортизація основного капіталу вкладеного в будівлі, споруди тощо. Співпадає орендна плата з земельною рентою тоді, коли в оренду здається ділянка, у яку не вкладались кошти (цілинна земля).

### *Джерела земельної ренти*

Підприємці, які орендують землю, щоб створити на ній сільськогосподарське підприємство, розраховують отримати від вкладених коштів середній прибуток, як і кожен інший підприємець. В іншому випадку вони вкладали б свої кошти в інші види підприємницької діяльності. Тому джерелом ренти не може бути середній прибуток. Її джерелом може бути *надлишок над середнім прибутком*. Цей надлишок має бути не тимчасовим, як в інших галузях економіки, а *постійним*. Можливості його виникнення та існування пов'язані з різною якістю земельних ділянок, з різною їх родючістю.

Земля як головний засіб виробництва в сільському господарстві має різну *родючість*. Деякі ділянки землі відзначаються високою родючістю, інші — дещо меншою, а треті — низькою. Всю землю сільськогосподарського призначення можна поділити за родючістю на три види: 1) з високою родючістю; 2) з середньою родючістю; 3) з низькою родючістю.

За однакових затрат праці і капіталу на рівновеликих ділянках землі буде отримано різну кількість продукції: на землях високої родючості більше, чим на землях середньої родючості та на малородючих землях. Тобто умови підприємницької діяльності для різних підприємців є різними: для одних більш сприятливі, для інших — менше. Ці відмінності зумовлені не різною якістю праці, засобів виробництва, чи підприємницькими здібностями, а природними властивостями різних земельних ділянок.

Земля як головний засіб виробництва в сільському господарстві кількісно обмежена. Обмеженою є площа земель високої родючості. В силу цього пропозиція землі є абсолютно нееластичною. Попит на землю є більший від пропозиції високородючих земель. Урівноваження попиту і пропозиції землі для потреб підприємницької діяльності в сільському господарстві здійснюється за рахунок земель середньої і низької родючості.

Проте вся продукція вироблена на землях різної родючості реалізується за ціною, яка складаються на ринку в процесі купівлі-продажу. Конкуренція споживачів за вироблену продукцію зумовлює встановлення цін виходячи з *гірших умов виробництва*, тобто з умов підприємницької діяльності на землях низької родючості, оскільки інакше на цих землях було б не вигідно організовувати виробництво, оскільки підприємці не отримували б середнього (нормального) прибутку.

Це призвело б до зменшення обсягу виробництва сільськогосподарської продукції і до появи на ринку дефіциту. Перевищення попиту на сільськогосподарську продукцію порівняно з її пропонуванням призведе до підвищення цін і дасть можливість залучити в сільськогосподарський оборот земель нижчої родючості.

Те ж саме стосується і земельних ділянок з різним місце розташуванням. Дефіцитом земельних ділянок вигідного місцеразташування стимулює використання земель менш зручно розташованих. Обробіток цих ділянок можливий за умови, що вкладання капіталу на гірших землях забезпечить підприємцям-орендарам отримання середнього прибутку. Це стає можливим лише тоді, коли ринкова ціна сільськогосподарської продукції визначається умовами її виробництва на гірших за родючістю і місцеположенням ділянках землі.

Оскільки витрати капіталу на виробництво одиниці продукції на землях високої і середньої родючості є менші, чим на землях низької родючості, то підприємці, які їх використовують, від реалізації кожної одиниці продукції отримують прибуток більший від нормального. *Різниця між отриманим і середнім прибутком є земельною рентою.*

### *Диференційна рента*

Величина земельної ренти — різна на різних за родючістю і місцем розташування земельних ділянках. Вона більша на високо родючих земельних ділянках і менша на менш родючих. Вона більша на земельних ділянках ближче розташованих до місць збуту продукції і менша на землях віддалених. Розрізняють два види ренти — *диференційну і абсолютну*. Диференційну ренту у свою чергу підрозділяють на: *диференційну ренту I і диференційну ренту II*. *Диференційну ренту I* підрозділяють на два підвиди: *а) за родючістю; б) за місцеположенням земельних ділянок.*

Для утворення диференціальної ренти I необхідні такі умови:



- відмінності у родючості окремих ділянок землі;
- відмінності у розташуванні ділянок землі відносно місць збуту продукції;

Механізм утворення диференціальної ренти I за родючістю можна показати на прикладі табл. 10.1 (цифри умовні).

Таблиця 10.1

Утворення диференціальної земельної ренти I

| Рівновелик<br>і ділянки<br>землі за<br>родючістю | Затрати капіталу,<br>грн. | Вироблено<br>продукції, ц | Середній<br>прибуток, грн. | Індивідуальна<br>ціна<br>виробництва |              | Ринкова ціна |                             | Диференцій-на<br>рента I рента I |
|--|---------------------------|---------------------------|----------------------------|--------------------------------------|--------------|--------------|-----------------------------|----------------------------------|
|  |                           |                           |                            | всієї<br>продукції,<br>грн.          | 1 ц,<br>грн. | 1 ц,<br>грн. | всієї<br>продукції,<br>грн. |                                  |
| Низька   | 50                        | 4                         | 10                         | 60                                   | 15           | 15           | 60                          | -                                |
| Середня  | 50                        | 5                         | 10                         | 60                                   | 12           | 15           | 75                          | 15                               |
| Висока   | 50                        | 6                         | 10                         | 60                                   | 10           | 15           | 90                          | 30                               |

З таблиці видно, що перша ділянка диференціальної ренти I не приносить, а друга і третя дають 15 і 30 грн.

Диференціальна рента виникає також внаслідок відмінностей у місцеположенні ділянок землі відносно ринків збуту продукції. У тих підприємців-орендарів, ділянки яких розташовані ближче до місць споживання сільськогосподарської продукції, витрати на її доставку менші і, навпаки, більш віддалені ділянки вимагають більших витрат на доставку продукції на ринок. Підприємці, ділянки яких розташовані ближче до ринків збуту, реалізують свою продукцію за цінами витрат на доставку з віддалених ділянок.

На ділянках розташованих ближче до ринків збуту продукції, формується надлишок над нормальним прибутком, який утворює диференціальну ренту I за місце розташуванням.

Виникнення диференціальної ренти I пов'язане з природною родючістю землі. Її привласнення має місце при екстенсивному веденні сільськогосподарського виробництва, коли задоволення зростаючого попиту на сільськогосподарську продукцію здійснюється за рахунок розширення посівних площ.

Збільшення обсягу виробництва сільськогосподарської продукції можливе також за рахунок підвищення родючості уже за-

лучених земель. Підвищення родючості досягається завдяки додатковим вкладенням капіталу, внаслідок застосування нової більш продуктивної техніки, впровадження нових районованих високоврожайних, стійких до шкідників і хвороб сортів насіння, внесення в оптимальних розмірах і співвідношеннях органічних і мінеральних добрив, використання прогресивних технологій.

Механізм утворення *диференційної ренти II* показано в табл. 10.2.

Таблиця 10.2

Утворення диференціальної ренти II

| Ділянка землі вищої родючості  | Заграти капіталу, грн. | Вироблено продукції, ц | Середній прибуток | Індивідуальна ціна виробництва |           | Ринкова ціна |                       | Диференційна рента II |
|--------------------------------|------------------------|------------------------|-------------------|--------------------------------|-----------|--------------|-----------------------|-----------------------|
|                                |                        |                        |                   | Всієї продукції, грн.          | 1 ц, грн. | 1 ц, грн.    | Всієї продукції, грн. |                       |
| I-е вкладення капіталу, грн..  | 50                     | 6                      | 10                | 60                             | 10        | 15           | 90                    | -                     |
| II-е вкладення капіталу, грн.. | 50                     | 7                      | 10                | 8,5                            | 15        | 15           | 105                   | 45                    |

З табл. 10.2 видно, що додаткові вкладення капіталу зумовлюють зростання урожайності, зменшення середніх витрат підприємця на виробництво продукції, отримання додаткового прибутку, в тому числі і надлишкового над нормальним прибутком. Цей надлишок набуває форми диференціальної ренти II.

На відміну від диференціальної ренти I, *привласнення диференціальної ренти II пов'язане з інтенсифікацією виробництва*. Інтенсифікація сільського господарства — це така система його ведення, яка передбачає збільшення обсягів виробництва продукції при незмінних або таких, що зменшуються, земельних угіддях на основі додаткових вкладень капіталу.

До середини XX ст. диференціальна рента I мала чітку тенденцію до зростання. Це було викликано тим, що збільшення обсягів виробництва продукції сільського господарства досягалось

шляхом розширення посівних площ. У наступні періоди досягнення науки в галузі насінництва, механізації, автоматизації, хімізації і спеціалізації сільськогосподарського виробництва, підвищення загального рівня агротехніки — все це зумовило суттєве підвищення родючості землі, спричинило помітне зменшення відмінностей у родючості різних ділянок землі. Кумулятивна дія цих та інших факторів призвела до зменшення розмірів диференціальної ренти I. Розвиток всіх видів транспорту, урбанізація зменшують роль місцеположення ділянок, що також зменшує обсяги цього роду ренти.

В той же час диференційна рента II зростала протягом всього ХХ ст. Це пов'язано з розвитком продуктивних сил сільського господарства та його інтенсифікацією. В сучасних умовах інтенсифікації виробництва загальною тенденцією є диференціальна рента, яка базується швидше на зростаючій продуктивності вкладень і на вилученні з обробітку гірших земель або земель призначених для природоохоронних цілей.

В Україні збільшення обсягу виробництва сільськогосподарської продукції досягалося як за рахунок розширення площі орних земель, так і інтенсифікації виробництва. На сьогодні Україна вичерпала можливості збільшення виробництва сільськогосподарської продукції за рахунок залучення нових земель. Рівень сільськогосподарського освоєння території і рівень розораності сільськогосподарських угідь в Україні один з найвищих в світі: в Україні становить 85,9 %, у Польщі — 76,5%, Німеччині — 68,2%, Канаді — 61,9%, Росії — 60,6%, Франції — 60,6%, США — 43,5%, у світі в цілому 27,8%. В цілому рівень сільськогосподарського освоєння території в Україні становить 69,4%, в той час як в Польщі — 57,9%, Франції — 53,0%, Німеччині — 48,5%, США — 45,6%, у світі в цілому 36,2%. В Україні в сільськогосподарський оборот залучені навіть землі природоохоронного призначення.

В умовах ринкової економіки земельна рента привласнюється на основі угоди про оренду землі у формі орендної плати. Диференціальна рента II, яка є наслідком додаткових вкладень капіталу, інтенсифікації, підвищення ефективності виробництва, реалізації умінь і таланту підприємця, протягом всього строку оренди привласнюється фермером-орендарем. Після закінчення строку оренди землевласник враховує більш високу родючість землі і її здатність давати більший дохід. Тому при укладанні нової орендної угоди він підвищує розмір орендної плати, яка вклю-

чить диференціальну ренту I і диференціальну ренту II. Для орендаря вигідно укласти орендну угоду на тривалий строк.

### *Монопольна рента*

Серед великої різноманітності земельних ділянок є такі, які мають унікальні або винятково сприятливі властивості для виробництва рідкісних продуктів. Попит на такі продукти завжди перевищує пропозицію, що створює умови для реалізації їх за монопольними цінами і отримання надприбутку. Різниця між монопольною ціною і витратами підприємця на його виробництво дає можливість отримувати монопольний прибуток, який дорівнює середньому прибутку і надприбутку. Цей надприбуток утворює *монопольну ренту*. Вона також привласнюється земельним власником. Плата за користування такими унікальними ділянками землі має бути вища порівняно з платою за інші ділянки.

### *Абсолютна рента*

Аналізуючи сутність земельної ренти, ми встановили, що її розмір диференціюється залежно від родючості, місцеположення до ринків збуту, унікальності різних ділянок землі та продуктивності додаткових затрат капіталу. Фіксований характер пропозиції землі означає, що попит на землю є єдиним чинником, що визначає величину земельної ренти, яку орендатори сплачують їх власникам за надане право користування. Тому земельна рента має сплачуватися за всі орендовані землі незалежно від їх родючості.

*Ренту, яку сплачують всі орендатори за право користування землями (включаючи землі нижчої родючості), називають абсолютною.* Характер динаміки абсолютної ренти визначається попитом на землі нижчої родючості.

Землі, які відносяться до групи з низькою родючістю, можна підрозділити на відносно нижчої, середньої і вищої родючості. Якщо попит на землю зменшується, то це означає, що з обробітку вилучаються землі нижчої родючості. Суспільно необхідні витрати (ринкова ціна) визначаються умовами виробництва продукції на землях, які відзначаються відносно нижчою родючістю. Оскільки попит на землю нижчої родючості зменшується, то рента також зменшується. Вона зменшується на всіх ділянках землі. Якби з обробітку були вилучені всі землі низької і середньої родючості, то плата за право користування землями високої родючості дорівнювала б величині, яка сплачувалась за землю низької родючості.

В економічній літературі з приводу існування земельної ренти є дві точки зору: класична і марксистська.

Сутність *марксистської теорії* земельної ренти в тому, що її *джерелом* вважається праця, *причиною* існування — приватна власність на землю, *умовою* — різна родючість, розміщення та різна продуктивність додаткових затрат капіталу. Звідси марксизм робить висновок, що привласнення земельної ренти є нічим іншим як формою експлуатації землевласниками працівників сільського господарства і споживачів продукції рослинництва і тваринництва в цілому, що ліквідація права приватної власності на землю є необхідною умовою ліквідації земельної ренти, усунення непродуктивного вилучення частини прибутку, створеного в сільському господарстві, зниження рівня цін на сільськогосподарську продукцію.

Теорія земельної ренти *класиків* і неокласиків має своєю основою *теорію факторів виробництва*. Величина земельної ренти визначається граничною продуктивністю землі як фактора виробництва. Величина граничного продукту, створеного землею, визначається попитом на відповідний вид продукції, а значить попитом на придатну для її виробництва землю. Зростання попиту на землю за її фіксованої пропозиції веде до зростання ренти на землях середньої і високої родючості. Привласнення частини вартості сільськогосподарської продукції земельними власниками у формі ренти — це не тільки вилучення частини доходу сільськогосподарських підприємств, але й формування двосторонньої зацікавленості “в найліпшому альтернативному використанні будь-якого ресурсу для виробництва благ”<sup>1</sup>.

Цей двосторонній контроль за ефективністю використання всіх, в тому числі і земельних, ресурсів здійснюється як з боку землевласника, оскільки він хоче отримати максимально можливу ренту, так і з боку орендаря землі, оскільки він також хоче отримати максимально можливий прибуток. Результатом такої взаємної зацікавленості є зростання продуктивності факторів сільськогосподарського виробництва, що дає можливість вилучати з обробітку землі низької продуктивності (родючості). В підсумку витрати виробництва в розрахунку на одиницю продукції рослинництва і тваринництва знижуються і їх ринкова ціна також знижується.

<sup>1</sup> Див. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Мироекономіка. — М., 1999. — С. 147.

### *Ціна землі*

Ринкові відносини передбачають не тільки відносини оренди, але й купівлі-продажу земельних ділянок. Земля при цьому не стає товаром в класичному розумінні слова. Вона є об'єктом купівлі-продажу. Ціна землі визначається граничним продуктом праці, тобто рентою. Землі, які приносять більшу ренту, продаються за вищу ціну. І навпаки. *Ціна землі* — це капіталізована рента, тобто це така сума грошей, яка, будучи покладена в банк, дозволить її власнику отримати дохід у формі відсотка, що дорівнює земельній ренті. Ціна землі відноситься до ірраціональних форм, тобто таких об'єктів ринку, ціна на які ґрунтуються не на витратах, а на доході. Вона прямо пропорційна розміру ренти і обернено пропорційна ставці позичкового відсотка.

Ціну землі можна визначити за формулою:

$$Цз = R / Z * 100\%$$

де Цз — ціна землі; R — рента; Z — ставка відсотка за депозитними вкладами комерційних банків.

## § 3. АГРОПРОМИСЛОВА ІНТЕГРАЦІЯ ТА ЇЇ ФОРМИ

### *Агропромислова інтеграція*

Під впливом науково-технічної прогресу у сільському господарстві кількісно і якісно змінюється матеріально-технічна база внаслідок широкого використання системи машин, біотехнології, комп'ютерної техніки.) Зростає професійний рівень працівників, виникають і отримують широке розповсюдження нові форми організації виробництва.

Серед новітніх процесів в аграрній сфері є подальше поглиблення спеціалізації галузей, появою нових видів послуг. Спеціалізація — це одна сторона виробничого процесу, а друга — об'єднання (інтеграція) різноманітних видів трудової діяльності. Спеціалізація та інтеграція праці утворюють органічну єдність.

В цих умовах підприємницька діяльність у аграрній сфері зосереджується на власне аграрних її видах. Решту функцій, таких як переробка і зберігання сільськогосподарської продукції, обслуговування виробництва, беруть на себе несільськогосподарські підприємницькі структури.

Змінюється функціональна роль галузі: якщо раніше вона була постачальником готової продукції, потім — готової продукції і сировини, то нині, головним чином, — сировини. Сьогодні безпосередній виробник сільськогосподарської продукції, як правило, не доводить свою продукцію до такого рівня готовності, щоб вона могла прямо поступати у споживання.

В Україні 2/3 сільськогосподарської продукції направляється у переробну промисловість. Навіть та продукція, яка виробляється і традиційно споживається самим сільським господарством (насіння, корма) нині у все більшій мірі проходить промислову переробку. Аграрне виробництво стає тільки етапом на шляху створення кінцевих споживчих товарів. Об'єктивно необхідною умовою сталого розвитку аграрного виробництва є тривкі, постійно відновлювані міжгалузеві зв'язки між ним та іншими галузями економіки країни. Внаслідок посилення міжгалузевих зв'язків розвивається агропромислова інтеграція.

*Агропромислова інтеграція* — це об'єктивний процес об'єднання спеціалізованого, пов'язаного спільним виробничим циклом сільськогосподарського і промислового виробництва у єдину систему відтворення.

Найбільш простою формою агропромислової інтеграції є *контрактне виробництво сільськогосподарської продукції* для торгових і переробних підприємств, яке здійснюється на основі укладання угод. Це найбільш рання форма безпосередніх зв'язків між сільськогосподарськими, промисловими і торговими підприємствами. В Україні широко поширеним є укладання угод між сільськогосподарськими і торговими та переробними підприємствами, а також підприємствами сервісу, матеріально-технічного забезпечення і виробничого обслуговування.

На рівні первинної організаційно-правової ланки агропромислова інтеграція проявляється у формі *агропромислових підприємств, агрофірм, комбінатів*, різного роду кооперативів тощо. Слід мати на увазі, що такі агропромислові формування виникають при наявності прямих і усталених зв'язків між сільськогосподарськими, з одного боку, і переробними, торговими підприємствами та різного роду посередницькими комерційними структурами — з іншого.

В межах окремих областей, зон і районів функціонують регіональні *агропромислові комплекси (АПК)*. Вони охоплюють сільське господарство окремого регіону та галузі, які забезпечують цей комплекс засобами виробництва, надають виробничі послуги, пере-

робляють, зберігають і доставляють продукцію до споживача. Кожен з таких комплексів не має всього набору галузей, які входять до складу агропромислового комплексу більш високого рівня.

### *Агропромисловий комплекс*

В межах національної економіки агропромислова інтеграція формує *агропромисловий комплекс країни*. Він є виражає сукупність економічних відносин між аграрними і зв'язаними з ними галузями з приводу виробництва і доведення до споживачів продукції, виготовленої із сільськогосподарської сировини.

Основні взаємозв'язки між галузями АПК показано на схемі головних напрямків потоків продукції (рис. 10.1).

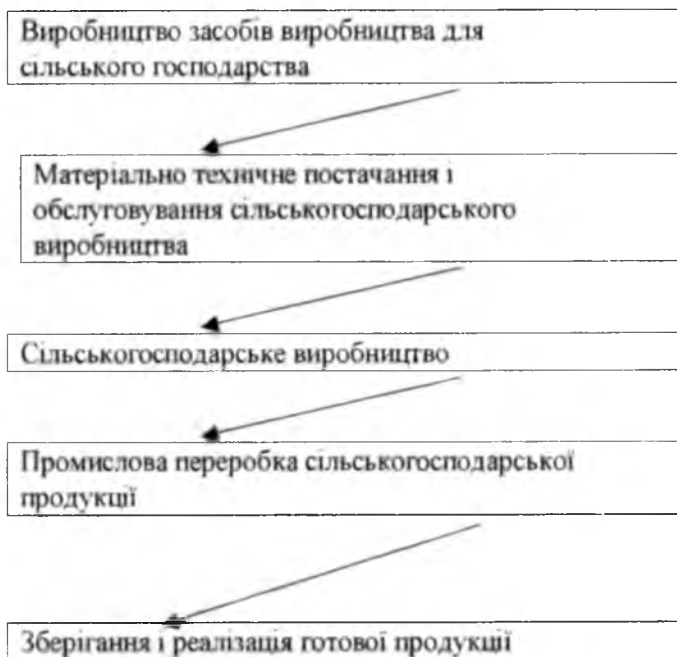


Рис. 10.1. Схема основних товаропотоків у межах АПК.

Практично всі галузі національної економіки прямо або опосередковано беруть участь у формуванні АПК, який включає три сфери: (1) сукупність галузей, які виробляють засоби виробництва для сільського господарства; (2) власне сільське господарство;



(3) сукупність галузей які здійснюють переробку сільськогосподарської продукції, її зберігання і доставку до споживача.

АПК займає важливе місце в економіці кожної країни. Найбільш потужний АПК (з повним набором галузей) створено в США. Його частка у виробництві ВВП становить 12%.

В Україні на АПК припадає майже 40% вартості валового випуску продукції, майже третина основного капіталу та зайнятого населення. АПК України не має необхідного набору галузей для сталого і ефективного аграрного виробництва. Виробляючи четверту частину зерна колишнього СРСР, Україна не мала власного виробництва зернозбиральних комбайнів, автомобілів для перевезення зерна, буряків, картоплі та інших вантажів. Тільки після розпаду СРСР Україна почала створювати власне виробництво зернозбиральних комбайнів, техніки для механізації тваринницьких ферм, устаткування для переробних галузей, тобто фактично створює галузі І сфери АПК. Структура АПК України є деформованою, слабо розвинуеною є І сфера АПК.

*Індустріалізація сільського господарства* відіграє ключову роль в якісних перетвореннях АПК. Вона веде до скорочення чисельності зайнятих в сільському господарстві; зменшенню нетоварної частки споживання сільським населенням продовольства; збільшенню частки міського і несільськогосподарського населення. Так, частка АПК в загальній чисельності зайнятого населення США становить 12%, а частка зайнятих в сільському господарстві лише 3%.

Важливою сферою підприємницької діяльності в АПК є *виробнича і соціальна інфраструктура*: дорожньо-транспортне господарство, зв'язок, система зберігання продукції, інформаційне, консультативне забезпечення. Об'єкти інфраструктури функціонують у кожній із його сфер. Розвиток підприємств соціальної інфраструктури разом із створенням малих і середніх підприємств по переробці продукції рослинництва і тваринництва забезпечує перетворення сільських населених пунктів у різновид міст.

Загальною передумовою успішної підприємницької діяльності в умовах агропромислової інтеграції є наявність *відповідних ринкових інститутів*. Із розвитком ринкових відносин формується ринок продовольчих товарів та засобів виробництва сільськогосподарського призначення. Суб'єкти підприємницької діяльності повинні мати можливість самостійно або з участю посередників виходити зі своєю продукцією на постійно діючі ярмарки, аграрні

біржі, де буде здійснюватися оптовий продаж продукції за цінами, які визначаються співвідношенням попиту і пропонування.

Складовою частиною ринкових інститутів АПК є *система виробничого обслуговування суб'єктів підприємництва за угодами з існуючими агросервісними підприємствами.*

## § 4. МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ АГРАРНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

### *Державне регулювання агроринку*

Розвинений механізм функціонування агробізнесу включає складну систему взаємовідносин між фермерами, з одного боку, і державою, кооперативами і приватними компаніями I та III сфер АПК — з іншого. Важлива роль в цьому механізмі належить державі — забезпечувати умови для ефективного функціонування.

В центрі уваги держави знаходиться регулювання ринку зерна. Ступінь забезпечення зерном є важливим показником економічної незалежності країни. Стратегічний характер продукту, фізичні і вартісні масштаби зернової галузі, кількість залучених до неї матеріальних і фінансових ресурсів, широкі міжгалузеві зв'язки мають великий вплив на стан всієї економіки країни.

Система державного регулювання ринку зерна представляє собою складний комплекс взаємопов'язаних методів впливу, який включає три рівні:

- загальнодержавне регулювання;
- аграрна політика;
- методи безпосереднього регулювання ринку.

Найбільше значення серед методів впливу на сільське господарство, зокрема на зернову галузь, має регулювання рівнів інфляції та обмінного курсу національної валюти. Інфляційні процеси підвищують номінальну вартість майна фермерів, під заставу якого вони можуть взяти кредит, та збільшують виробничі витрати, коли ціни на засоби виробництва зростають випереджаючими порівняно із цінами на сільськогосподарську продукцію темпами.

Розвинені країни є великими експортерами продовольства, тому велика увага приділяється регулюванню експортно-імпортних відносин у сфері агробізнесу.

До заходів загальноекономічного впливу на розвиток агробізнесу можна віднести державні програми регулювання базових галузей економіки, які не входять до складу АПК, але здійснюють суттєвий вплив на його розвиток. Наприклад, будівництво і підтримання високого експлуатаційного рівня транспортної мережі, що веде до збільшення можливостей швидкої доставки великих партій сільськогосподарської продукції до споживачів і зниження вартості перевезень.

Другим рівнем державного регулювання агробізнесу є *аграрна політика*. Держава визначає напрями і методи державного регулювання продовольчого ринку шляхом прийняття законодавчих актів. Виконавчий орган (міністерство сільського господарства) може вносити до них відповідні корективи, зумовлені змінами ринкової кон'юнктури, але в межах, передбачених законодавством.

Вихідне положення серед інструментів займають питання оренди, купівлі-продажу та ціни землі. В усіх країнах ринкової економіки купівля-продаж землі суворо регулюється державою, проводиться під її контролем з метою цільового використання земельних ділянок згідно кадастру. В усіх європейських країнах є банк (реєстр) земельних ділянок, які хоч раз були в продажу.

В багатьох країнах Європи діють відповідні норми стосовно тих, хто може купити ділянку землі. Це своєрідний табель про земельних власників (сертифікат власника землі). В ряді країн держава регулює можливість усунення меж між купленими ділянками землі.

*Орендні відносини* мають своєю основою угоду на оренду землі. Вона, як правило, укладається на строк до 5 років і автоматично продовжується, якщо жодна із сторін не заявить за 6 місяців про припинення дії контракту. В законодавстві західних країн встановлюються і мінімальні терміни оренди. Вони суттєво відрізняються, якщо орендується фермерське господарство чи тільки земля.

Так, в Італії для оренди землі в деяких гірських районах встановлено мінімальний строк угоди — 6 років, а при оренді господарства в цілому — 15 років. В Нідерландах мінімальні строки оренди землі і ферми становлять відповідно 6 і 12 років, у Люксембурзі — 6 і 9 років. Величина орендної плати залежить від урожаю поточного року, прогнозу його на майбутній рік, прогнозу цін на сільськогосподарську продукцію, урядових програм в галузі сільського господарства, витрат виробництва, оцінки землі, банківського процента.

Під час оренди землі власник нерідко бере участь у фінансуванні сільськогосподарського виробництва. Він сплачує до половини вартості насіння, хімічних засобів захисту рослин, пального та витрат на сушіння зерна. Орендар витрачає живу працю на виробництво продукції та всі інші витрати. Поліпшення матеріально-технічного забезпечення фермерських господарств веде до зростання урожайності сільськогосподарських культур, що зумовлює необхідність перегляду угод між власником землі і орендарем.

*Ціна землі* залежить від очікуваного доходу від її використання. На її рівень впливають ті ж фактори, що й на розміри орендної плати. У США один раз на 50 років представниками міністерства сільського господарства на місцях здійснюється оцінка кожної ділянки землі. Вона щорічно уточнюється на основі статистичних даних про урожайність в середньому за останні п'ять років і даних кадастру, раніше проведеного департаментом податків при уряді. Кожному фермеру надсилається повідомлення, в якому вказана оцінка його власності (землі, нерухомого майна). Оцінка землі державою має свої особливості:

- держава під час оцінки землі не враховує інфляції, тому державна оцінка нижча від ринкової ціни;
- в різних регіонах країни однакова за розмірами і якістю земля може мати різну оцінку, оскільки оцінка землі здійснюється не федеральним урядом, а регіональними органами влади.
- оцінки землі має за мету визначення податку. Податки на землю, які складають 10% від вартості суми оцінки, поступають у місцевий бюджет і використовуються місцевими органами влади на фінансування будівництва доріг, шкіл та інших соціальних програм. Тому оцінка землі залежить не тільки від продуктивності даної ділянки землі, але й від витрат того чи іншого регіону на соціальні програми.

### *Ціни на аграрну продукцію*

Провідне місце в ринковому механізмі належить ціні. Якщо ціна відшкодовує витрати фірми і забезпечує прибуток, то дана фірма має можливість удосконалювати виробництво, здійснювати розширене відтворення. В розвинених країнах на продукцію сільського господарства використовуються, як правило, три основні види цін: підтримуючі, гарантовані, ринкові.

Безпосередній вплив на фінансовий стан виробника має ринкова або фермерська ціна. *Фермерська ціна* — це ціна, за якою

фермер фактично реалізує свою продукцію. Вона формується під впливом таких факторів:

- (1) витрат фермера на виробництво продукції (на придбання засобів виробництва, проценти за кредит, податки на майно, накладні витрати тощо). Їх рівень залежить від кількості використаних засобів виробництва, динаміки цін на них, величини процентів за кредит, рівня податків на майно і накладних витрат. Проте зміна цін під впливом зміни витрат виробництва має нееластичний характер;
- (2) зміна співвідношення між попитом і пропонуванням: якщо попит зростає і більший від пропонування, то фермерська ціна підвищується. І, навпаки, якщо попит зменшується і стає нижчим від пропонування, то ціна знижується. Співвідношення попиту і пропонування впливає і на граничний рівень витрат на виробництво продукції, оскільки кожний фермер в умовах наявності великої кількості конкурентів не може вплинути на рівень цін і змушений сприймати їх як об'єктивну умову свого виробництва.

*Гарантована ціна* — специфічний вид цін на продукцію рослинництва. Співвідношення між попитом і пропонуванням змінюється під впливом рівня валового збору продукції. Урожайність зернових залежить великою мірою від природно-кліматичних умов: коли врожаї зменшуються ринкова (фермерська) ціна зростає, а в періоди високих урожаїв вона знижується.

Коливання цін на зерно може бути настільки великим і тривалим, що може повністю порушити процес відтворення у зв'язаних з зерновим господарством галузях і в економіці країни в цілому. Для попередження такого коливання цін держава встановлює мінімальний гарантований рівень цін. Гарантована ціна має два різновиди: а) закладна ціна; б) цільова ціна.

*Закладна ціна.* За несприятливих умов ринку для недопущення падіння ціни нижче відповідного рівня фермери можуть продати або закласти зерно товарно-кредитній корпорації, домовившись про його зберігання протягом певного часу, як правило, не більше 9 місяців за відповідну плату, очікуючи вигідних умов на ринку.

Закладна ціна несе в собі дві ознаки: ознаку позики і ознаку ціни. Тому її ще називають закладною позикою. Закладну ціну фермери можуть одержати за зерно, бавовну та деякі інші продукти в період збирання врожаю, коли ринкові ціни низькі. Товарно-кредитна корпорація зберігає урожай, очікуючи більш ви-

сокого рівня ринкових цін (якщо таке матиме місце). В кінці 9-ти місячного строку фермери можуть поступити двоюко: а) викупити закладене зерно; б) передати його уряду.

З підвищенням ринкових цін на зерно товарно-кредитна корпорація, повертаючи фермерам закладене ними на зберігання зерно, сама починає продавати його зі своїх резервів. Тим самим держава не допускає значного зростання ринкових цін на зерно, обмежуючи амплітуду коливання цін.

Головна мета механізму закладних цін — стабілізувати ринкову ціну та гарантувати відповідний рівень доходності фермерів.

*Цільова ціна* — це ціна, яка гарантує фермерам відповідний рівень доходів в умовах навіть зниження рівня закладних цін; це ціни, які не діють на ринку, а використовуються у розрахунках. На їх основі визначаються компенсаційні платежі фермерам з державного бюджету. Вона визначається на основі виробничих витрат на одиницю продукції.

*Ціни підтримки* встановлюються на продукцію тваринництва. Механізм їх полягає в тому, що держава з метою підтримки вищої ціни, наприклад, на молоко, обмежує його наявність на ринку шляхом скуповування сиру, сухого молока, масла і регулювання імпорту цих продуктів. Це веде зменшення пропонування молочних продуктів, зростання ринкової ціни на молочні продукти. Але при цьому у держави можуть накопичитись великі запаси і вона починає поступово знижувати ціни підтримки або шукає ринки збуту продукції за кордоном.

У діючій системі цінового регулювання в країнах Заходу одним із основних орієнтирів при визначенні рівня підтримки сільського господарства є паритет цін.

*Паритет цін* — це співвідношення фермерських цін і цін на всі споживані фермерами товари і послуги, включаючи і споживчі, а також сплачувані ними податки, страхові платежі, відсотки тощо. Паритетна ціна не є мірилом витрат виробництва, рівня життя чи паритету доходів. Зміна паритету фермерських цін не адекватна поняттю еквівалентності обміну між сільським господарством і промисловістю. Паритетна фермерська ціна вимірює купівельну спроможність даної фермерської продукції стосовно всіх товарів, які купує фермер порівняно з періодом, який прийнято за базовий.

Паритетна ціна використовується як найбільш загальний орієнтир для державного цінового регулювання для визначення закладних цін на деякі види сільськогосподарської продукції, які

включені до програм державного регулювання у вигляді ринкових або маркетингових замовлень. Паритетні ціни і паритетні співвідношення служать також орієнтиром при встановленні обсягів, форм і напрямів субсидювання сільського господарства.

### *Бюджетне субсидювання і оподаткування агробізнесу*

Бюджетне субсидювання активно використовується для фінансування науково-дослідних робіт, науково-конструкторських розробок, розвитку меліорації, на здійснення виробничих та зональних програм для підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва. З цією метою застосовуються спеціальні норми видачі субсидій на капітальні вкладення залежно від їх призначення та умов господарства. Норми встановлені у відсотках до обсягів капіталовкладень і коливаються від 10% до 70%.

У країнах ЄС бюджетне фінансування агробізнесу здійснюється для надання преференцій (преференція — від лат. *praefere* — віддавати перевагу) фермерам співтовариства, щоб створити сприятливі умови порівняно з постачальниками сільськогосподарської продукції з інших країн.

За рахунок коштів міжнародного аграрного фонду — європейського фонду орієнтування (ЄФОР) підтримуються ціни на сільськогосподарську продукцію, фінансуються експортні дотації за обмеження виробництва і надання гарантій фермерам стосовно прийнятого рівня доходу.

Експортні субсидії дають можливість розвантажувати національні ринки країн ЄС від надлишкової продукції і успішно конкурувати на ринках світу, незважаючи на порівняно високий рівень витрат виробництва; зберігати високий рівень ринкових (фермерських) цін в системі ринків країн співтовариства; стимулювати збільшення виробництва сільськогосподарської продукції; підтримувати достатньо високий рівень зайнятості, зменшувати відтік сільського населення у міста. Стимулюванню підприємницької діяльності в системі АПК підпорядкована *податкова політика*.

Проте філософія податкової політики в усіх розвинутих країнах ринкової економіки одна — забезпечення найбільшого сприяння розвитку аграрної сфери, виходячи з визнання її слабкості в загальній системі сучасного ринкового господарства.

В основі податкової політики закладені принципи помірної прогресивності, система різноманітних пільг. Хоча в результаті нерівномірного розподілу податкового тягара інші сектори еко-

номіки несуть більше податкове навантаження, споживач одержує часткову компенсацію у вигляді реального зниження фермерських цін. Їх частка в роздрібній ціні продуктів харчування систематично зменшується.

### *Кредитування агробізнесу*

Державне регулювання агробізнесу за допомогою фінансових важелів включає і кредитні відносини. Збільшення вартості засобів виробництва, необхідних для забезпечення розширеного відтворення в сільському господарстві на індустріальній основі, зумовлює зростання ролі кредиту та кредитної політики держави.

Кредитна політика держави спрямована на створення сприятливих умов для отримання фермерами додаткових фінансових можливостей для інтенсифікації виробництва, а в періоди несприятливої кон'юнктури — необхідних коштів для забезпечення поточного процесу відтворення. Змінюючи умови кредитування, держава регулює процеси концентрації землі, капіталу, інтенсифікації, впровадження у виробництво досягнень НТП

В розвинених країнах є багато банків, які кредитують фермерів. Щоб одержати кредит, фермери заповнюють фінансову анкету, в якій показують результати роботи ферми за рік; тенденцію розвитку фермерського господарства; приблизну урожайність; прогнозні ціни; заплановані закупки з устаткування і засобів механізації, прогнозований дохід ферми, її кредитоспроможність. Така анкета перевіряється спеціалістами банку і є основою для визначення суми кредиту.

Банківські працівники аналізують фінансову анкету не тільки з метою переконатися у кредитоспроможності фермера, але й для допомоги у визначенні напрямів розвитку ферми, тобто виступають свосередніми консультантами фермерів з фінансових і господарських питань. Банки для страхування ризиків дають кредит у співвідношенні до потенційного доходу ферми як 1:2.

### *Кооперативи у сфері агробізнесу*

Важлива роль у механізмі реалізації аграрних відносин належить *кооперації фермерів*. Індивідуальні приватні фермери, а тим більше невеликим сімейним, важко вистояти самостійно в умовах конкуренції. Тому вони об'єднуються в кооперативи, які створюються в сферах реалізації виробленої фермами продукції (збутові кооперативи), надання фермерам різноманітних послуг (сервісні



кооперативи) тощо. Кооперативи захищають інтереси фермерів від диктату приватних компаній, складають їм серйозну конкуренцію.

В США всі кооперативи, які функціонують в системі агро бізнесу, діляться на локальні (первинні), регіональні і міжрегіональні.

*Локальні кооперативи* об'єднують фермерів. Членство у ньому дає можливість фермеру брати участь у вертикальній інтеграції. Взаємовідносини між фермерами і кооперативом розвиваються у різних формах. В одному випадку, первинний кооператив (місцевий елеватор) розраховується за продукцію з фермером відразу після її продажу за поточними цінами. В іншому випадку, існують відносини взаємних зобов'язань між фермером і кооперативом. При цьому про ціну на продукцію, що реалізується, домовляються завчасно або застосовують принцип "відкладеної ціни". В останньому випадку фермер доставляє зерно на елеватор (кооператив), а гроші одержить пізніше.

Третій тип формальних взаємовідносин фермера з кооперативом носить назву "пул". В даному випадку група фермерів, або "пул" домовляється з кооперативом, що все зерно, здане учасниками пулу, буде оплачене за даною ціною, яка буде встановлена пізніше. При цьому кожний учасник групи менше ризикує, оскільки, знаходиться в однакових умовах з іншими фермерами. Фермери мають можливості визначити, на яких умовах і кому продавати продукцію: кооперативу, приватній компанії чи державній товарно-кредитній корпорації.

Локальні кооперативи утворюють *регіональні кооперативи*, які організують рекламу, маркетинг, переробку продукції, контроль і підтримку стандартів, укладання великих ринкових угод, загальну координацію поставок продукції. Ці кооперативи утворюються на основі вертикальної інтеграції в системі АПК.

Локальні кооперативи утворюють *міжрегіональні*, які є вузькоспеціалізованими (на паливно-мастильних матеріалах, кормах, добривах тощо). Кожний регіональний кооператив є членом декількох міжрегіональних кооперативів. Така система участі в кооперативах створює можливість фермерам мати доступ практично до всіх матеріальних ресурсів, не вступаючи у контакти з приватними компаніями, хоча фермер може купувати ресурси і у приватних компаній. Така конкуренція кооперативів і приватних компаній захищає інтереси фермерів, які можуть вибирати своїх торгових партнерів.

Кооперативи виступають виразниками інтересів фермерів. Економічним проявом є розподіл прибутку міжрегіональних кооперативів серед регіональних, а регіональних, у свою чергу, — між локальними, прибуток останніх — між фермерами. Прибуток розподіляється пропорційно участі у реалізації.

У США державне регулювання діяльністю кооперативів здійснює кооперативна служба міністерства сільського господарства. у її функції входить:

- 1) здійснення досліджень і аналізу різних аспектів діяльності кооперативів;
- 2) надання технічної допомоги сільськогосподарським кооперативам;
- 3) надання допомоги фермерам у створенні нових кооперативів;
- 4) забезпечення фермерів інформацією про діяльність сільськогосподарських кооперативів.

Кооперативна служба розробляє інструкції, юридичні акти, надає допомогу кооперативам з тих питань, які вони самостійно не можуть вирішити.

Таким чином, підприємницька діяльність в сільському господарстві відзначається особливостями, які необхідно мати на увазі під час розробки механізму зростання ефективності сільськогосподарського виробництва і АПК в цілому. Набутий іншими країнами досвід державного регулювання аграрних відносин повинен бути використаний в процесі трансформації аграрних відносин в Україні.

### *Запитання та завдання для обговорення:*

1. Що є об'єктом підприємництва в сільському господарстві і який серед них має особливе значення?
2. Що таке земельна власність і які зміни відбуваються у земельних відносинах в трансформаційний період в Україні?
3. Що таке повний і неповний фермер? Що лежить в основі їх відмінностей?
4. В чому проявляються природні особливості сільськогосподарського виробництва?
5. Що таке аграрні відносини? Що таке рента та які її форми?
6. Як марксистська і немарксистська економічна теорія трактують сутність і причини існування ренти?

7. Який механізм утворення диференціальної ренти I і диференціальної ренти II?
8. Що таке абсолютна рента? Який механізм її утворення?
9. Що таке ціна землі? Які основні фактори визначають величину ціни землі?
10. Що таке агропромислова інтеграція? Що лежить в її основі її розвитку?
11. Що таке агропромисловий комплекс? Що він виражає? Які його сфери та функції?
12. Чим зумовлена необхідність державного регулювання агробізнесу? Які його цілі, рівні та важелі?
13. В чому сутність оцінки землі і ціни землі?
14. Який механізм державного регулювання цін на основні види сільського господарської продукції в країнах ринкової економіки?
15. Які ви знаєте види цін на сільськогосподарську продукцію та їх функціональне призначення?
16. Яка роль кооперації у розвитку агробізнесу? Які види кооперативів існують в аграрній сфері у країнах ринкової економіки?
17. На які цілі спрямована податкова політика у сфері агробізнесу?

## Глава 11. ДЕРЖАВА В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

### *Необхідність державного втручання в економіку*

Ринок, який виник декілька тисячоліть тому, розвивався природним шляхом, пройшов складний шлях розвитку, змінюючись, пристосовуючись до нових умов і тим самим довів свою життєздатність. В цьому розумінні ринкову економіку можна розглядати як досягнення людської цивілізації, як найбільш ефективну із всіх відомих до цього часу форм організації суспільного виробництва.

Разом з тим було б помилкою розглядати ринок як ідеальний саморегулюючий механізм, який немає недоліків і протиріч.

Перш за все тенденція до встановлення рівноваги, яка закладена в ринковому механізмі, прокладає собі шлях через постійне порушення цієї рівноваги. Причому мова іде про порушення не тільки рівноваги на окремих ринках, але й загальної рівноваги між сукупним попитом і сукупним пропонуванням. Іншими словами, ринкова економіка хоч і є динамічною, але недостатньо стабільною системою. Ця макроекономічна нестабільність ринкової економіки має багато проявів: нестійкі темпи економічного зростання і циклічний характер розвитку, недовикористання ресурсів і неповна зайнятість, нестабільність загального рівня цін і інфляція. Треба підкреслити, що хоч ринкові механізми саморегулювання в кожному конкретному випадку здатні подолати кризові тенденції в економіці, однак в цілому для ринкової системи характерні періодичні коливання об'єма національного продукту, зайнятості та цін. Причому ці коливання є наслідком не тільки зовнішніх факторів, але перш за все недосконалістю самого ринкового механізму.

Як вже відмічалось, одним із головних елементів ринкового механізму, його рушійною силою є конкуренція. Однак всередині ринкової системи, відбуваються об'єктивні процеси, які можуть суттєво послабити конкурентну боротьбу між товаровиробниками. Процес концентрації і централізації капіталу створює сприятливі умови для монополізації ринку. Тобто ринок об'єктивно породжує монополію, а монополія, яка панує на ринку, концентрує в своїх руках економічну владу, встановлює монополіні ціни і привласнює монополіний зверхприбуток.

Говорячи про недоліки ринкової системи особливо треба підкреслити соціальні проблеми. Ринок породжує значну диференціацію доходів, він об'єктивно не може вирішити багато соціальних проблем в суспільстві, оскільки ринок являє собою соціально нейтральний механізм.

Уперше проявилось "збої" у дії ринкового механізму саморегулювання під час першої економічної кризи 1825 року. В подальшому економічні кризи повторювались через кожні 10–12 років і проводили до безробіття, інфляції, тривалих порушень між сукупним попитом і сукупним пропонуванням. Світова економічна криза 1929–1933 рр. остаточно підірвала довіру до саморегулюючих можливостей ринкової економіки. Економіка об'єктивно потребувала дієвого комплексу державних заходів підтримки, знаходження нових способів корекції ринкового механізму.

Таким чином можна виділити соціально-економічні проблеми, які не може вирішити ринкова економіка, і що потребують необхідність втручання держави в економіку.

- Розвиток продуктивних сил, їх ускладнення, подальше усупільнення виробництва вимагають посилення регулюючої ролі держави.
- Механізм ринку не може забезпечити економіку потрібною кількістю грошей (так звані центральні гроші). Тому одна з найголовніших функцій держави — організація грошового обігу в країні.
- Ринковий механізм не забезпечує потреб суспільства товарами і послугами суспільного споживання. Цю функцію на себе повинна взяти держава.
- Економіка ринкового типу не в змозозі функціонувати без інфляції. Тому держава повинна проводити ефективну антиінфляційну політику.
- Ринковий механізм не вирішує регіональних проблем в усій їх сукупності (економічні, демографічні, соціальні, екологічні). В таких випадках держава повинна проводити відповідну регіональну політику.
- Ринок не забезпечує сталості макроекономічної рівноваги, звідси необхідність втручання держави, пов'язану з підтримкою цієї рівноваги.
- Ринковий механізм не може вирішити багато соціальних проблем. Тому втручання держави в сферу соціальних відносин, перерозподіл доходів є конче необхідним.

- Якісні зміни робочої сили потребують в загальнодержавному масштабі використовувати кошти на розвиток освіти, охорони здоров'я, підготовку і перекваліфікацію кадрів.
- Ринок не в змоззі без втручання держави забезпечити повну зайнятість. Тому політика в сфері зайнятості — важлива функція держави.
- Ринковий механізм породжує зовнішні ефекти. Для компенсації негативних наслідків що породжуються зовнішніми ефектами потрібне втручання держави.
- Ринковій системі, оскільки вона орієнтована на прибуток, внутрішнє притаманна тенденція до монополізації. Для підтримання ринкової конкуренції, держава повинна проводити антимонопольну політику.
- Проблеми забруднення навколишнього середовища, наростання екологічної кризи потребують втручання держави у відносини між людиною і природою.

### *Суб'єкти і об'єкти державного регулювання економіки*

*Державне регулювання економіки представляє собою систему типових заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, які здійснюють правомочні державні установи і суспільні організації з метою стабілізації і пристосування існуючої соціально-економічної системи до умов, що змінюються.*

При здійсненні державного регулювання економіки необхідно знайти розумне співвідношення між державним регулюванням і ринковим механізмом. Напрямки і обсяги регулюючих заходів, які виконують держава і ринок, постійно змінюються. Це залежить від рівня розвитку продуктивних сил, господарської ситуації, політичної розстановки сил, стану соціальної структури, національних особливостей, інституційного порядку загальнодержавного і місцевого управління.

До суб'єктів державного регулювання економіки відноситься держава (включаючи регіональні і місцеві інституційні утворення), яка наділена економічною і політичною владою, а також недержавні суб'єкти (недержавні спілки, союзи, об'єднання), економічний потенціал.

*Держава як суб'єкт державного регулювання економіки.* Влада держави повинна використовуватися для узгодження економічних інтересів різних груп виробників і населення країни; спрямування їх трудової активності на досягнення відповідних єдиних

цілей. Державне регулювання економіки утворює відповідну ієрархічну систему. На найвищому державному рівні відбувається розмежування функцій між законодавчою і виконавчою гілками влади. Характер розподілу цих функцій залежить від організаційно-політичного типу держави.

В сучасних правових державах існують деякі близькі до держави структури, які також виступають суб'єктами економічної політики. До них належать інститути, які мають *суспільно-правовий статус*. Самостійними суб'єктами вони не являються, але і не є складовою частиною державного апарату управління. Їм передаються відповідні функції управління, які вилучаються із сфери діяльності державних управлінських структур. (Наприклад, регіональні управління по страхуванню в ФРН).

Серед суб'єктів державного регулювання економіки існують також інститути, які мають *наддержавний характер*. Їх функціонування пов'язане з системою міждержавних угод. Національні органи влади передають їм частину своїх управлінських функцій. (Наприклад, діяльність Європейського союзу).

До *недержавних суб'єктів державного регулювання економіки* належать різні об'єднання, які виражають інтереси відповідних прошарків і груп населення (профспілки, союзи підприємців, релігійні і культурні організації).

Роль цих суб'єктів визначається можливістю потужного впливу, групового тиску на ті владні структури, які визначають економічну політику і проводять її в життя. Інтереси недержавних суб'єктів державного регулювання економіки можуть не співпадати з цільовою орієнтацією держави, яка ставить головною метою своєї діяльності — добробут всього суспільства. Тому між недержавними суб'єктами і державою нерідко виникає відкрита боротьба за практичну реалізацію їх економічних інтересів. Виходячи з цього, держава повинна постійно враховувати всю сукупність групових інтересів, яка існує в суспільстві.

Для узгодження інтересів держави і економічних союзів використовуються різноманітні форми і методи. Наприклад, держава може делегувати їм права вирішення відповідного кола функціональних задач. Так, в Швейцарії виробничим об'єднанням надається право на проведення високоякісної професійної атестації, сільськогосподарським союзам доручається практична реалізація аграрної політики.

Однією із форм узгодження суспільних інтересів з інтересами підприємців і найманих робітників може бути система тарифних угод, в якій приймають участь (і при необхідності приходять до компромісних рішень) держава, профспілки і союзи підприємців.

*Об'єкти державного регулювання економіки* — це умови, процеси, відносини, елементи і сектори народного господарства, функціонування яких ринковий механізм забезпечує незадовільно або не забезпечує взагалі.

Тобто, об'єкти державного регулювання економіки це „больові точки” ринкової економіки, де виникли або можуть виникати проблеми, які не вирішуються автоматично або невідкладно.

Класифікація об'єктів державного регулювання економіки за рівнем задач, які вони вирішують:

- підприємства (фірми);
- галузі;
- регіони;
- сектори економіки (промисловість, сільське господарство);
- загальногосподарські процеси і відносини (економічні цикли, грошовий обіг, зайнятість, інфляція, ціни);
- глобальні процеси (соціальні відносини, екологія);
- зовнішньоекономічні зв'язки;
- наднаціональні і світогосподарські відносини (інтеграційні процеси, участь в міжнародних економічних організаціях).

Об'єкти державного регулювання частково переплітаються між собою. Так, економічний цикл як об'єкт регулювання неможливо відокремити від зайнятості та інфляції, а регіони від галузей і секторів економіки.

Різноманітні об'єкти в різних країнах на певних етапах їх розвитку відіграють відповідну роль в залежності від того, де існують найбільші проблеми, які проблеми необхідно вирішувати в першу чергу. Так, в країні де відбувається економічна криза головною проблемою може бути економічне зростання, а в країнах з високими темпами зростання цін — інфляція.

### *Цілі державного регулювання економіки*

Світова історія свідчить, що розвиток суспільства — це одночасне вирішення багатьох різноманітних завдань. І щоб вирішити весь комплекс цих завдань, необхідно їх усвідомити і чітко структурувати. Досить поширеною є наступна структура (“піраміда”) соціально-економічних цілей економічної політики держави.



Перший рівень: *Основна, найвища ціль розвитку економіки* — досягнення максимального добробуту всього суспільства.

Але, говорячи про добробут, важко конкретно, тобто кількісно визначено, сформулювати цю ціль. Вона в значній ступені має умовний і відносний характер.

Другий рівень: *Група головних цілей (функції держави):*

- вільний розвиток суспільства;
- правовий порядок;
- зовнішня і внутрішня безпека.

Реалізація цих цілей забезпечує принципові умови існування ринково орієнтованого суспільства.

Третій рівень: *Практично орієнтовані цілі (макроекономічні цілі):*

- економічне зростання;
- повна зайнятість;
- стабільний рівень цін;
- зовнішньоекономічна рівновага.

### *Методи державного регулювання економіки*

Реалізація економічної політики держави можлива лише при використанні сукупності заходів, які складають механізм державного впливу на економіку. Для раціонального використання сукупності цих заходів впливу необхідно знати суть і специфіку кожного із них, структуру їх взаємозв'язків. В залежності від вибраних критеріїв існує декілька варіантів відповідної класифікації. Перш за все розрізняють методи прямого і опосередкованого (непрямого) впливу.

*Методи прямого впливу* примушують суб'єкти економіки приймати рішення, які основані не на самостійному економічному виборі, а на вказівках держави. Основними інструментами прямого впливу є: нормативно-правові акти, цільові комплексні програми, державні замовлення, централізовано встановлені ціни, нормативи, ліцензії, квоти, ліміти, державні бюджетні витрати, тощо.

Прямі методи часто мають високу ефективність внаслідок оперативного досягнення певних економічних результатів. Але у них є серйозні недоліки. Так як економічна система складається із багатьох суб'єктів і між ними встановлюється певна система зв'язків, то прямий державний вплив на один із суб'єктів може порушити встановлені зв'язки. Таким чином, ті суб'єкти економіки, на які не були безпосередньо направлені державні заходи, також

вимушені реагувати на дії держави. Тобто, методи прямого впливу порушують природній розвиток ринкових процесів.

При використанні *методів опосередкованого впливу* — держава прямо не втручається в процес прийняття рішень суб'єктами економіки. Вона створює лише передумови для того, щоб при самостійному виборі суб'єкти приймали рішення, які відповідають цілям економічної політики.

Перевага даних методів впливу на економіку в тому, що вони не порушують ринкову ситуацію. Опосередковане регулювання — це вплив на економічні інтереси. Держава втілює в життя свої рішення на підставі мотивації. У даному контексті мотивація — це процес спонукання суб'єктів ринку до діяльності в напрямку державних пріоритетів.

Недоліком опосередкованих методів впливу є відповідний часовий лаг, який виникає між моментом прийняття державних заходів і реакцією на них економіки, змінами в господарській ситуації.

Наступним важливим критерієм класифікації заходів державного регулювання економіки є організаційно-інституціональний. За цим критерієм можна виділити адміністративні, економічні і інституційні методи.

*Адміністративні методи* базуються на силі державної влади і не зв'язані з матеріальною мотивацією. Адміністративні методи не відповідають принципам ринкової економіки, тому вони використовуються в сферах і ситуаціях де:

- ринковий механізм діє дуже повільно (соціальні кризи);
- ринковий механізм взагалі не може вирішити завдання (війни);
- дія ринкового механізму може привести до незворотних наслідків (захист навколишнього середовища).

Класичні адміністративні заходи регулювання поділяються на три групи: *заборона* (заборона будівництва нових промислових підприємств в центральних частинах міст, заборона на імпорт зброї), *дозвіл* (дозвіл на використання військового майна), *примус* (зобов'язують використовувати очисні споруди).

Основними інструментами адміністративного регулювання є державні стандарти, норми, нормативи, ліцензії, квоти, санкції, ціни, державні замовлення.

До *економічних інструментів* відносяться ті заходи державного впливу, за допомогою яких створюються відповідні умови, які направляють розвиток ринкових процесів в необхідне державі русло. Мова йде, перш за все, про методи впливу на сукупний попит і су-

купне пропонування, на ступінь централізації капіталу, на соціальні і структурні аспекти економіки.

Економічні методи державного регулювання включають:

- фінансову (фіскальну, бюджетну) політику;
- грошово-кредитну (монетарну) політику;
- програмування і прогнозування.

*Фінансова політика включає сукупність заходів, здійснюваних шляхом маніпулювання державним бюджетом, урядовими доходами і видатками для досягнення повної зайнятості, зростання виробництва і зниження інфляції.*

Форми фінансової політики:

- дискреційна політика (регульована);
- недискреційна політика (автоматична).

*Під дискреційною політикою розуміють свідоме маніпулювання податками і урядовими видатками з метою зміни реального об'єму національного виробництва і зайнятості, контролю над інфляцією і прискорення економічного зростання.*

В період економічного спаду використовується *стимулююча* дискреційна фінансова політика. Вона включає: збільшення державних видатків або зменшення податків, або поєднання першого і другого.

В період економічного зростання використовується *стримуюча* дискреційна фінансова політика. Вона включає: зменшення державних видатків або збільшення податків, або поєднання першого і другого.

Наприклад, в період піднесення додаткові податки можуть зменшити попит в приватному секторі, а в період спаду податковий тягар може бути полегшеним за допомогою податкових пільг.

При використанні *недискреційної фінансової політики* необхідні зміни у відносні рівні державних видатків і податків вводяться *автоматично*. Ця, так звана автоматична або, вбудована, стабільність, не включена в розгляд дискреційної фінансової політики.

*Вбудований стабілізатор* це лобий захід, який має тенденцію автоматично спрацьовувати стримуючим (обмежуючим) чином в період піднесення і стимулюючим — в період спаду економічної активності.

Наприклад, в період швидкого піднесення ділової активності при низькому безробітті збільшуються внески до Пенсійного фонду, в результаті чого зменшується купівельна спроможність доходів працюючих. Одночасно менше здійснюється виплат по

безробіттю. Кон'юнктура стримується. І навпаки, в період спаду, через збільшення чисельності безробітних скорочуються надходження вказаних внесків, в той же час збільшуються виплати по безробіттю. Таким чином в деякій мірі компенсується падіння попиту і стримується спад ділової активності.

До інструментів фінансової політики відносяться:

- політика державних видатків;
- політика державних доходів;
- бюджетна політика;
- вплив на приватні капіталовкладення.

Розробляючи економічну політику, держава широко використовує *заходи, які можуть вплинути на грошово-кредитні відносини*. Комплекс таких заходів, відповідно взаємвпорядкованих, називають *грошово-кредитною політикою*.

Грошово-кредитна політика, як правило, аналізується під двома кутами зору:

- як складова частина загальної економічної політики держави;
- відносно самостійна система впливу на одну із важливих сфер національної економіки.

Основні завдання грошово-кредитної політики:

- забезпечення стабільності національної валюти з метою ефективного здійснення платежів і розрахунків;
- розробка правил грошового обігу, їх регулювання і контроль за їх виконанням;
- вплив на економічну кон'юнктуру шляхом зміни кількості грошей, які знаходяться в обігу.

Грошово-кредитна політика впроваджується в життя сумісними зусиллями уряду і центрального банку. Саме цим тандемом забезпечується висока ефективність впливу передбачених державою заходів на хід економічного розвитку країни.

Основний суб'єкт грошово-кредитної політики — *центральний банк*, який, не будучи урядовим інститутом, як правило, виконує цільові установки уряду.

До основних цілей грошово-кредитної політики відносяться:

- забезпечення грошового обігу;
- регулювання грошової маси.

Основне завдання центрального банку — забезпечити функціонування грошової системи — вимагає стабільної купівельної спроможності грошей як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

Виходячи з вищесказаного можна дати більш чітке визначення грошово-кредитної політики. *Грошово-кредитна (монетарна) політика* — це сукупність заходів, які проводить центральний банк в сфері грошового обігу і кредитних відносин для надання макроекономічним процесам необхідного державі напрямку розвитку.

Вищою формою державного регулювання економіки являється державне економічне програмування. Його завдання — комплексне використання в глобальних цілях всіх елементів державного регулювання економіки.

*Державна економічна програма* — це комплекс ієрархічно підпорядкованих цілей, важливих для розвитку народного господарства, засобів їх досягнення, органів, відповідальних за їх виконання у відповідні строки, і за контроль, який забезпечений достатнім цільовим фінансуванням і правовою базою. Розробка і реалізація таких програм називається державним економічним програмуванням.

Програми мають для приватного сектора рекомендаційний характер. Вони орієнтовані на забезпечення ділових кіл важливою економічною інформацією, яка дозволяє їм вибрати кращий шлях реалізації поточних і перспективних завдань. Спонукаючи підприємців до активних дій державі важко, так як рішення вони приймають самостійно.

Державне економічне програмування направлене на узгодження і координацію наступних процесів:

- *Макропланування*, представленого в прогнозах, бюджетних планах і макропрограмах, які розробляє і здійснює держава.
- *Територіального планування*, втіленого в прогнозах, бюджетних планах і програмах регіональних і місцевих рад.
- *Мікропланування*, яке реалізується в планах підприємств.
- *Мезопланування*, тобто планування галузей, підгалузей, територіально-виробничих комплексів, промвузлів.

### *Економічні функції держави*

Діяльність уряду настільки багатогранна і складна, що важко скласти повний перелік його економічних функцій. Тим більше, що досить часто ці функції переплітаються. Враховуючи ці обставини, можна виділити такі економічні функції держави в сучасній змішаній економіці:

- Забезпечення правової основи функціонування ринкової економіки;
- Визначення політики макроекономічної стабілізації;

- Розподільча;
- Перерозподіл доходів і багатств;
- Захист конкуренції.

Суть функції *забезпечення правової основи функціонування ринкової економіки* полягає в розробці системи законів і постанов економічного, соціального і організаційно-господарського характеру, що створюють правові основи економіки. Необхідна правова база передбачає такі заходи:

- Встановлення прав і форм власності та правил господарської діяльності (визначення прав фізичних і юридичних осіб, визначення умов укладання контрактів і функціонування підприємств, регулювання зв'язків між підприємствами);
- Регулювання трудових відносин (мінімальні зарплати і пенсії, допомоги по непрацездатності і безробіттю, закони про пенсії, умови і охорону праці, взаємні обов'язки профспілок і адміністрації);
- Захист прав виробників, споживачів, іноземних інвесторів;
- Екологічне законодавство;
- Антимонопольне законодавство.

*Визначення політики макроекономічної стабілізації* в сучасних умовах стає однією з основних функцій держави. Ринкова система в силу своєї специфіки приводить до порушення внутрішньої стабільності народного господарства, коливань кон'юнктури, виникнення галузевих диспропорцій. В зв'язку з цим перед державою стоїть завдання вирівнювання циклічних і кон'юнктурних коливань. Ринковий механізм сам по собі з цим завданням не справляється.

Забезпечення макроекономічної стабільності в цілому означає, що держава несе відповідальність за економічне зростання, підтримку раціональної структури народного господарства, твердість національної валюти, повну зайнятість, стабільний рівень цін і зовнішньоекономічну рівновагу. З цією метою держава:

- Визначає цілі, напрямки і пріоритети економічного розвитку, виділяє відповідні ресурси для їх реалізації, проводить відповідні фінансові і грошово-кредитні заходи;
- Забезпечує зайнятість і стабільний рівень цін, проводячи політику, спрямовану на боротьбу з інфляцією і безробіттям;
- Проводить заходи по згладжуванню промислового циклу.

Виконання державою *розподільчої* функції пов'язане з тим, що існують певні причини із-за яких ринковий механізм не може за-

безпечити ефективний розподіл ресурсів. Це такі причини як недосконала конкуренція, товари суспільного споживання, екстерналії (побічні ефекти), неповні ринки, недостовірна інформація та безробіття. Для виконання розподільчої функції держава може:

- Збільшувати попит на певні види товарів шляхом забезпечення споживача платоспроможністю (наприклад, продовольчі талони для поліпшення раціону харчування сімей з низькими доходами. Вони можуть бути використані лише на придбання продуктів харчування);
- Надавати субсидії певним виробникам товарів і послуг (сільськогосподарські програми);
- Законодавчо забороняти або обмежувати певну діяльність (заборона або обмеження забруднення навколишнього середовища);
- Встановлення особливих податків;
- Забезпечувати країну суспільними благами, у виробництві яких приватні та колективні суб'єкти не зацікавлені, проте вони необхідні суспільству (національна оборона, забезпечення суспільного порядку, контроль за станом навколишнього середовища, фундаментальна наука, освіта, дороги, канали, парки, газопостачання, водопостачання);

Функція *перерозподілу доходів і багатств* пов'язана з досягненням більш справедливого розподілу доходів у суспільстві. Ринкова система приносить досить великі доходи тим, чия праця високооплачувана в силу природних здібностей і набутої майстерності та знань. Також і ті, хто володіє значним капіталом і земельними ділянками, які зароблені працею попередніх поколінь і дістались їм у спадщину, теж отримують високі доходи. Але інші члени суспільства володіють меншими здібностями, мають невисоку кваліфікацію і, відповідно, їх доходи значно менші. Крім того, багато пристарілих, осіб з фізичними і розумовими вадами, безробітні, незаміжні жінки і вдови з неповнолітніми дітьми заробляють дуже мало або взагалі не отримують доходів в рамках ринкової системи. Тобто, дія ринкового механізму приводить до значної нерівності в розподілі грошового доходу і може призвести до величезної соціальної напруги в суспільстві, до виникнення гострих економічних і політичних проблем. Тому в сучасних умовах держава відіграє активну роль в перерозподілі доходу, вилучаючи їх в одних осіб і передаючи їх іншим. В сучасних умовах держави вживають наступні заходи для виконання перерозподільчої функції:

- Здійснюють трансфертні платежі, тобто надають державну допомогу малозабезпеченим, інвалідам, безробітним;
- Надають допомогу малозабезпеченим верствам населення через державні програми медичної допомоги, соціального забезпечення, допомоги сім'ї, що реалізуються шляхом перерозподілу доходів через державний бюджет;
- Уряд змінює розподіл доходів шляхом ринкового втручання, тобто модифікацією цін, що встановлюються ринковим механізмом. (Наприклад, через законодавство про мінімальні ставки зарплати, держава фіксує ціни з метою підвищення доходів відповідних верств населення);
- Перерозподіляє доходи громадян через податковий механізм (вводить високі прогресивні податки на високі прибутки).

*Захист конкуренції.* Держава повинна створити загальноєкономічні, правові і соціальні умови, розробити і впровадити правила, які забезпечать дієве функціонування конкуренції; контролювати виконання цих правил, не підриваючи основ соціально-економічної системи.

### *Запитання та завдання для обговорення:*

1. Чим обумовлена об'єктивна необхідність державного регулювання?
2. Розкрийте сутність, цілі і методи державного регулювання економіки в сучасних умовах.
3. Визначте суб'єкти і об'єкти державного регулювання економіки.
4. Назвіть форми і методи державного регулювання економіки.
5. Чим обумовлено зростання регулюючої ролі держави в умовах сучасної змішаної економіки?



## Глава 12. ДОХОДИ, ЇХ ФОРМУВАННЯ І РОЗПОДІЛ

### § 1. ДОХОДИ СПОЖИВЧОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

#### *Доходи споживчого призначення*

*Доходи представляють собою різницю між виручкою від реалізації продукції, робіт чи послуг і вартістю матеріальних витрат на виробництво та збут цієї продукції.*

До матеріальних витрат зараховують вартість використаних у процесі виробництва матеріалів, виробів, конструкцій, палива та енергії, а також амортизаційних відрахувань.

Треба розрізнати доходи, які мають *виробниче призначення* (спрямовуються на нагромадження — збільшення основного капіталу і оборотних засобів, а також створення страхових запасів), від доходів, які мають *споживче призначення*. Такі доходи використовуються на задоволення особистих потреб людини (забезпечують харчування, одяг, взуття, житло, предмети побуту, культурно-освітні послуги та інше). Треба підкреслити, що виробництво засобів виробництва не є у кінцевому підсумку самоціллю, а підпорядковане створенню предметів і послуг для особистого споживання. Отже, доходи споживчого призначення є матеріальною основою створення фонду життєвих засобів, який і забезпечує задоволення особистих потреб людини.

Саме відтворення життя людини шляхом задоволення особистих потреб і є головною ознакою доходів споживчого призначення. Хоча способи задоволення особистих потреб можуть відрізнятися. Доходи споживчого призначення можуть бути витрачені на предмети і засоби колективного, спільного споживання благ (використання навчальних будов з їх обладнанням, оздоровчих закладів, культурних установ, різноманітного устаткування спільного використання), а також, для індивідуального користування людини (одяг, взуття, предмети особистого користування, тощо).

#### *Система доходів споживчого призначення*

В умовах сучасної ринкової економіки існують різноманітні види доходів споживчого призначення, що зв'язані між собою в систему.

Перший вид доходу, залежить від трудової та підприємницької діяльності: заробітна плата тих, хто працює за наймом, особисті доходи працівників від реалізації продукції колективних підприємств, доходи від індивідуальної діяльності, доходи від підсобного господарства, доходи від колективної діяльності, доходи підприємців.

Другий вид доходів безпосередньо не пов'язані з участю і оцінкою результатів праці — це *суспільні та благодійні фонди споживання*. Кошти з цих фондів можуть надходити населенню у вигляді грошових виплат через бюджет, а також через соціальні фонди підприємств і організацій як безплатні послуги, натуральні видачі, благодійна допомога, різноманітні пільги.

Існування такої форми розподілу доходів, як показала практика багатьох країн світу, є необхідністю, важливою потребою суспільства. Сучасне виробництво передбачає певний рівень загальної освіти і професійної підготовки працівника. Держава бере на себе частину витрат на дошкільне виховання, здобуття загальної середньої та вищої освіти. Крім того, члени суспільства повинні одержувати медичну допомогу, користуватися послугами культурно-освітніх закладів. Наявність дітей вимагає від батьків додаткових видатків. Під час тимчасового захворювання працівник втрачає право на заробітну плату, але він повинен мати кошти для свого існування та утримання непрацездатних членів сім'ї. Людина досягає похилого віку, і вже не може повноцінно використовувати свою робочу силу. Вона заслуговує відпочинку і одержання коштів для свого існування.

Це зумовлює необхідність існування особливої форми розподілу життєвих засобів. Вона об'єктивно існує у вигляді *соціальних фондів держави*.

Назва такої форми розподілу в різних країнах неоднакова. В соціалістичних країнах її називають суспільними фондами споживання. У США її називають програмами з підтримки доходів, наприклад, програма соціального страхування, яка в основному фінансується за рахунок податків на заробітну плату; програми державної допомоги, або благодійні програми, які надають допомогу тим, хто не може заробляти сам через непрацездатність.

Різні види допомоги, що виплачуються на дітей або під час хвороби, безплатна освіта, медична допомога, пенсії, тощо існують в багатьох країнах і є свідченням соціальної спрямованості господарювання. Проте, рівень її розвитку, неоднаковий. Особ-

ливого поширення система соціального забезпечення досягла у Німеччині, Скандинавських країнах і Великобританії.

Дехто з економістів вважає, що суспільні фонди споживання можна включити до складу заробітної плати. Але усунення такої форми доходів споживчого призначення порушить її як особливу систему споживання.

Задоволення життєво важливих потреб людей (охорона здоров'я, освіта, культурний розвиток особистості тощо) і забезпечення цих потреб не повинно залежати від бажання окремих осіб. Припустимо, що кошти на охорону здоров'я, на освіту включені до заробітної плати і задоволення цих потреб стало платним. У такому разі чи можна бути переконаним, що ці кошти завжди будуть використані за призначенням (наприклад, у соціально неблагополучних родинах вони можуть бути витрачені не на медичну допомогу чи освіту, а на алкогольні напої).

З ліквідацією суспільних фондів споживання не можна створити рівні умови для розвитку здібностей молодого покоління. Адресна допомога, про яку сьогодні багато говорять, у ряді випадків не може забезпечити гарантій для задоволення дуже важливих потреб, незалежно від різних примх чи свавілля деяких чиновників. Отже, суспільні фонди споживання повинні існувати заради забезпечення соціальної справедливості у країні.

Ринкова економіка визначає ще одну особливу форму розподілу — *доходи від власності*. Це *дивіденди акцій, відсотки на майно, вкладене у підприємство, від вкладів до банківських установ*. *Власники земельних паїв можуть здати їх в оренду і одержувати за це орендну плату.*

Отже, існує система різноманітних доходів споживчого призначення. Існування такої системи доходів дає можливість вибору способу добування життєвих засобів, а не приречує людину використовувати тільки єдину форму існування, врахує особливості інтересів людини, умови її життя.

### *Матеріальна основа мотивації людей до господарювання*

Одержання доходів споживчого призначення є основою мотивації людей до економічної діяльності. *Мотиваційний механізм економічної діяльності* — поняття досить складне. Воно охоплює мету мотивації, суб'єкти виробничих відносин, об'єкти господарства, економічні інтереси, стимули до діяльності, головні принципи функціонування механізму.

Первинним мотивом діяльності людей є засоби існування: продукти харчування, одяг, житло тощо. Давно відомо, що без потреби немає виробництва, а споживання життєвих засобів відтворює потребу. Необхідність задовольняти свої потреби змушує людей діяти, вступати в активну взаємодію не тільки з природою, а й між собою. Внаслідок цього виникають суспільні, виробничі відносини, в яких важливою рушійною силою є певний мотиваційний механізм економічної діяльності.

Метою мотивації є забезпечення відтворення суб'єктів виробничих відносин — працівників, трудових колективів, підприємців. Якщо немає нормальних умов для відтворення, то мотиви до конкретної економічної діяльності зникають.

Реалізація економічного інтересу підприємства передбачає вироблення чистого продукту, створення прибутку, достатнього для стимулювання колективу і розширення виробництва. Реалізувати економічний інтерес працівника означає забезпечити йому необхідний продукт, який дає можливість задовольнити його традиційні особисті потреби в матеріальних, соціальних і духовних благах.

Основою матеріальних стимулів до праці є система розподілу доходів. Безумовно, вона залежить від форм власності на засоби виробництва. Як правило, матеріальний стимул відображає залежність отримання продукту в особисте споживання суб'єкта від результатів його праці або економічної діяльності.

Матеріальні стимули є засобом встановлення взаємозв'язку між різними видами економічних інтересів і певною формою їх реалізації. Для того, щоб одержати заробітну плату, працівники мають створити чистий продукт, прибуток, тобто реалізувати економічний інтерес підприємства.

## § 2. ЗАРОБІТНА ПЛАТА

*В умовах ринкової економіки заробітна плата одночасно є перетвореною формою вартості робочої сили (або ціною товару "робоча сила"), формою розподілу за результатами праці та об'єктом конкуренції на ринку праці.*

*Заробітна плата, як ціна товару "робоча сила"*

Товару "робоча сила" властиві вартість і споживна вартість.

Вартість робочої сили, як і будь-якого товару, визначається робочим часом, необхідним для виробництва, а отже, і відтворення цього специфічного предмета торгівлі. Оскільки робоча сила — це вартість, у ній представлена певна кількість уречевленої суспільної праці. Вона втілена у певній сумі життєвих засобів, необхідних для підтримання життя працівника, який продає робочу силу.

Отже, вартість робочої сили виступає як вартість життєвих засобів. При цьому сума життєвих засобів має бути достатньою для того, щоб підтримувати стан нормальної життєдіяльності працівника.

Власник робочої сили — людини смертна. Для того щоб на ринку праці завжди була робоча сила, її продавець повинен мати сім'ю, дітей. Інакше кажучи, має постійно йти природний процес відтворення робочої сили. У цьому процесі відбувається заміщення робочої сили, яка припиняє процес праці внаслідок зношення або смерті, новою кількістю робочої сили. Сума життєвих засобів, необхідних для відтворення робочої сили, містить і життєві засоби таких заступників, тобто дітей робітника, які згодом стають на ринку праці власниками товару “робоча сила”.

Носієм вартості товару “робоча сила” є її *споживна вартість*. Це означає, що підприємство або підприємець купує не будь-яку робочу силу, а лише ту, що завдяки професійним навичкам і здібностям здатна виробляти продукцію або надавати послуги, які відповідають завданням підприємства.

Вартість робочої сили не є сталою величиною. Вона змінюється разом із зміною вартості життєвих засобів, тобто зі зміною величини робочого часу, необхідного для їх виробництва. Отже, вартість робочої сили залежить від продуктивності праці в галузях, де виробляються життєві засоби.

Вартість робочої сили не є однаковою для всіх країн. Національний рівень заробітної плати залежить від ряду чинників:

- *рівня суспільної продуктивності праці в країні*, узагальнюючим показником якого є обсяг валового національного продукту на душу населення. Важливе значення мають темпи розвитку виробництва;
- *величини вартості робочої сили*, що залежить, передусім, від попереднього чинника. Водночас треба врахувати ціну і обсяг природних і традиційних потреб, що склалися історично. Важливе значення мають витрати на підготовку працівника.

Сучасний науково-технічний прогрес вимагає висококваліфікованої освіченої робочої сили;

- *інтенсивності праці*. Праця, яка не досягає середньої інтенсивності, потребує на виробництво певного товару більше часу, ніж суспільно необхідно в цій країні, і тому не є працею нормальної якості. Заробітна плата вища в країнах, де інтенсивність праці висока;
- *організації заробітної плати в країні*, визначення частки фонду оплати праці у заново створеній вартості продукту.

Важливою проблемою теорії заробітної плати є дослідження процесу формування заробітної плати як ціни товару “робоча сила”. Вихідним моментом формування такої заробітної плати є потреби працівника з урахуванням досягнутого рівня розвитку продуктивних сил. Вони можуть бути зведені до так званого споживчого кошика.

*Споживчий кошик* — це набір товарів і послуг, розрахований за нормами і нормативами споживання і забезпеченості людини першочерговими життєвими засобами. Його ще називають *прожитковим мінімумом* або *мінімальним прожитковим бюджетом*. Головним призначенням цього бюджету є встановлення мінімальних розмірів заробітної плати, а також пенсій та інших соціальних виплат.

Далі здійснюють грошову оцінку життєвих засобів споживчого кошика з урахуванням деяких особливостей оцінки робочої сили. Для цього використовують різні способи. Наприклад, кваліфікація враховує складність праці, строки підготовки працівника для виконання цієї роботи, процес збільшення оплати праці кваліфікованих працівників (множенням мінімальної ставки на коефіцієнт складнішої праці), коефіцієнт тарифних ставок тощо.

Так визначають вартість робочої сили. Її грошове вираження і є ціною товару “робоча сила”. Потім визначену вартість (ціну) слід поділити на кількість робочих днів, годин (при погодинній оплаті) або на кількість виробленої продукції, наданих послуг за цього робочого дня. В результаті знаходять вираз так званої *ціни праці*. Ця назва досить умовна. Вона не означає, що працівник продає працю. Найманий робітник продає здатність до праці, тобто робочу силу.

Ціна праці, по суті, й визначає тарифну ставку (погодинну, денну, місячну), або розцінку на виготовлення продукту (виробу).

У кожний певний момент об'єктивно існує суспільно необхідний фонд життєвих засобів існування. Він визначається традиційними потребами і звичними умовами життя людей відповідно до досягнутого рівня розвитку продуктивних сил. Цей фонд і становить суспільно необхідну вартість робочої сили, яка визначається на ринку праці.

Суспільно необхідна вартість товару “робоча сила” змінюється тоді, коли відбуваються значні зрушення у традиційному рівні життя основної маси населення. Ці зрушення полягають у тому, що перелік і обсяг необхідних товарів і послуг для робітника та його сім'ї зростають. Розширюються економічні потреби робітників за рахунок нових споживчих вартостей. У цьому виявляється дія закону зростання потреб. Поява нових товарів зумовлює зростання попиту населення, останній стимулює збільшення обсягу виробництва цих товарів. Поступово нові матеріальні, соціальні та культурні потреби стають звичними для розвиненої країни визначають рівень життя і зумовлюють підвищення вартості робочої сили, а отже, і реальної заробітної плати.

### *Заробітна плата як форма розподілу за працею*

Дослідження заробітної плати як форми розподілу за працею потребує розгляду такої категорії, як *міра праці*.

*Міра праці* — це суспільна оцінка певних витрат суспільно необхідної праці в якісному вираженні. Вона є основою для нарахування матеріальної винагороди учаснику виробництва.

Кількісна сторона міри праці має два виміри: відпрацьований час і створений продукт (кінцевий чи проміжний). Якісна характеристика міри праці ґрунтується на врахуванні двох груп чинників — постійних і змінних.

*Постійними чинниками якості праці* є її складність і умови, рівень кваліфікації, ступінь відповідальності працівників. Серед постійних чинників особливе місце належить складності праці та рівню кваліфікації працівника. Остання, певною мірою, пов'язана зі складністю праці. Більше того, висока складність трудових процесів, як правило, вимагає від учасника виробництва більш високого рівня загальної та професійної підготовленості. А це, в свою чергу, потребує додаткових витрат на навчання, а отже, зумовлює підвищення вартості робочої сили.

Кваліфікація характеризує професійну підготовку працівника. За однакової підготовки (припустімо, два фахівці закінчили той

самий вуз з однієї спеціальності) працівники можуть виконувати роботу різної складності: один працює інженером-технологом у цеху, а інший — головним інженером-технологом. Цей приклад наочно підтверджує, що заробітна плата має врахувати не тільки вартість робочого сили, а й складність праці.

Заробітна плата не може обмежуватись урахуванням вартості робочої сили. Вона має охоплювати і якість праці, зокрема такі особливості, як здатність до виконання більш складної праці, здібності працівника.

Важливим постійним чинником якості праці є врахування її умов. Вони являють собою сукупність умов, що характеризують, з одного боку, саме цей вид праці, а з іншого — зовнішнє середовище, виробничу обстановку, в якій відбувається праця. Є легкі й важкі роботи. Слід урахувати шкідливі умови виробництва.

Умови праці впливають на вартість робочої сили. По-перше, вони вимагають додаткової підготовки робочої сили до праці (вивчення безпеки праці), по-друге, виникає необхідність скорочення робочого дня, що зумовлює підвищення погодинної “ціни праці”. І нарешті, працівник змушений раніше виходити на пенсію, що також збільшує “ціну праці”.

Водночас діють такі фактори, які не мають безпосереднього відношення до вартості робочої сили. До таких можна віднести додаткові витрати на поліпшення умов праці (захисні споруди, посилена вентиляція тощо). Поряд з підвищенням оплати праці для осіб, що виконують важку роботу, використовують заходи стосовно забезпечення подальшого поліпшення умов праці, підвищення оснащення підприємств засобами техніки безпеки і охорони праці; додаткового скорочення робочого дня, додаткових відпусток, профілактичного харчування, зміни робочого місця, пільг у зв'язку з виходом на пенсію тощо.

Самостійною характеристикою якості оцінки праці є і міра відповідальності за виконувану роботу. Цей показник відображає специфічну якість праці, яка пов'язана не з кваліфікацією працівника, а із рівнем напруженості його уваги, нервової системи, особливим психологічним станом особи.

*Постійні чинники якості праці* знаходять відображення у тарифній системі, враховуються в тарифних ставках.

*До змінних чинників якості праці* відносять творчу ініціативу працівника, особливу оперативність у виконанні виробничих завдань, сумлінність виконання робіт тощо. Вони безпосередньо не



пов'язані з вартістю робочої сили, а враховуються у “ціні праці” — тарифах і посадових окладах. В оплаті праці змінні чинники відображаються в преміюванні праці: працівник заслуговує премії за працю більш високої якості.

Оплата праці має формуватись на основі правильного обліку не тільки якості, а й кількості оцінки міри праці. Кількісна оцінка міри праці застосовується для однорідної за якістю праці. Не можна, наприклад, порівнювати якість праці працівників, які виробили однакову продукцію, але працюють в різних умовах.

Кількісна оцінка міри праці здійснюється за допомогою *нормування праці*. Нормування праці є важливим засобом правильної організації заробітної плати і підвищення продуктивності праці. Воно дає можливість заохочувати тих, хто витрачає працю більшої якості. Норми часу і норми виробітку створюють умови для використання матеріальних стимулів удосконалення трудових навичок робітника, забезпечення суспільно нормальної інтенсивності праці, кращого використання устаткування та інструменту, раціональної організації трудового процесу.

### *Заробітна плата як об'єкт конкуренції ринку праці*

В умовах ринку відбувається конкуренція за право зайняти певне робоче місце. Робочі місця неоднакові. Деякі з них є престижними і привабливими, інші пов'язані з виконанням брудної роботи, шкідливої для здоров'я, пов'язаної з нервовим напруженням, обов'язками, що розумово і фізично виснажують людину. Деякі — потребують високої інтенсивності праці, виконуються в нічний час або мають роз'їзний характер, що може бути дуже незручними (наприклад для жінок, що мають дітей).

Водночас є роботи, які не потребують особливих зусиль, напруження, високої відповідальності.

Саме подібні відмінності робіт, професій стають особливим об'єктом конкурентної боротьби між робітниками. І тут важливим чинником є заробітна плата, яка певною мірою згладжує проблеми залучення і розподілу робочої сили, пов'язані з відмінностями в умовах праці.

Оскільки на привабливих видах робіт бажаючих працювати особливо багато, тут оплата встановлюється нижче порівняно з оплатою менш привабливих робіт. Отже, підвищення пропонування праці впливає на зменшення оплати праці, і навпаки.

В умовах конкуренції більшим попитом користується робоча сила тих, хто пропонує високі знання, значний досвід, вміння виконувати складну роботу, здатність до творчої думки. Іншими словами, в конкуренції перемагає той, хто пропонує порівняно з іншими більш якісну робочу силу. Іноді такі робочі місця працівники одержують за конкурсом.

В умовах ринкової економіки конкуренція на ринку праці відбувається з урахуванням співвідношення попиту і пропонування на робочу силу. Причому працівники пропонують свою робочу силу, а попит здійснюють державні підприємства, підприємці та різні інші роботодавці — наймачі робочої сили.

Співвідношення попиту і пропонування не є сталим. Воно може бути сприятливим для тих, хто продає робочу силу, і, водночас, несприятливим для тих, хто її купує, коли заробітна плата зростає під впливом перевищення попиту над пропозицією. І навпаки, якщо пропонування робочої сили на ринку перевищує попит на неї, то виникають несприятливі умови для продавців робочої сили. В цих умовах робітник змушений погоджуватись на меншу заробітну плату, на гірші умови праці.

У співвідношенні попиту і пропонування на робочу силу реалізується конкурентна боротьба за рівень заробітної плати. Як відомо, робітники ведуть боротьбу за рівень заробітної плати не поодиночі, а через профспілки. Як свідчить міжнародний досвід, колективні трудові угоди містять чотири основні розділи: а) статус профспілки і прерогативи адміністрації; б) розміри заробітної плати і тривалість робочого дня; в) трудовий стаж і гарантії зайнятості; г) процедура урегулювання трудових конфліктів. Профспілки мають можливість обмежувати конкуренцію на ринку праці.

### *Організація заробітної плати і її вдосконалення*

В умовах переходу до ринкової економіки виникають певні проблеми організації заробітної плати.

(1) узгодження номінальної заробітної плати з реальною.

*Номінальна заробітна плата — це сума грошей, яку працівник одержує за годину, день, місяць.*

*Реальна заробітна плата виражається в сумі товарів і послуг, які працівник може придбати на свою грошову заробітну плату.*

Рух реальної заробітної плати можна визначити за такою формулою:

$$I_p = I_n / I_c,$$

де  $I_p$ ,  $I_n$ ,  $I_c$  — індекси відповідно реальної та грошової (номінальної) заробітної плати, а також цін на товари і послуги.

Номінальна і реальна заробітна плата не обов'язково змінюються однаково. Наприклад, номінальна заробітна плата може підвищуватись, а реальна — знизитися, якщо ціни на товари і послуги зростали швидше, ніж номінальна заробітна плата.

В умовах ринкової економіки існують вільні ціни. У ряді випадків вони зростають швидше, ніж номінальна зарплата. Це призводить до падіння реальної заробітної плати. Для збільшення номінальної заробітної плати в таких умовах застосовують індексацію і компенсацію.

(2) заробітна плата за своїм складом *неоднорідна*. Вона містить різні за функціональним значенням складові частини. Співвідношення між ними утворює структуру заробітної плати, де слід розрізняти *основну і додаткову частини і види винагороди*, що входять до кожної з них.

В Україні склалась така структура заробітної плати:

- *основна частина заробітної плати* враховує суспільно нормальну міру праці, яка формується під впливом об'єктивних умов виробництва і праці, стійкі відмінності у кваліфікації працівників, складність і відповідальність їхньої роботи, умови праці, її інтенсивність тощо;
- *додаткова частина заробітної плати*, яка залежить від таких аспектів виробничої діяльності працівників, які не можуть бути повною мірою враховані заздалегідь, відображають специфічні умови праці на цьому підприємстві або особливості працівників.

Додаткова частина заробітної плати враховує *індивідуальні результати* тих працівників, які завдяки особистим здібностям досягли особливих успіхів. Формами винагороди за таку працю є: оплата робітників, що працюють за відрядною системою, за перевиконання норм виробітку; доплати за сумісництво професій (посад), розширення зон обслуговування або збільшення обсягу виконуваних робіт. Крім того, встановлюються надбавки робітникам за професійну майстерність, інженерно-технічним працівникам — за високі досягнення у праці.

Додаткова частина заробітної плати враховує *колективні результати* праці. Вона виступає переважно у вигляді премій та інших видів винагороди з фонду матеріального заохочення. Премія — це не звичайна надбавка до заробітної плати, а особлива

форма винагороди за творчі успіхи в роботі, за виконання завдань особливого значення.

І нарешті, є види додаткової заробітної плати, які *не пов'язані зі створенням додаткового продукту*. Це надбавки за особливі, наприклад, шкідливі для здоров'я умови праці.

Заробітна плата має *дві форми*: відрядну і погодинну. У свою чергу кожній з них властиві відповідні системи. До систем відрядної оплати праці слід віднести пряму відрядну, відрядно-преміальну і акордну. Крім цього існує індивідуальний підряд і колективний підряд. До систем погодинної оплати праці належать проста, погодинна і погодинно-преміальна оплата.

*Відрядна* форма заробітної плати в основному застосовується тоді, коли рівень механізації виробництва такий, що результат діяльності значною мірою залежить від інтенсивності праці робітника. Комплексна механізація і автоматизація виробництва зумовлюють широке використання *погодинної* форми заробітної плати. При цьому частка простої погодинної оплати знижується і зростає частка погодинно-преміальної.

Організація оплати праці в Україні здійснюється на підставі законодавчих та інших нормативних актів; генеральної угоди на державному рівні; галузевих, регіональних угод; колективних угод; колективних договорів; трудових договорів.

Суб'єктами організації оплати праці є органи державної влади та місцевого самоврядування, власники, об'єднання власників або представницькі органи.

В Україні діє *тарифна система*, яка складається з *тарифної ставки, тарифної сітки і тарифно-кваліфікаційного довідника*.

*Тарифна ставка* являє погодинну або місячну зарплату, в основному, для визначення оплати праці або розцінки за одиницю продукції.

*Тарифна сітка* — це шкала співвідношення в оплаті праці різних груп робітників залежно від складності робіт і рівня кваліфікації виконавців, складається з тарифних розрядів і тарифних коефіцієнтів.

*Тарифно-кваліфікаційний довідник* виконує роль інструмента тарифної системи, що визначає характеристику робіт за їх складністю та вимогами для одержання відповідного розряду.

Тарифна система регулює основну частину заробітної плати.

Тарифна система оплати праці використовується для розподілу робіт залежно від їхньої складності, а працівників — за-

лежно від кваліфікації та відповідальності за розрядами тарифної сітки. Вона є основою формування та диференціації розмірів заробітної плати.

Законом України “Про оплату праці” встановлено, що розмір мінімальної заробітної плати (а від цього залежать тарифні ставки і посадові оклади) визначається з урахуванням:

- вартості величини мінімального споживання та мінімального споживчого бюджету з поступовим зближенням рівнів цих показників у міру стабілізації та розвитку економіки країни;
- загального рівня середньої заробітної плати;
- продуктивності праці, рівня зайнятості та інших економічних умов.

В процесі переходу до ринкової економіки складається нова система оплати праці. Нова система оплати праці повинна підвищити її стимулюючу роль в забезпеченні високопродуктивної праці, в забезпеченні надійної гарантії соціального захисту працівників.

Для цього потрібно:

- підвищення рівня ставок оплати праці на основі зростання ефективності виробництва;
- встановлення гарантованої оплати праці, що відповідає нормальному відтворенню робочої сили;
- визначення зарплати як ціни робочої сили, що формується на ринку праці;
- гарантоване здійснення індексації зарплати з врахуванням вартості життя;
- застосування сучасних мотивацій і стимулюючих механізмів високопродуктивної праці, зокрема, визначення розмірів зарплати шляхом оцінки особистого внеску та ділових якостей працівника.
- створення переваг в оплаті праці для тих, від якого залежить прискорення науково-технічного прогресу;
- підвищення стимулюючої ролі основної заробітної плати.

Для державних промислових підприємств важливе значення має формування фонду заробітної плати. Для цього існує нормативний метод. Він означає утворення фонду заробітної плати за певним нормативом. Існує два варіанти розрахунку: за нормативом зарплати на одиницю продукції (робіт, послуг) і нормативом на кожний відсоток приросту обсягу продукції (робіт, послуг). Нормативний метод створює пряму залежність розміру фонду заробітної плати від рівня виробництва й продуктивності праці.

За кризових явищ під час переходу до ринку відбувається затримка виплати заробітної плати, яка негативно впливає на рівень реальних доходів населення у зв'язку з тим, що за період затримки зарплати можуть збільшитись споживчі ціни. Порядок компенсації працівникам втрати частини реальної заробітної плати у зв'язку з порушенням термінів її виплати регулюється Кабінетом Міністра України.

### § 3. ФОРМИ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ ЗА ТРУДОВІ РЕЗУЛЬТАТИ І ЕКОНОМІЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ

#### *Доходи працівників у колективних підприємствах*

До особливостей розподілу особистих доходів за трудову діяльність в колективних підприємствах слід віднести кооперативи у різних сферах господарства, засновані на кооперативній власності, а також підприємства, що функціонують на засадах спільної праці та власності, яка складається з індивідуальних паїв.

Члени кооперативу і співвласники колективних підприємств не продають свою робочу силу. Їхні особисті доходи є результатом реалізації товарів і послуг, що створені колективною працею.

Кооперативна форма власності надає особистим доходами (або оплаті праці) ряд особливостей.

- фонд оплати праці визначається загальними зборами кооператорів і створюється за рахунок валового доходу цього кооперативу;
- оскільки продукт праці кожного кооперативу перебуває у розпорядженні загальних зборів кооператорів, а не держави, розміри оплати за однакову працю в різних кооперативах неоднакові. Принципу однакової оплати за однакову працю дотримуються тільки у межах окремих кооперативів;
- оплата праці в кооперативі може здійснюватися як грошима, так і натуральними видачами;
- громадянам, для яких робота в кооперативі не є основою (допоміжна трудова діяльність), зберігається стипендія за місцем навчання і заробітна плата за місцем основної роботи у повному розмірі.

### *Доходи від індивідуальної трудової діяльності*

Визначення таких доходів потребує чіткого з'ясування сутності індивідуальної трудової діяльності. *Індивідуальна трудова діяльність є суспільно необхідною корисною діяльністю громадян з виробництва товарів і надання послуг, що не пов'язані з їхніми трудовими відносинами з державними, кооперативними, іншими громадянськими підприємствами, установами, організаціями і громадянами, а також з трудовими відносинами всередині колективних сільськогосподарських підприємств.*

Коло суб'єктів індивідуальної трудової діяльності досить широке. Це працівники, які виробляють різноманітні товари (наприклад, шують одяг, взуття, виготовляють сувеніри тощо), власники невеликих підприємств без найманих працівників (перукарень, майстерень з ремонту побутової техніки), юристи, лікарі, стоматологи, викладачі, які надають громадянам платні послуги.

Не вся грошова виручка від індивідуальної трудової діяльності є грошовим доходом, а тільки залишок після вилучення з грошової виручки виробничих витрат (амортизація, витрати на сировину, матеріали, електроенергію, транспорт тощо).

Учасник індивідуальної трудової діяльності після сплати податку самостійно розпоряджаються своїми доходами.

### *Доходи підприємств*

В умовах ринкової економіки *підприємець — це необхідний суб'єкт економічних відносин, який приносить користь суспільству.* Підприємці одержують доход у вигляді *прибутку*. Відомо, що є три види прибутку: *обліковий (або бухгалтерський), економічний і нормальний.*

До доходів споживчого призначення слід віднести *нормальний прибуток*. Він є *доходом підприємця, своєрідною винагородою за підприємницьку діяльність.* Його визначають множенням інвестованого капіталу  $K$ , на середню рентабельність  $H$ :

$$H * K = K_1 * H.$$

Якщо, наприклад, інвестований капітал дорівнює 10 тис. грн., а середня рентабельність — 8%, то нормальний прибуток дорівнює 0,8 тис. грн.

$$HP = (8 * 10) / 100 = 0,8 \text{ тис. грн.}$$

Оскільки нормальний прибуток є певною винагородою підприємця за виконання підприємницьких функцій, він є елемен-

том витрат виробництва.

До функцій підприємця, виконання яких заслуговує винагорода, слід віднести виявлення ініціативи щодо виробництва будь-якого товару або послуги; прийняття кваліфікованих рішень з управління підприємництвом, впровадження інновацій через виробництво нового виробу або застосування нової техніки.

## § 4. СОЦІАЛЬНІ ФОНДИ ДЕРЖАВИ

### *Сутність і види соціальних фондів держави*

Держава бере на себе фінансування частини видатків на задоволення ряду життєвих потреб. Їх необхідність доведена самим життям.

В Україні існують соціальні фонди держави (раніше їх називали суспільними фондами споживання). Про них, на жаль, останнім часом забувають сказати в деяких підручниках і навчальних посібниках з економічної теорії. Назва "суспільні фонди споживання" навіть зникла в багатьох нормативних документах. Враховуючи, що ця назва виникла в соціалістичних країнах, будемо називати таку форму розподілу для інших країн, як "соціальні фонди держави" (СФД).

Про існування таких форм розподілу доходів споживчого призначення говориться у Конституції України. Зокрема, за рахунок бюджетних джерел утримуються заклади для догляду за непрацездатними (стаття 46), для громадян, які потребують соціального захисту, надають безкоштовно житло (стаття 47), забезпечується державним фінансуванням охорона здоров'я, відповідні соціально-економічні, медико-санітарні та оздоровчі програми, у державних і комунальних закладах охорони здоров'я медична допомога надається безоплатно (стаття 49); за рахунок держави утримуються та виховуються діти-сироти (стаття 52); держава забезпечує доступність і безоплатність дошкільної, повної загальної середньої і професійно-технічної, вищої освіти (стаття 53).

В Україні склались *два види соціальних фондів держави: фонди спільного задоволення потреб (освіта, охорона здоров'я тощо) і фонди для непрацездатних.*

До фондів спільного задоволення потреб належать послуги освіти, охорони здоров'я, житлово-комунального господарства, ди-



тячих ясел і садків, будинків інвалідів та людей похилого віку, дитячих будинків. Головною функцією цього виду СФД є розвиток і підтримка здібностей населення, створення сприятливих економічних умов для розширеного відтворення народонаселення і робочої сили.

Основними ознаками СФД спільного задоволення потреб є такі:

- одержання благ не залежить від тривалості трудової участі, стажу роботи і величини зарплати;
- блага розподіляються переважно у вигляді безоплатних послуг;
- матеріальна основа наданих благ залишається в основному в державній власності.

Матеріальною базою СФД для спільного задоволення потреб є продукт, створений у виробництві, формою вияву — безоплатні послуги. Ці фонди використовуються через державний бюджет та фонди соціального розвитку підприємств.

*Фонди для непрацездатних* призначені для надання різних видів допомоги тим, хто досяг похилого віку або втратив працездатність внаслідок хвороби чи каліцтва, а також особам, що втратили працездатність частково, не досягли працездатного віку, студентам стаціонарної форми навчання, учням середніх спеціальних та інших закладів. Іноді такі фонди називають фондами взаємодопомоги. З цих фондів виплачують пенсії, допомоги з тимчасової непрацездатності, оплачують відпустки у зв'язку з вагітністю та пологами, пільгові години працюючим підліткам, надають стипендії студентам, допомоги дітям.

Головна функція СФД цього виду полягає у створенні загальних сприятливих матеріальних умов для нормального відтворення народонаселення, робочої сили, підтримання звичайних умов життя.

До основних ознак фондів для непрацездатних відносять: ♦ одержання благ, пов'язане з участю в праці в минулому і майбутньому; ♦ у ряді випадків розмір коштів залежить від тривалості трудового стажу і величини заробітної плати; ♦ блага розподіляються у грошовому вигляді, переходять в особисту власність; ♦ споживач сам розпоряджається одержаними коштами; ♦ формами вияву соціальних фондів є грошові виплати з бюджетних асигнувань, спеціальних фондів і коштів підприємств, профспілкових організацій.

## *Структура соціальних фондів держави*

Структура соціальних фондів держави у всіх країнах, де є ця форма розподілу доходів, має свої особливості. Є вони і в Україні.

За економічним призначенням СФД спрямовується на забезпечення безоплатної освіти і професійно-технічної підготовки, утримання дітей у дошкільних установах, школах-інтернатах, класах подовженого дня; безоплатної медичної допомоги, фізичного виховання, організації відпочинку і соціального забезпечення (пенсії, допомоги), стипендії тим, хто навчається у вищих закладах освіти.

За способом розподілу серед членів суспільства СФД класифікують на ♦ті, що розподіляються незалежно від кількості та якості праці (безоплатна медична допомога, навчання дітей і дорослих), ♦ті, що розподіляються з урахуванням минулого заробітку і стажу роботи (пенсій, допомоги з тимчасової непрацездатності); ♦ті, що розподіляються з урахуванням забезпеченості сімей (наприклад, при оплаті за утримання дітей у дитячих дошкільних закладах пільги надаються малозабезпеченим сім'ям).

За джерелами формування розрізняються СФД ♦загальнодержавні, які формуються з коштів державного бюджету і соціального забезпечення; ♦кошти, що виділяються підприємствами (державними і кооперативними); ♦кошти громадських організацій, переважно профспілок (одноразова допомога, безоплатні або пільгові путівки до будинків відпочинку, санаторіїв тощо).

За формами надання споживачам СФД можна поділити на грошові виплати, безоплатні послуги і натуральні видачі.

СФД мають забезпечувати розвиток загальнодержавних систем безоплатної народної освіти, охорони здоров'я і соціального забезпечення, поліпшення умов відпочинку трудящих; підтримувати життєвий рівень малозабезпечених громадян, створювати умови для виховання дітей.

Частина СФД у вигляді пенсій, допомоги з тимчасової непрацездатності пов'язана з розподілом за працею. Проте у вихованні дітей, утриманні їх у дитячих дошкільних закладах, у навчанні в загальноосвітніх школах, вищих закладах освіти не можна повністю зберігати диференціацію, що склалась залежно від оплати праці їхніх батьків. Тут СФД мають бути спрямовані на створення приблизно однакових умов для розвитку здібностей дітей. Слід мати на увазі, що ринкова економіка посилює диференціацію доходів населення. Для людей, що мають високі доходи, доступні платні елітні дошкільні та навчальні заклади. Обла-

ровані ж діти з малозабезпечених сімей позбавляються відповідного виховання. Цю проблему суспільство може вирішити через соціальні фонди держави.

В Україні посилюється роль СФД, що мають благодійний характер. Для малозабезпечених людей встановлені субсидії для оплати житла, комунальних послуг та придбання інших життєвих засобів. Такі допомоги називаються адресними, тому що вони надаються не всім, а тим, хто має низькі доходи, а отже, потребує матеріальної допомоги з боку держави.

Малозабезпеченим сім'ям має надаватися допомога з боку суспільства за рахунок СФД (грошові виплати, пільгові умови в оплаті за перебування дітей у дитячих дошкільних закладах, організація безоплатного харчування, надання одягу, взуття тощо).

Диференціація розподілу соціальних фондів держави має визначатися, в основному, обсягом споживання життєвих засобів, необхідних для відтворення народонаселення і робочої сили.

## § 5. ДОХОДИ ВІД ВЛАСНОСТІ

### *Допоміжна форма розподілу доходів*

Розрізняють доходи, які породжуються власністю на землю, капітал, майно. Наприклад, ренту на землю, позичковий відсоток на капітал можуть одержувати земельні власники, капіталісти-рантє, які особисто можуть не виконувати ніяких підприємницьких функцій, а ведуть бездіяльне життя. Ставлення економістів до таких доходів не однозначне. Дехто вважає це нормальним явищем, а дехто (особливо економісти лівих поглядів) називають такий спосіб життя паразитичним.

У цьому параграфі ми розглянемо *доходи від власності, як допоміжну форму до основної форми — заробітної плати працівників.*

Доходам від власності в розвинених країнах належить важлива роль у мотиваційному механізмі трудової діяльності. “Демократизація капіталу” поставила робітників ближче до власності, ніж це робила командно-адміністративна система управління, що найбільш яскраво відобразилось на результатах виробництва.

У новому механізмі розподілу життєвих засобів в Україні одержали визнання доходи від власності. До них слід віднести дивіденди від акцій, відсотки на вклади працівників у майно дер-

жавного або орендного підприємства, а також відсотки на вклад працівника у приріст майна цього підприємства після його створення. Крім того, існують відсотки від грошових вкладів до Ощадного банку України і доходи від облігацій.

Чому ж потрібна така форма розподілу, як доходи від власності? Головна серед причин — зменшення відчуження від засобів виробництва. Зрозуміло, що перерозподіл доходів від власності — не єдиний засіб вирішення цього складного завдання, проте, він найбільш доступний для розуміння працівника, оскільки органічно пов'язує особистий інтерес з колективним. Цей зв'язок заснований на тісному переплетінні особистої власності з розвитком і примноженням акціонерної форми власності на засоби виробництва.

Крім того, перерозподіл доходів від власності може сприяти відновленню роботи малорентабельних і збиткових підприємств, підвищенню підвищення соціальної та трудової активності населення.

### *Доходи від власності та соціальна справедливість*

За умов відсутності контролю за розподілом доходів від власності можливі зловживання і порушення принципів соціальної справедливості.

Можна окреслити гранично припустимі межі дотримання соціальної справедливості у процесі розподілу доходів від власності. Слід, насамперед, зберегти принцип, згідно з яким доходи від власності у формі дивідендів, відсотків, ренти мають лише допоміжний характер. Основну частку доходу працездатне населення має одержувати за суспільно корисну працю.

Американські економісти Кемпбелл Р. Макконнелл і Стенлі Л. Брю звергають увагу на те, що нетрудові доходи можуть послабити ініціативу і стимули до трудової діяльності. Отже, небажано, щоб серед населення з'явився такий соціальний прошарок, який існував би лише за рахунок дивідендів або відсотків. Така спрямованість посилювала б соціальну відокремленість між тими, хто працює, і тими, хто живе тільки за рахунок доходів від власності.

## § 6. СІМЕЙНІ ДОХОДИ І СТРУКТУРА ІХ ВИКОРИСТАННЯ

### *Джерела і структура сімейних доходів*

Величина реальних доходів населення залежить не тільки від розмірів грошових доходів, обсягу безоплатних і пільгових послуг, а і від рівня цін на предмети споживання і тарифів на послуги, величини квартирної плати, ставок податків. Слід також ураховувати наявність безробіття, тривалість робочого дня, необхідність соціального захисту особи тощо.

*Показник реальних доходів населення найповніше характеризує рівень добробуту населення через сімейні доходи.* Сім'я є, передусім, демографічним поняттям і початковою економічною ланкою. Це об'єднання людей, засноване на шлюбі або повній спорідненості і пов'язане спільністю побуту, сімейним доходом і взаємною відповідальністю. Найважливіша функція сім'ї — народження і виховання дітей. У зв'язку з цим значний економічний інтерес становить матеріальна основа відтворення сім'ї — сімейний доход. Сімейний доход найповніше характеризує величина доходу на душу населення, що реально складається у кожній сім'ї.

*Джерела сімейних доходів досить різноманітні.* Це оплата праці, надходження з соціальних фондів споживання, доходи від індивідуальної та кооперативної діяльності, доходи від особистого підсобного господарства. Всі ці джерела сімейних доходів мають трудове походження.

Частину доходів сім'я одержує з соціальних фондів держави у вигляді безоплатних послуг, грошових виплат і натуральних видач. Це, в основному, пенсії, стипендії, допомоги, дотації на путівки до санаторіїв, будинків відпочинку, на утримання дітей у дошкільних закладах. Цим джерелом переважно користуються ті сім'ї, де більше дітей. У його формуванні закладена праця всього суспільства і, водночас, кожного працездатного члена сім'ї.

У сімейному бюджеті зростає роль доходів від власності, від особистого підсобного господарства, а також від індивідуальної трудової діяльності.

*Сімейний доход не повинен бути нижчим за прожитковий мінімум, тобто нижчий, ніж вартість набору товарів і послуг, яка розрахована за нормами і нормативами споживання та забезпеченості*

населення першочерговими життєвими засобами. Прожитковий мінімум використовується для встановлення мінімального рівня доходів сімей, а також мінімального розміру заробітної плати, пенсій, стипендій та інших соціальних виплат і пільг.

Крім прожиткового мінімуму має враховуватись *оптимальний споживчий бюджет* — набір життєвих засобів, розрахований за нормами і нормативами споживання, які задовольняють розумні раціональні потреби людей. Цей бюджет використовується для оцінки досягнутого рівня життя населення і вибору найбільш ефективних шляхів його підвищення.

### *Використання сімейних доходів*

Сімейні доходи використовуються для придбання продуктів харчування, одягу, меблів, предметів культури і побуту, автомобілів, витрачаються на соціально-культурні та побутові послуги, заощадження тощо.

Зростання доходів не тільки веде до більш повного задоволення потреб сім'ї, а й змінює співвідношення видів витрат, тобто структуру використання сімейних доходів. При цьому можна виявити певні важливі закономірності.

Так, харчування в структурі сімейних доходів займає одне з найважливіших місць. Зменшення частки витрат на цю статтю є позитивною тенденцією, що засвідчує підвищення життєвого рівня населення. Пояснюється це тим, що видатки на харчування є необхідною фізіологічною основою існування людини, визначаються традиційними сімейними потребами населення і щонайменше піддаються скороченню. Людина економить на харчуванні в останню чергу, коли всі інші ресурси вже вичерпані.

Розвиток виробництва, зростання багатства суспільства і його членів зумовлюють збільшення заощаджень і нагромаджень. Вони використовуються для поліпшення добробуту і подальшого розвитку виробництва.

## § 7. РОЗПОДІЛ І ПЕРЕРОЗПОДІЛ ЧИСТОГО ДОХОДУ І ЧИСТОГО ПРОДУКТУ

### *Форми чистого доходу і чистого продукту*

В умовах переходу до ринкової економіки проблеми розподілу чистого доходу і продукту набувають дедалі більшого значення. *Чистий дохід (валовий прибуток)* — це різниця між ціною всієї реалізованої продукції і витратами на її виробництво, тобто собівартістю. Реально на кожному підприємстві чистий дохід виступає як прибуток. Наприклад, в 2000 році в промисловості України було реалізовано продукції на суму 175532 млн. грн. Собівартість продукції становила 154651 млн. грн. Таким чином прибуток становив 20881 млн. грн.

*Прибуток* — це реальна економічна форма додаткового продукту. Розподіл чистого доходу фактично зводиться до розподілу прибутку. На різних підприємствах і залежно від форм конкурентної боротьби він має неоднакові конкретні форми свого прояву. Так, за умов досконалої конкуренції він виступає як середній прибуток на вкладений капітал, що є результатом міжгалузевої конкуренції між виробниками. Прибуток може бути і максимально високим за умов монопольної конкуренції. В акціонерних товариствах він являє собою дивіденд, в кооперативних — чистий дохід тощо.

Крім прибутку, чистий дохід виступає також у формі *відсотка*. На грошові кошти підприємств, а також різних верств населення, які вкладають грошові кошти в банки, щорічно нараховується певний відсоток. Норма його визначається як відношення одержаного відсотка до всієї суми позичкових коштів:

$$\text{норма відсотка} = \frac{\text{позичковий відсоток}}{\text{сума позичкових коштів}} \cdot 100\%.$$

Відсоток фактично означає ціну позички. Таким чином, він є доходом для тих підприємств, які мають на своїх рахунках у банках тимчасово вільні кошти. Водночас — це витрата для тих господарств, які беруть кредит, адже вони повинні сплачувати зі свого прибутку ставку відсотка на взяті в позику кошти.

Формою чистого доходу є також *рента*. Вона обумовлюється природними умовами виробництва, насамперед, у сільському господарстві, гірничодобувних галузях та ін. Рента, з одного бо-

ку, — це доход для власника особливих специфічних умов виробництва, з іншого — витрати для орендаря за користування земельними ділянками, рудниками, будівельними майданчиками. Причому земельна рента в чистому вигляді ніколи не буває. В реальному житті існує орендна плата, яка, крім ренти, включає в себе відсоток на вкладений раніше в дану земельну ділянку капітал. Економічний зміст прибутку, відсотка і ренти полягає не лише в тому, що вони є формами додаткового продукту. За допомогою цих показників визначається ціна основних виробничих факторів. Що стосується землі, то ціну кожної земельної ділянки можна обчислити за формулою:

$$W = \frac{r}{i} \cdot 100\%,$$

де  $W$  — ціна земельної ділянки,  $r$  — орендна плата за дану ділянку землі,  $i$  — норма позичкового відсотка. Ціна капіталу, вкладеного в акціонерне товариство, розраховується за формулою:

$$W = \frac{d}{i} \cdot 100\%,$$

де  $d$  означає суму дивіденду.

Наведені формули широко застосовуються в економічній науці. Ними слід користуватися й на практиці, особливо під час проведення роздержавлення і приватизації підприємств, коли досить гостро стоять питання оцінки майна і землі.

Таким чином, у процесі розподілу чистий доход набирає форми прибутку, відсотка і ренти. Якщо сюди додати ще й заробітну плату, то одержимо всі наявні первинні форми розподілу чистого продукту (валова додана вартість). В результаті цього чистий продукт розподіляється між його безпосередніми виробниками і власниками засобів виробництва.

В реальному економічному житті в нашій країні ці первинні доходи виступають як:

- заробітна плата робітників сфери матеріального виробництва;
- доходи селян;
- прибуток підприємств;
- доходи селян, робітників і службовців від підсобного господарства.



Первинний розподіл доповнюється перерозподілом чистого продукту, необхідність якого зумовлена:

- ◆ завданням концентрації ресурсів для вирішення важливих соціальних проблем;
- ◆ існуванням нематеріального виробництва, на утримання якого кошти надходять шляхом перерозподілу доходів;
- ◆ важливістю залучення коштів підприємств і населення на громадські потреби;
- ◆ потребами НТР, прогресивних змін у структурі суспільного виробництва, розвитку окремих економічних регіонів країни.

Головним знаряддям перерозподілу чистого продукту є державний бюджет, через який в розвинених країнах проходить від 30% до 50% національного доходу. Важливу роль у цьому розподілі відіграє податкова система, оплата населенням послуг, механізм цін тощо.

У результаті розподілу й перерозподілу національного доходу складаються кінцеві доходи різних груп населення, держави, підприємств матеріального і нематеріального виробництва. Формуванням фондів споживання і нагромадження завершується процес розподілу й перерозподілу чистого продукту, після чого він надходить у стадію кінцевого використання.

### *Запитання та завдання для обговорення:*

1. В чому полягає зміст доходів споживчого призначення?
2. Яка сьогодні існує система доходів споживчого призначення в країнах ринкової економіки?
3. Покажіть роль споживчих доходів як матеріальної основи мотивації людей до господарювання.
4. Дайте визначення заробітної плати в умовах ринкової економіки.
5. Коли робоча сила стає товаром, і коли вона не перетворюється у товар?
6. В чому сутність зарплати як ціни товару робоча сила?
7. За допомогою яких чинників визначаються результати праці за винагороди працівників?
8. В якому виді оплати праці відображені змінні чинники якості праці?
9. Як оцінюється кількісна міра праці?

10. В чому сутність конкуренції за право зайняти певне робоче місце?
11. Як враховується співвідношення попиту і пропонування на ринку праці?
12. В чому сутність номінальної і реальної заробітної плати? Як можна визначити рух реальної заробітної плати?
13. Яка існує структура заробітної плати?
14. Показати форми і системи за робітної плати?
15. З яких складових частин складається тарифна система в Україні, в чому полягає призначення кожної складової частини?
16. Назвіть основні напрямки формування нової системи оплати праці в Україні.
17. Як визначається величина фонду заробітної плати підприємства?
18. Які існують особливості особистих доходів працівника в колективних підприємствах і в кооперативах?
19. Покажіть необхідність і сутність доходів від індивідуальної трудової діяльності.
20. Що таке “нормальний прибуток” підприємця? Чому нормальний прибуток є елементом витрат виробництва?
21. Розкрийте сутність і види державних соціальних фондів в Україні.
22. Чому доходи від власності в Україні слід вважати допоміжною формою розподілу доходів?
23. Як забезпечити соціальну справедливість під час розподілу доходів від власності?
24. Покажіть джерела і структуру сімейних доходів. Як здійснюється сьогодні використання сімейних доходів?
25. Визначіть форми чистого доходу і чистого продукту.
26. Покажіть формули розрахунку ціни земельної ділянки та ціни капіталу, вкладеного в акціонерне товариство.
27. Що є головним знаряддям перерозподілу чистого продукту?

# Глава 13. ВІДТВОРЕННЯ НА РІВНІ МАКРОЕКОНОМІКИ. ІНТЕНСИВНИЙ ТИП ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

## § 1. СУТЬ І БАГАТОГРАННІСТЬ ПРОЦЕСУ ВІДТВОРЕННЯ

### *Суть відтворення*

На всіх етапах економічного розвитку об'єктивна необхідність відтворення зумовлена необхідністю виробництва матеріальних благ — економічної основи життя людського суспільства. Щоб жити, треба споживати матеріальні блага, а щоб споживати їх, треба виробляти суспільний продукт.

Отже, якщо споживання є безперервним, то й виробництво в його постійному зв'язку повинно безперервно відновлюватися, тобто відтворюватися. Іншими словами, *відтворення є не що інше, як безперервність, повторюваність виробництва.*

Відтворення можна розглядати на *рівні мікроекономіки*, коли безперервність, повторюваність виробництва відбувається в межах окремого підприємства, господарства. Відтворення здійснюється і на *рівні макроекономіки*. Тут безперервний процес виробництва відображає взаємозв'язки між важливими структурними пропорціями, узагальнюючими показниками народного господарства, між виробництвом засобів виробництва і виробництвом предметів споживання, які охоплюють усі галузі національної економіки. В даній главі йдеться про відтворення на рівні макроекономіки.

Процес розширеного відтворення в умовах ринкової економіки має свої особливості: *по-перше*, він відбувається на основі різноманітних форм власності; *по-друге*, визначається дією всієї системи об'єктивних економічних законів, передусім законів ринкової економіки; *по-третє*, підпорядкований економічним інтересам товаровиробників; *по-четверте*, базується на органічному поєднанні ринкових відносин і планомірного розвитку господарства.

Сьогодні, коли здійснюється перехід до ринкових відносин, дехто вважає, що планування непотрібне. Так, воно непотрібне у тому вигляді, в якому існувало в умовах адміністративно-ко-

мандної економіки. Старий порядок планування у показниках конкретної продукції без урахування реальних потреб часто-густо створював дефіцит багатьох видів продукції. Попит населення фактично не враховувався при складанні плану. Багато показників залежало від суб'єктивної думки керівників міністерств, відомств. Особливо негативним було планування "від досягнутого", тобто у плані намічалось зростання виробництва, виходячи з його обсягу, досягнутого наприкінці року. За таких умов керівники підприємств були зацікавлені в приховуванні резервів виробництва, прийнятті занижених планів.

Ринкова економіка не заперечує планового господарства. Про це переконливо свідчить досвід західних країн, де стратегічне планування є невід'ємною складовою менеджменту. Воно створює для підприємств основу для всіх управлінських рішень щодо організації виробництва, розподілу ресурсів, адаптації до зовнішнього середовища, внутрішньої координації тощо.

Процес відтворення включає розширене відтворення: а) валового внутрішнього продукту; б) робочої сили; в) виробничих відносин; г) природних ресурсів.

### *Відтворення валового внутрішнього продукту*

Матеріальною основою безперервного відновлення і розвитку виробництва виступає *відтворення валового внутрішнього продукту*, яке включає чотири стадії його руху (власне виробництво, розподіл, обмін і кінцеве споживання). Типовим для ринкової економіки є розширене відтворення, що означає його зростання за обсягом, поліпшення структури та якості.

Суть відтворення валового внутрішнього продукту полягає в заміщенні всіх його частин за вартістю і за натуральною формою.

При використанні цього продукту ринок регулює пропорції його складових частин, забезпечує оптимальне поєднання нагромадження і споживання. Держава бере участь у реалізації народногосподарських пріоритетів, принципів соціальної справедливості.

Суспільне виробництво складається з двох підрозділів виробництва засобів виробництва (I) і виробництва предметів споживання (II). За вартістю сукупний продукт включає перенесену вартість (Пв), необхідний продукт (Нп) і додатковий продукт (Дп).

У процесі реалізації сукупного продукту частина продукції I підрозділу використовується на відновлення спожитих засобів виробництва і на збільшення основних і оборотних фондів у

I підрозділі (Вф), а також на утворення резервного фонду (Рф). Це здійснюється за рахунок додаткового продукту I підрозділу.

У II підрозділі частина його продукції використовується на забезпечення необхідного продукту (життєвих засобів для працівників цього підрозділу) і на необхідний продукт для щойно залучених працівників.

Далі відбувається обмін продукцією між I і II підрозділами: I підрозділ реалізує II-підрозділу засоби виробництва для відновлення спожитих (Пв) і для розширення виробництва, а також для створення резервного фонду (Рф). II підрозділ реалізує I підрозділу предмети споживання для працівників, які брали участь у виробництві (Нп), і для додатково залучених працівників (Рф). Певна частина продукту утворює резервний фонд.

Частина продукції I і II підрозділів реалізується у сфері нематеріального виробництва. Умовою розширеного відтворення є таке співвідношення:

$$I (Нп+Дп) > II Пв.$$

Ця формула показує, що в I підрозділі створені додаткові засоби виробництва, які необхідні для розширеного відтворення.

### *Відтворення робочої сили*

*Суть відтворення робочої сили полягає у безперервному оновленні й підтриманні фізичних сил і розумових здібностей людини.* При цьому відбувається постійне відновлення і підвищення трудової кваліфікації людей, зростання їх загальноосвітнього і професійного рівня.

У процесі відтворення головної продуктивної сили суспільства виникає ряд проблем, які вимагають постійної уваги. Це — природний рух населення як основи відтворення робочої сили; залучення працівників до виробництва; розподіл і перерозподіл трудових ресурсів між галузями, підприємствами, регіонами; досягнення високої зайнятості населення.

Природний рух населення відображає передусім його приріст на основі державної підтримки багатодітних сімей, покращання медичної допомоги населенню, раціонального співвідношення народжуваності й смертності. Це — по суті демографічна проблема, але економічна теорія повинна враховувати її при вивченні відтворення робочої сили.

У кожній країні свої особливості природного руху населення. На нього впливають такі фактори, як рівень індустріального роз-

виту й урбанізації, соціальні умови, традиції культури й побуту, конкретно-історичні фактори, тривалість життя та ін.

В Україні спостерігається тенденція зниження природного приросту населення. Основною причиною цього є скорочення народжуваності.

Демографічні процеси за своєю природою не є об'єктами прямого регулювання. Але існують непрямі методи їх регулювання. В країнах, де має місце тенденція зниження природного приросту населення, повинна здійснюватися активна демографічна політика як складова частина загальної соціально-економічної політики суспільства. Вона включає сукупність соціально-економічних, правових, морально-психологічних і медико-демографічних заходів, які впливають на демографічний процес.

### *Відтворення виробничих відносин*

Відтворення виробничих відносин охоплює відносини власності на засоби виробництва, становище класів, соціальних груп, трудових колективів і окремих працівників; організаційно-економічні зв'язки. Відтворення виробничих відносин не слід розглядати як просте, звичайне їх відновлення. На сучасному етапі воно має забезпечити перехід до ринкових відносин. Це передбачає вдосконалення виробничих відносин, що виявляється у таких напрямках:

- поглиблення розвитку товарно-грошових відносин за умов існування різноманітних форм власності, їх рівноправності й змагальності; зміцнення первинної економічної ланки народного господарства, формування управлінських структур на міжгалузевому, регіональному й локальному рівнях;
- розгортання товарно-грошових відносин, перехід підприємств (об'єднань) на самоуправління й повне самофінансування, розвиток оренди, акціонерних та інших товариств;
- впровадження економічних методів управління, основаних на пізнанні та використанні економічних законів;
- розвиток кооперації не тільки в аграрному секторі, а й в інших сферах господарської діяльності;
- створення умов для розвитку сільських господарств;
- подолання відчуження працівників і трудових колективів від засобів виробництва.

### *Відтворення природних ресурсів*

У процесі відтворення виробничих відносин зберігаються важливі елементи державного регулювання (розробка й реалізація державних цільових комплексних програм, регулювання формування коштів, які призначені на соціальний захист громадян, а також податків, грошової маси, використання товарних резервів для стабілізації ринку тощо).

Поряд з державою на виробничі відносини впливатимуть недержавні економічні структури й демократичні суспільні інститути: асоціації виробників, товариства споживачів, економічні, науково-технічні та інші суспільні організації.

У процесі розвитку економіки здійснюється відтворення природних ресурсів, тобто відновлення їх у попередньому або кращому стані. Відтворення природних ресурсів передбачає відтворення природних умов економічного зростання (родючості землі, лісових ресурсів, рибних запасів та ін.), збереження й облагороджування середовища проживання людини, Це і становить еколого-економічний процес відтворення.

Актуальність даної проблеми обумовлена тим, що обсяги споживання сировинних і природних ресурсів народним господарством досягли сьогодні величезних масштабів і істотно впливають на навколишнє середовище. Охорона, раціональне використання природних ресурсів, їхнє відтворення є обов'язковою умовою розвитку ринкової економіки.

Процес відтворення природних ресурсів потребує централізованого регулювання. Держава щорічно виділяє для цього значні кошти. Особлива увага звертається на відтворення земельних, водних і лісових ресурсів. Здійснюється велика робота щодо збереження сільськогосподарських угідь, боротьби з ерозією ґрунту, підвищення темпів робіт з рекультивації земель.

Збільшуються потужності систем зворотного і повторного використання вод, розробляються і впроваджуються на підприємствах безстічні системи водокористування.

У лісовому господарстві забезпечується поступовий перехід до безперервного і раціонального лісокористування, поліпшення якісного складу лісів.

В Україні важливу роль у процесі відтворення відіграє "Довгострокова державна, програма охорони навколишнього середовища і раціонального використання природних ресурсів". Вона

охоплює широке коло заходів технологічного, економічного й соціального характеру.

В основу природоохоронної діяльності покладено якісно новий господарський механізм захисту навколишнього середовища і раціонального використання природних ресурсів, котрий передбачає систему спеціальних пільг і санкцій, спрямованих на поліпшення становища у цій галузі.

Впроваджуються багатоканальні форми фінансування природоохоронної діяльності, включаючи ресурси державного бюджету, місцевих бюджетів, регіональних екологічних фондів і коштів підприємств. Продовжується здійснення заходів щодо ліквідації наслідків Чорнобильської трагедії з виділенням для цього відповідних фінансових і матеріальних ресурсів.

Використовується принципово новий підхід до поліпшення екологічної обстановки в країні як до проблеми, що має величезне міжнародне значення і тому вимагає тісного співробітництва із зарубіжними країнами і повного використання світового досвіду у цій галузі.

## § 2. ІНТЕНСИВНИЙ ТИП ВІДТВОРЕННЯ

### *Суть інтенсивного типу відтворення*

Існують два типи розширеного відтворення: *екстенсивний та інтенсивний. Перший передбачає зростання виробництва на незмінній технічній основі, за рахунок залучення додаткових ресурсів — трудових, матеріальних і фінансових, другий — зростання виробництва шляхом підвищення його ефективності.*

Тривалий час у нашій країні переважав екстенсивний тип відтворення. Сьогодні його можливості вичерпані. Для оздоровлення економіки потрібно перейти до інтенсивного типу відтворення. А це означає необхідність підвищення ефективності суспільного виробництва, поліпшення якості продукції і послуг в усіх галузях національного господарства на основі його всебічної інтенсифікації.

Підвищення ефективності виробництва знаходить свій вираз у збільшенні економічних результатів на кожен одиницю затрат, що досягається передусім через прискорення науково-технічного прогресу, глибоку технічну реконструкцію народного господарства.



## *Форми інтенсивного відтворення*

Існують чотири форми інтенсивного відтворення, які характеризуються різними поєднаннями ресурсів, пріоритетами їх використання: *фондоємна, фондозберігаюча, нейтральна та всебічна*. В усіх формах забезпечується підвищення продуктивності суспільної праці, але різними способами.

За *фондоємної форми* підвищення продуктивності праці досягається за рахунок додаткових затрат виробничих фондів на одиницю продукції. Відбувається зміна відношення між масою засобів виробництва і робочою силою, що відображає органічну будову фондів. Прискорення науково-технічного прогресу веде до того, що застосування засобів виробництва зростає значно швидше ніж чисельність виробничого персоналу. Підвищенню органічної будови фондів не протидіє економія основних і оборотних фондів, і фонди зростають швидше за суспільний продукт і національний доход (йдеється про темпи зростання).

За *фондозберігаючої форми* підвищення продуктивності праці супроводжується економією виробничих фондів на одиницю продукції. Масштаби і темпи економії живої праці в окремі періоди неоднакові, Тому можна визначити дві стадії цього процесу. На першій — економія живої праці переважає над економією праці, яка уречевлена у виробничих фондах і матеріальних затратах, на другій стадії — розміри й темпи економії уречевленої праці перевищують економію живої праці.

*Нейтральна форма* інтенсивного типу відтворення характеризується тим, що підвищення продуктивності праці досягається за рахунок додаткових затрат уречевленої праці. Але водночас здійснюється економія засобів виробництва, яка компенсує додаткові затрати уречевленої праці. Тому виробничі фонди зростають тими ж темпами, що й суспільний продукт і національний доход.

*Всебічна форма* інтенсивного типу відтворення означає, що продуктивність праці досягається шляхом підвищення ефективності всіх ресурсних факторів: засобів і предметів праці, робочої сили. Це — по суті форма всебічного ресурсозбереження у виробництві кожної одиниці продукції.

Наведені форми інтенсивного типу розширеного відтворення є відображенням реальних змін у співвідношенні затрат живої та уречевленої праці в процесі інтенсифікації виробництва.

Для ринкової економіки характерним є переважно інтенсивна форма розширеного відтворення, перехід від часткової до

всебічної інтенсифікації виробництва, що базується на економії всіх елементів виробництва.

### *Нова якість економічного зростання*

Сьогодні в інтенсифікації виробництва головне — забезпечити нову якість економічного зростання, яка характеризується насамперед посиленням його соціальної спрямованості. А це вимагає пріоритетного використання результатів розвитку господарства для задоволення соціальних потреб суспільства: ♦забезпечення населення повноцінними продуктами харчування і промисловими товарами, ♦реалізація програми житлового будівництва, ♦перебудова охорони здоров'я і народної освіти тощо.

Нова якість економічного зростання характеризується переходом, як уже зазначалося, від часткової до всебічної інтенсифікації виробництва.

Раніше інтенсифікація відбувалася за рахунок підвищення продуктивності праці. Але вона “з’їдалася” зниженням фондовіддачі. Дуже повільно зменшувалася матеріалоємність. Сьогодні стоїть завдання забезпечити поліпшення використання сировини, матеріалів та основних фондів для зниження матеріало— та фондоємності виробництва.

Нова якість економічного зростання передбачає постійне оновлення виробничого апарату і продукції, що випускається. На основі досягнень науково-технічного прогресу відбувається оновлення основних виробничих фондів. Здійснюється нова інвестиційна політика, націлена на докорінну технічну реконструкцію.

Важливим також є значне підвищення якості продукції виробничого і невиробничого призначення, причому вирішується завдання забезпечення адекватності продукції кращим світовим досягненням.

В Україні забезпеченню зростання виробництва будуть сприяти нарощування інноваційного оновлення виробництва, проведення широкомасштабної грошової приватизації із залученням іноземних інвесторів, здійснення ефективної амортизаційної політики, розвиток малого та середнього підприємництва, легалізація значної частини тіньової економіки, істотне підвищення використання виробничих потужностей, зростання конкурентноздатності вітчизняного виробництва.

### § 3. НАГРОМАДЖЕННЯ, ЙОГО ЕФЕКТИВНІСТЬ І НАПРЯМИ РОЗВИТКУ

#### *Суть нагромадження і закон нагромадження*

Для розширеного відтворення необхідне *нагромадження* — використання частини національного доходу на збільшення основного і оборотного капіталу, а також страхових запасів. Розширене та якісне вдосконалення основного капіталу сфери матеріального виробництва являє собою *виробниче нагромадження*.

Розширення, реконструкція, оновлення житлового фонду, лікарень, навчальних закладів, об'єктів культури, спорту, науки — це *невиробниче нагромадження*.

В умовах ринкової економіки об'єктивна потреба нагромадження випливає з необхідності зростання життєвого рівня населення. Але досягнення цього нашттовується на кожному етапі розвитку суспільства на недостатній обсяг і якість національного багатства. Існування цієї суперечності пов'язане з постійним зростанням потреб населення, необхідністю забезпечення раціональних норм споживання, новими вимогами підвищення рівня життя, що впливають із науково-технічного прогресу.

Засобом розв'язання цієї суперечності виступає нагромадження, яке забезпечує зростання і необхідний обсяг національного багатства у вигляді виробничих і невиробничих засобів. Отже, *підвищення життєвого рівня населення об'єктивно обумовлює необхідність зростання обсягу та якості національного багатства на основі нагромадження. Цей причинно-наслідковий зв'язок має постійний характер і являє собою економічний закон нагромадження.*

Формами його прояву є ♦ взаємозв'язок величини виробничого нагромадження і розмірів споживання населенням, ♦ безперервне зростання й удосконалення функціонуючих виробничих фондів, ♦ збільшення кількості зайнятих працівників і ♦ вдосконалення структури сукупного робітника, ♦ примноження національного багатства, ♦ підвищення життєвого рівня населення.

Методами використання закону нагромадження є регулювання капітальних вкладень; забезпечення їх ефективності; використання всіх факторів, що визначають розміри нагромадження.

## **Фонд нагромадження і його структура**

**Фонд нагромадження** — це частина національного доходу, що використовується для приросту виробничих основних і невиробничих основних засобів, а також оборотних коштів і резервів.

Нагромадження здійснюється шляхом капітальних вкладень. Але це не означає, що нагромадження і капітальні вкладення — готожні поняття й кількісно збігаються.

Збіг стосується тільки коштів, що йдуть на збільшення основних засобів. А відмінність між капітальними вкладеннями і нагромадженням полягає в тому, що капітальні вкладення включають фонд амортизації, а нагромадження — приріст оборотних фондів і фонду оплати праці для нових працівників.

Структура фонду нагромадження визначається співвідношенням між фондом виробничого нагромадження і фондом невиробничого нагромадження. Барометром нормального розвитку економіки є активна інвестиційна політика, що спрямовується на постійне оновлення й нарощування виробничого потенціалу і розв'язання соціальних завдань.

В умовах адміністративно-командної системи недооцінювалося невиробниче нагромадження. Щодо виділення ресурсів на соціальні об'єкти діяв “залишковий принцип”. Частина так званої невиробничої сфери у капітальних вкладеннях постійно зменшувалася. Сформувалася “теорія”, згідно з якою головним є виробниче споживання, а невиробниче має другорядне значення. Тим часом, як доводить світовий досвід, вкладення ресурсів у соціальну інфраструктуру досить ефективні. Це — умова розвитку самого виробництва. І занедбаність соціальної інфраструктури у нашій країні була однією з істотних причин зменшення темпів розвитку економіки.

## **Ефективність нагромадження**

Соціально-економічна ефективність нагромадження (ЕФН) визначається співвідношенням між зростанням фонду нагромадження (ФН) і зростанням реальних доходів населення (РД) і може бути представлена такою формулою:

$$\text{ЕФН} = \text{РД} / \text{ФН}$$

По суті ця формула показує кількісний вираз закону нагромадження.

Крім цього, ефективність нагромадження можна вимірювати за допомогою формули ефективності капітальних вкладень:

$$\text{ЕКВ} = \text{НД} / \text{КВ} ,$$

де ЕКВ — ефективність капітальних вкладень, НД — приріст національного доходу, КВ — капітальні вкладення.

Підвищення ефективності капітальних вкладень означає збільшення випуску потрібної для суспільства і прогресивної продукції при найменшій сумі вкладень або зменшенні питомих капітальних вкладень на одиницю продукції.

Існують різноманітні шляхи підвищення ефективності нагромадження. Серед них першочергове значення мають такі:

- ✓ поліпшення технологічної структури капітальних вкладень (технологічна структура капітальних вкладень відображає склад капітальних вкладень залежно від виду робіт і затрат для створення й удосконалення основних фондів. У ньому виділяються капітальні вкладення на будівельно-монтажні роботи, на придбання устаткування, інструменту, інвентарю та ін.);
- ✓ удосконалення відтворювальної структури капітальних вкладень (підвищення питомої ваги капітальних вкладень на технічне переозброєння і реконструкцію діючих підприємств за зниження частки нового будівництва);
- ✓ значне скорочення тривалості будівництва за рахунок концентрації всіх ресурсів, виключення випадків перевищення нормативних строків спорудження об'єктів і зменшення обсягу незавершеного будівництва;
- ✓ здійснення необхідної реконструкції виробничої бази будівельного комплексу для нарощування обсягів будівництва житла й інших об'єктів соціальної сфери.

Вирішальним засобом підвищення ефективності капітальних вкладень виступає науково-технічний прогрес.

## § 4. ВІДТВОРЮВАЛЬНА СТРУКТУРА СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

### *Проміжне споживання*

У процесі відтворення сукупного суспільного продукту відбувається відшкодування всіх затрат і, водночас, формуються три фонди: *відшкодування* (кошти, що направляються на заміщення спожитих засобів виробництва), *споживання* (предмети особис-

того споживання), *нагромадження* (засоби, що направляються на розширення виробництва).

Співвідношення між цими фондами в загальному вигляді відбиває структуру суспільного продукту в матеріальному виробництві. Необхідність такого його розчленування стає очевидною, якщо розглядати виробництво не як одиничний, відокремлений акт, а як безперервно відновлюваний процес, тобто як відтворення.

Відшкодування виробничих витрат відбувається на ринку, де кожне підприємство купує необхідні ресурси. Зрозуміло, що при цьому структура суспільного виробництва має бути такою, щоб вона відповідала структурі попиту на засоби виробництва. Зв'язок між різними галузями досить чітко простежується в Міжгалузевому балансі виробництва та розподілу товарів і послуг. Так, в Україні за даними цього балансу в 2000 р. випуск товарів і послуг становив 373893 млн. грн. При цьому проміжне споживання (витрати на товари, матеріальні та нематеріальні послуги, які використані господарствами для виробничих потреб) дорівнювало 229631 млн. грн. (61,4%).

Проміжне споживання складає основну частину фонду відшкодування. Воно не враховує лише тих засобів, що використані на поновлення основного капіталу. Тому рух ресурсів проміжного споживання фактично відбиває реалізацію або відтворення фонду відшкодування. Розглядаючи цей процес, необхідно мати на увазі, що кожна галузь значною мірою задовольняє свої господарські потреби в матеріалах за рахунок власного виробництва, а частину закуповує в інших галузях.

Наприклад, на сьогодні промисловість України значною мірою працює на себе, а саме: в межах галузі реалізується більше двох третин створених у ній же ресурсів проміжного споживання і лише одна третина — продаються в інші сфери економіки. В цілому частка проміжного споживання в усьому випуску товарів та послуг у промисловості в 2000 р. дорівнювала 74,1%, що свідчить про високу матеріаломісткість промислового виробництва.

### *Фонди споживання і нагромадження*

Фонди споживання і нагромадження, на відміну від проміжного споживання, представляють собою готову продукцію (предмети особистого споживання і засоби праці). За своїм змістом — це додана в усіх галузях вартість, тобто створений валовий внутрішній продукт.

Його кінцеве використання в Україні у 2001 р. було таким: всього ВВП становив 201927 млн грн. в тому числі фонд споживання — 16180 млн грн. і валове нагромадження — 40747 млн грн.

Відтворювальна структура валового продукту товарів і послуг переконливо відображає ефективність господарської діяльності. Як відомо, логічною метою будь-якого матеріального виробництва є створення предметів споживання. Тому в певному розумінні можна сказати, що засоби виробництва — це затрати, а предмети особистого народного споживання — отриманий результат. Це так звана фондоемна форма відтворення. Народне господарство України майже на 2/3 фактично працює на відтворення затрат. Подібна ситуація, якщо вона утримується тривалий час, неминуче заводить економіку в глухий кут, бо врешті-решт національне господарство стикається із суцільним товарно-сировинним дефіцитом.

Звідси випливає, що найважливішим напрямом переорієнтації економіки України є пріоритетний розвиток виробництва предметів споживання.

Диспропорція між виробництвом засобів виробництва і предметів споживання в економіці України, як і в цілому в господарстві колишнього СРСР, значною мірою була обумовлена існуванням у курсі марксистсько-ленінської політекономії ряду догм, які слугували теоретичним обґрунтуванням господарської практики. Так, необхідність випереджаючого зростання галузей 1 підрозділу пояснювалася дією закону переважного зростання виробництва засобів виробництва. Підвищення питомої ваги засобів виробництва ототожнювалося з підвищенням рівня розвитку продуктивних сил. Ще В.І. Ленін у своїх схемах розширеного відтворення показав, що процес нагромадження капіталу, який здійснюється на основі технічного прогресу, приводить до того, що відносно більша частина капіталізованої додаткової вартості перетворюється у постійний капітал, тому попит на засоби виробництва зростає швидше, ніж на предмети споживання. Таким чином, він прийшов до обґрунтування переважаючого розвитку 1 підрозділу суспільного відтворення.

Проте подібні зв'язки, як свідчить досвід розвинутих країн, характерні лише для початкового етапу індустріалізації економіки, коли відбувається інтенсивне насичення виробництва технічними засобами та масова заміна ручної праці машинною. На наступних етапах в результаті впровадження нової, більш ефективної

ехніки і технології дія цього закону докорінно змінюється і переноситься переважно у сферу найновіших досягнень науково-технічного прогресу. Що ж стосується глобального співвідношення між двома підрозділами суспільного виробництва, то воно, як свідчить практика розвинутих країн, стабілізується, причому таким чином, що II підрозділ стає переважаючим.

Вплив науково-технічного прогресу на відтворювальний процес проявляється двояко. З одного боку, він обумовлює підвищення продуктивності праці, сприяючи збільшенню ресурсів як для нагромадження, так і для споживання, створюючи тим самим основу для піднесення добробуту людей. З іншого боку, для того щоб істотно підвищити продуктивність праці, треба впровадити нову техніку і нові технологічні процеси, розширити обсяги виробничих фондів.

Тривалий час вважалося, що відтворювальний процес має відбуватися за другою концепцією, тобто фактори, які обумовлюють зростання органічної будови виробництва, повинні переважати. Однак такий характер відтворювального процесу властивий екстенсивному типові розвитку економіки, коли зростання виробництва здійснюється за рахунок кількісного збільшення його факторів. Але інтенсифікація вносить свої корективи. Нова техніка, що використовується на відшкодування і нагромадження, є відносно дешевшою і продуктивнішою порівняно із старим обладнанням. Це дає змогу підтримувати стабільні темпи відтворення за меншої кількості засобів виробництва. З'являється можливість зекономити засоби виробництва і тим самим забезпечити випереджаючий розвиток предметів споживання.

Структура народного господарства, що склалася сьогодні в Україні, характеризується надто високою часткою галузей, які створюють засоби виробництва. Це обумовило принаймні два надзвичайно тяжких наслідки: (1) суцільний дефіцит сировинних і продовольчих ресурсів, (2) занепад соціальної сфери і погіршення становища трудящих. Це свідчить про те, що у найближчі роки в національному господарстві необхідно різко підвищити частку предметів споживання.

Орієнтиром тут може бути світовий досвід. У США, наприклад, група "Б" становить 49% обсягу промислового виробництва. На нашу думку, для України цей показник цілком посильний, бо тут є сприятливі природні ресурси для розвитку сільськогосподарського виробництва і багатьох галузей харчової та легкої промисловості, причому прискорення розвитку останніх не слід



здійснювати шляхом гальмування базових галузей. Вирішальну роль має відіграти науково-технічний прогрес. Завдання щодо його активізації на сучасному етапі полягає в раціональному поєднанні зусиль, спрямованих на стабілізацію економіки, з одного боку, і заходів організаційно-економічного характеру, направлених на підвищення ефективності виробництва і досягнення прогресивних структурних зрушень, — з іншого.

Такі завдання можуть бути розв'язані лише за умови, що науково-технічний прогрес охоплюватиме всі без винятку сфери економіки. При цьому з метою попередження диспропорцій у народному господарстві посилення процесів інтенсифікації на основі науково-технічного прогресу має здійснюватися рівномірно як у галузях важкої промисловості, так і в тих, що виробляють предмети споживання.

## § 5. СТРУКТУРНІ ЗРУШЕННЯ В ПРОПОРЦІЯХ СУСПІЛЬНОГО ВІДТВОРЕННЯ

### *Пріоритетні напрями розвитку економіки*

Структурна перебудова економіки України потрібна для реалізації цільової функції виробництва — зростання добробуту населення. Це обумовлює, в свою чергу, необхідність вищих темпів приросту обробної промисловості порівняно з добувною, прискорення виробництва товарів народного споживання, послуг. У кінцевому підсумку треба досягти збалансованості економічного і соціального розвитку країни, ліквідувати диспропорцію між платоспроможним попитом населення і матеріально-речовим забезпеченням ринку.

Розв'язання названих проблем вимагає не тільки впровадження прогресивної науки й техніки в усі галузі народного господарства, а й ефективного механізму ресурсозбереження. При цьому мають бути чітко визначені пріоритетні напрями розвитку економіки. Однією з них є створення надійної системи енергозабезпечення шляхом розвитку власної енергетичної бази. Значна увага приділяється на реалізацію розгорнутої програми енергозбереження, збільшення власної паливно-енергетичного ринку.

Пріоритетними будуть галузі з швидким обігом капіталу, які можуть дати швидку віддачу, зростання бюджетних надходжень.

Сьогодні набувають особливого пріоритету галузі виробництва, які створюють предмети для особистого споживання людини. Виробництво товарів народного споживання повинно мати питому вагу в межах 70%.

На сучасному етапі пріоритетним напрямом розвитку нашої країни стає також АПК, який повинен забезпечити населення продуктами харчування, а легку і харчову промисловість — сировиною. Пріоритетність тут визначається тим, що у структурі споживання населення харчування, одяг, взуття займають провідне місце. Розвиток сільського господарства значною мірою залежить від рівня виробництва сільськогосподарських машин, мінеральних добрив, від організації зберігання продукції і потужностей обробної промисловості.

Але виробництво предметів споживання, зокрема галузей АПК, легкої промисловості зможуть успішно розвиватися лише на базі новітньої техніки, проведення їх технічної реконструкції. Тому зберігаються випереджаючі темпи розвитку виробництва прогресивної продукції у машинобудівному комплексі: наукоємної техніки, засобів виробництва для випуску товарів народного споживання. Прогресивним структурним зрушенням процесу відтворення будуть сприяти заходи по підтримці власного виробника, проведенню розумного протекціонізму щодо вітчизняного виробництва, здійсненню державної допомоги підприємствам, які нарощують експортний потенціал, реформуванню базових галузей з метою підвищення їх рентабельності.

Звертається особлива увага на перехід до високої ефективності використання всіх видів ресурсів.

Підрахунки показують, що великомасштабна економія палива, енергії, сировини, конструкційних матеріалів та інших ресурсів дасть можливість знизити матеріалоемність суспільного виробництва, енергоємність національного доходу і металоємність. Таке посилення ресурсозбереження повинне в основному забезпечити покриття приросту потреб народного господарства в ресурсах, насамперед у паливно-сировинних.

### *Зростання ролі соціальної сфери*

Соціальна сфера — одна із найважливіших сфер життя суспільства, яка забезпечує необхідні умови праці й побуту, здоров'я і дозвілля. В ній реалізуються результати трудової діяльності кожної працездатної людини.

Вихід країни на якісно новий рівень розвитку передбачає рішучий поворот до потреб соціальної сфери, її пріоритетний розвиток — невід'ємна складова частина вдосконалення всіх сфер життя суспільства.

Важливою умовою реалізації активної соціальної політики є розвиток і зміцнення матеріально-технічної бази соціально-культурної сфери. Вона включає галузі, на базі яких здійснюється житлове будівництво, реалізуються потреби людини в зміцненні здоров'я, у підвищенні її освітнього і культурного рівня. На розвиток цієї галузі передбачено пріоритетне виділення ресурсів і коштів. При збереженні провідної ролі державних коштів у ресурсному забезпеченні розвитку соціальної сфери підвищується частка коштів підприємств і кооперативів, а також заощаджень населення. Перехід до ринкових відносин значно розширює можливості підприємств для розвитку соціальної сфери.

### *Запитання та завдання для обговорення:*

1. У чому суть відтворення на рівні макроекономіки?
2. У чому полягають особливості розширеного відтворення в умовах ринкової економіки?
3. Що означає відтворення сукупного суспільного продукту?
4. У чому суть інтенсивного типу відтворення?
5. Які існують форми інтенсивного відтворення?
6. У чому полягає суть нагромадження?
7. Дайте характеристику економічного закону нагромадження (причинно-наслідковий зв'язок, суперечність закону, форми його прояву, кількісне визначення).
8. Дайте визначення фонду нагромадження і розкрийте його структуру.
9. Чим відрізняються капітальні вкладення від нагромадження?
10. Як визначити ефективність капітальних вкладень?
11. Як визначити ефективність нагромадження?
12. Які існують шляхи підвищення ефективності нагромадження?
13. В чому полягає необхідність структурних зрушень у пропорціях суспільного відтворення?
14. Продукція I підрозділу дорівнює 2000 од., на відшкодування засобів виробництва I підрозділу необхідно 1000 од., II підроз-

ділу — 500 од. Визначити суму засобів виробництва, ям можуть бути використані для нагромадження.

15. Нагромаджено засобів виробництва на суму 500 од. Величина витрачених виробничих фондів II підрозділу — 1000 од, У I підрозділі норма додаткового продукту 100%, органічна будова фондів 4:1 Яка величина всього продукту I підрозділу?
16. Вартість продукту I підрозділу становить 6000 од. На приріст основних і оборотних виробничих фондів I підрозділу витрачено 400 од., II підрозділу — 100 од., на створення резервів — 100 од., на відшкодування витрачених засобів праці і предметів праці в I підрозділі — 1400 од., органічна будова виробництва I підрозділу 4:1 Визначте величину нагромадження і норму нагромадження в I підрозділі.
17. Фонд нагромадження у базовому році становив 10 млрд грн. У наступному році він уже дорівнював 13 млрд грн. Відповідно реальні доходи населення зросли з 20 млрд грн. до 22 млрд грн. Визначить соціально-економічну ефективність нагромадження.

# Глава 14. ВІДТВОРЕННЯ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ. ЗАЙНЯТІСТЬ ТА БЕЗРОБІТТЯ

## § 1. ЛЮДСЬКІ РЕСУРСИ СУСПІЛЬСТВА

### *Людські ресурси*

Людські ресурси — специфічний і найбільш важливий з усіх видів економічних ресурсів. Як фактор економічного розвитку людські ресурси — це працівники, що мають певні професійні навички і знання і можуть використовувати їх у трудовому процесі.

Специфіка людських ресурсів порівняно з іншими факторами економічного розвитку полягає в тому, що, по-перше, люди не лише створюють, а і споживають матеріальні та духовні цінності; по-друге, багатогранність людського життя не вичерпується лише трудовою діяльністю, а отже, щоб ефективно використовувати людську працю, потрібно завжди враховувати потреби людини як особистості; по-третє, науково-технічний прогрес і гуманізація суспільного життя стрімко збільшують економічну роль знань, моральності, інтелектуального потенціалу та інших особистих якостей працівників, які формуються роками і поколіннями, а розкриваються людиною лише за сприятливих умов.

Однією з передумов успішного економічного розвитку як на мікро-, так і на макрорівні є врахування інтересів людей в будь-яких діях, спрямованих на підвищення ефективності функціонування господарського механізму. Без такого врахування не можна досягти підвищення ефективності в широкому (тобто соціально-економічному) розумінні.

Особливого значення грамотне узгодження соціально-економічних перетворень з потребами і долями людей набуває в наш час в зв'язку з докорінною перебудовою системи суспільних відносин. Найсуттєвіші перетворення відбуваються саме в соціально-трудоій сфері, оскільки стосуються інтересів мільйонів людей і відображаються на результатах економічного розвитку всієї країни. У такій ситуації дуже важливими є також гнучкість і мобільність, постійна адаптація людей до нових умов економічного розвитку.

Залежно від мети дослідження, людські ресурси характеризуються різними соціально-економічними категоріями. Розглянемо основні з них: населення, економічно активне населення, трудові ресурси, трудовий потенціал.

### *Населення*

Населення – це сукупність людей, що проживають на визначеній території (в країні, області, місті, районі, селі тощо). Нерідко в цьому ж розумінні в соціально-економічній літературі використовується поняття народонаселення. Населення — це всі люди, незалежно від їх характеристик, тобто це найширше поняття для означення людських ресурсів.

В той же час населення — це те джерело, той “матеріал”, на основі якого утворюються всі інші групи людей (наприклад, економічно активне населення, трудові ресурси). Економісти розглядають населення як джерело трудових ресурсів, як носія певних економічних відносин, і, що дуже важливо, як споживача, що формує попит.

Чисельність населення України останніми роками постійно скорочується (приблизно на 0,4 млн. щорічно починаючи з 1994 р.). Це скорочення викликане, з одного боку, зменшенням чисельності народжуваних і збільшенням кількості померлих (щорічне природне зменшення населення перевищує в останні роки 300 тисяч осіб), а, з іншого боку — від’ємним сальдо зовнішньої міграції (майже 100 тисяч осіб щорічно). Зменшення чисельності населення України в 90-х роках склало більше 2 млн. чол. Інший тривожний показник в динаміці населення — збільшення частки людей пенсійного віку і зменшення частки молоді, що показує процеси старіння населення і зменшує джерела ресурсів для праці.

Міжнародною організацією праці (МОП)<sup>1</sup> рекомендована система класифікації, у відповідності з якою населення поділяється на *економічно активне* і *економічно неактивне*. *Економічно активне населення*, або *робоча сила*, у відповідності з методикою МОП, — це частина населення обох статей, яка протягом певного періоду забезпечує пропонування своєї робочої сили для виробництва то-

<sup>1</sup> *МОП (Міжнародна організація праці)* — спеціалізована установа (нині працює при Організації Об’єднаних Націй (ООН)), утворена в 1919 році, проголосила своєю метою вивчення і покращання умов праці та життя трудящих шляхом розробки конвенцій і рекомендацій з питань трудового законодавства. Місце перебування штаб-квартири — Женева.

варів і надання послуг. Кількісно економічно активне населення складається з чисельності зайнятих економічною діяльністю і чисельності безробітних, до яких за цією методикою відносять чітко визначені групи людей.

*Зайняті економічною діяльністю* — це особи у віці 15–70 років, які виконують роботи за винагороду за наймом на умовах повного або неповного робочого часу, працюють індивідуально (самостійно) або у окремих громадян-роботодавців, на власному (сімейному) підприємстві, безоплатно працюючі члени домашнього господарства, зайняті в особистому підсобному сільському господарстві, а також тимчасово відсутні на роботі. Зайнятими за цією методикою вважаються особи, які працювали протягом тижня не менше чотирьох годин (в особистому підсобному господарстві — не менше 30 годин) незалежно від того, була це постійна, тимчасова, сезонна, випадкова чи інша робота.

*Безробітні* у визначенні МОП — це особи у віці 15–70 років (як зареєстровані, так і незареєстровані в державній службі зайнятості), які одночасно задовольняють трьома умовам: не мають роботи (прибуткового заняття), шукають роботу або намагаються організувати власну справу, готові приступити до роботи протягом наступних двох тижнів. До цієї категорії відносяться також особи, що навчаються за направленнями служби зайнятості, знайшли роботу і чекають відповіді або готуються до неї приступити, але на даний момент ще не працюють.

*Економічно неактивне населення* за методикою МОП — це особи у віці 15–70 років, які не можуть бути класифіковані як “зайняті” або “безробітні”. До складу цієї категорії відносяться:

- учні, студенти, слухачі, курсанти денної форми навчання;
- особи, що одержують пенсії за віком або на пільгових умовах;
- особи, що одержують пенсії за інвалідністю;
- особи, які зайняті в домашньому господарстві, вихованням дітей та доглядом за хворими;
- особи, які зневірилися знайти роботу, тобто готові приступити до роботи, але припинили її пошуки, оскільки вичерпали всі можливості для її одержання;
- інші особи, які не мають необхідності або бажання працювати, та ті, що шукають роботу, але не готові приступити до неї найближчим часом.

## *Трудові ресурси*

У вітчизняній економічній літературі, статистичному обліку, державному регулюванні економіки для означення людських ресурсів використовується термін “*трудові ресурси*”, що виник в перші роки радянської влади для потреб централізованого управління. В Радянському Союзі окрім права на працю законодавчо був закріплений обов’язок кожного працездатного громадянина працювати “на загальну користь”. В таких умовах суворий статистичний облік працездатного населення, тобто трудових ресурсів, (разом з ресурсами природними, фінансовими і матеріальними) був життєво необхідним для централізованого планування адміністративно-командної економіки.

*Трудові ресурси* — це частина населення країни, що за своїм фізичним розвитком, розумовими здібностями і знаннями здатна працювати в народному господарстві.

З цього визначення виходить, що трудові ресурси включають в себе як реальних працівників, які вже зайняті в економіці країни, так і потенційних, які не зайняті, але можуть працювати. Тобто це поняття спеціально створене і ідеально підходить для радянської ідеології поголовної примусової зайнятості, проте, як уже зазначалося, продовжує використовуватися і в наш час.

Щоб кількісно визначити межі трудових ресурсів, потрібно уяснити поняття “працездатне населення”, “працездатний вік”, “працюючі підлітки”, “працюючі пенсіонери”.

Працездатний вік — поняття узагальнене, а тому дещо умовне. Воно визначається системою законодавчих актів. Нині в Україні працездатним віком вважається для жінок 16–54 роки, для чоловіків — 16–59 років включно. Нижня межа працездатного віку передбачає, що до початку трудової діяльності людина повинна здобути певний рівень фізичного та розумового розвитку, для чого потрібен час (наприклад, мінімум перші 16 років життя). Верхня межа працездатного віку показує рішення суспільства про те, в якому віці людина може претендувати на соціальну допомогу по старості. Для деяких видів трудової діяльності, що пов’язані з роботою у несприятливих умовах праці, або вимагають від працівника здібностей, що з віком помітно втрачаються (наприклад, спорт, балет), пенсійний вік настає раніше на 5–10, а інколи, і більше років. Такі люди зуться “пільговими пенсіонерами”. Найчастіше вони продовжують працювати і залишаються в складі трудових ресурсів.



Слід зазначити, що в багатьох розвинених країнах законодавчо встановлена верхня межа працездатного віку на 5–10 років вища, ніж в Україні, але і середня тривалість життя там значно перевищує аналогічні показники нашої країни. Відповідно до світової практики межа пенсійного віку для жінок, ніж для чоловіків нижча, хоча всюди середня тривалість життя чоловіків менша, ніж жінок.

Все сказане стосується працездатних, тобто людей, фізично і психічно досить здорових для того, щоб працювати. У той же час, в кожному суспільстві є значний прошарок людей, які є непрацездатними, хоча їх вік працездатний. Такі люди одержують статус інвалідів першої або другої групи, що дає їм право на отримання пенсії незалежно від віку. Кількість і частка інвалідів серед населення країни складається під впливом комплексу умов, від яких залежить здоров'я: екологічна ситуація, рівень матеріального добробуту (якість харчування, витрата життєвих сил на роботу), доступність і якість медичного обслуговування, безпечність умов праці тощо. Слід сказати, що одним з принципів цивілізованого гуманного суспільства є створення умов для трудової самореалізації інвалідів.

Разом з тим, серед людей “непрацездатного” віку є чимала частка працездатних і бажуючих працювати. Працівників, молодших працездатного віку, звичайно називають “працюючими підлітками”, а старших — “працюючими пенсіонерами”. Історичний досвід переконливо доводить, що кількість працівників цих категорій обернено пропорційна рівню добробуту населення. У підлітків і пенсіонерів нижчі вимоги і до змісту праці, і до рівня її оплати, тому вони нерідко знаходять місце роботи навіть в умовах високого безробіття і беруть на свої плечі обов'язок утримання інших (часто працездатних, але безробітних) членів сім'ї. Тому в наш час зростає і кількість, і частка працюючих підлітків та пенсіонерів. Проте заради справедливості потрібно сказати, що додатковий заробіток є далеко не єдиною причиною трудової активності, особливо пенсіонерів. Певне значення має також бажаний і звичний (“молодий”) спосіб життя, прагнення бути в колективі, почуватися потрібним тощо. Висновок слід зробити такий, що праця підлітків і пенсіонерів може приносити користь і їм самим, і економіці в цілому. Проте з урахуванням особливостей віку ця праця повинна бути організована (передусім державою) так, щоб не завдавати шкоди їх здоров'ю і не заважати здобути відповідний рівень освіти молоді.

Таким чином, “трудові ресурси” складаються з населення в працездатному віці (крім інвалідів та пільгових пенсіонерів, які не працюють), та осіб країни осіб молодше та старше працездатного віку, які працюють.

Як бачимо, в економічній літературі використовуються різні поняття для означення людських ресурсів. Важливо чітко уявити їх смислове навантаження та межі використання. Поняття “трудові ресурси” ширше, ніж поняття “економічно активне населення”. Реально поняття “трудові ресурси” означає кількість населення, яке фізично здатне працювати. Поняття ж “економічно активне населення” — це та частина трудових ресурсів, що добровільно працює або хоче працювати.

Оскільки Україна обрала курс на побудову вільного демократичного суспільства, і в її Конституції проголошена заборона примусової праці, поняття “трудові ресурси” поступово втрачає своє економічне значення. Адже ресурсами можна називати лише реальні джерела задоволення потреби (в даному випадку — попиту на працю). Тому нелогічно називати трудовими ресурсами ту частину населення, яку можна залучити до праці лише насильно. Реальними людськими ресурсами для праці (і це визнано на міжнародному рівні) є економічно активне, або трудоактивне населення. Проте і поняття “трудові ресурси” має право на існування, оскільки показує максимально можливу (за екстремальних умов) кількість трудоактивного населення.

## § 2. ВІДТВОРЕННЯ НАСЕЛЕННЯ І РЕСУРСІВ ДЛЯ ПРАЦІ

### *Відтворення населення*

*Відтворення населення — це історично і соціально-економічно обумовлений процес постійного і безперервного оновлення людських поколінь. У процесі відтворення населення розрізняють види руху населення, типи і режими відтворення.*

*Види руху (природний, міграційний, соціальний, економічний) відображають особливості зміни чисельності і складу населення в країні в цілому і в окремих регіонах.*

*Природний рух населення — динаміка чисельності населення в результаті співвідношення народжуваності та смертності людей.*

Залежно від того, які процеси переважають, відбувається природний приріст або природне зменшення населення. На жаль, останніми роками показники смертності значно перевищували в Україні показники народжуваності, і природне зменшення населення з 1995 року щорічно сягало 300 і більше тисяч чоловік.

Чисельність і склад населення змінюється також в результаті *міграційних* процесів (механічного просторового переміщення населення). Такі переміщення викликані різними причинами (політичними, економічними, релігійними тощо). Розрізняють міграцію *зовнішню*, пов'язану із зміною країни постійного проживання (еміграцією називається виїзд за межі держави, імміграцією — прибуття з інших країн), та *внутрішню*, що відображає зміну людьми місця проживання в межах однієї країни. Внутрішня міграція найчастіше обумовлена особистими або економічними причинами, зокрема, значну її частку становить рух населення з сіл у міста (або навпаки) в пошуках заробітку.

*Соціальний* рух населення проявляється у зміні освітньої, професійної, національної та ін. структури населення. Кожне нове покоління людей відрізняється від попереднього рівнем освіти та культури, професійно-кваліфікаційною структурою, структурою зайнятості, статево-віковим складом і багатьма іншими характеристиками.

Особливо звертаємо увагу на *економічний* рух населення, що пов'язаний із зміною його трудової активності. Результати цього руху обумовлені, передусім, економічними чинниками: люди розпочинають або припиняють трудову активність, що призводить до відповідного збільшення або зменшення ресурсів для праці.

Природний, міграційний, соціальний та економічний рухи населення взаємозалежні та взаємопов'язані. В сукупності вони визначають чисельність і якісні характеристики населення.

В природному русі населення розрізняють *типи* його відтворення: екстенсивний (традиційний) і інтенсивний (сучасний).

*Екстенсивний тип* відтворення характеризується високою нерегульованою народжуваністю і високою смертністю (з причин нерозвиненості медицини, низького рівня життя, війн, епідемій). В результаті взаємодії цих факторів загальні темпи зростання чисельності населення невисокі, в структурі переважає частка молодих людей. Цей тип характерний для ранніх етапів розвитку людського суспільства.

*Інтенсивний тип* відтворення обумовлений соціально-економічним розвитком, зростанням рівня життя, досягненнями медицини, емансипацією і залученням в економічну діяльність жінок та іншими причинами, в результаті яких зменшується рівень народжуваності, збільшується середня тривалість життя, знижується рівень смертності, зростає частка людей старшого віку в структурі населення.

Розрізняється три *режими* відтворення населення: розширене, просте, звужене. *Розширене відтворення* характеризується переважанням народжуваності над смертністю та, відповідно, природним приростом населення. *Просте відтворення* означає постійну кількість населення в результаті приблизно однакового рівня народжуваності і смертності. *Звужене відтворення*, або *депопуляція*, характерне для країн, в яких показники смертності перевищують показники народжуваності, в результаті чого відбувається абсолютне зменшення кількості населення, що ми і спостерігаємо зараз в Україні.

Особливості історичного розвитку України сильно вплинули на динаміку чисельності всього населення і, зокрема, ресурсів для праці. В ХХ столітті життя всіх поколінь і практично кожної людини було стривожене і погіршене тяжкими драматичними подіями, такими як перша і друга світові війни, індустріалізація, колективізація, голодомори, масові репресії, участь у військових конфліктах (зокрема, в Афганістані), чорнобильська трагедія, глибока криза 90-х років. В результаті не лише гинули або ставали інвалідами тисячі і навіть мільйони молодих здорових людей, але і різко зменшувалася народжуваність, деформувалася статеві-вікова структура населення. Тому відтворення населення і ресурсів для праці в Україні відбувалося і відбувається не рівномірно, а “хвилеподібно”: певні підйоми змінюються глибокими падіннями.

### ***Відтворення ресурсів для праці***

***Відтворення ресурсів для праці*** — це процес постійного і безперервного поновлення кількісних і якісних характеристик економічно активного населення.

Оскільки ресурси для праці є частиною населення, то і відтворення ресурсів для праці відображає стан і характер відтворення населення, як частина цілого. Динаміка чисельності населення визначає динаміку чисельності економічно активного населення, але ця залежність не проста. Збільшення (зменшення) чисельності

населення приводить до збільшення (зменшення) чисельності трудоактивного населення лише за інших однакових умов, а в реальному житті, під дією різноманітних причин ці зміни відбуваються не одночасно і не в однаковому масштабі.

Наприклад, народження дітей збільшує кількість населення одразу, а кількість ресурсів для праці — лише через 15–20 років, і то за умови, що ці люди стануть економічно активними. Смертність непрацездатних людей зменшує кількість населення, але не змінює ресурси для праці. Так, за незмінної кількості населення ресурси для праці можуть значно збільшуватися (зменшуватися) за рахунок зростання (спадання) трудової активності населення внаслідок зміни рівня життя.

У відтворенні ресурсів для праці, як і у відтворенні всього населення, також виділяють види руху, типи і режими.

Природний, міграційний і економічний рухи населення впливають на кількісні характеристики ресурсів для праці, соціальний — на якісні. Кожен вид руху визначається дією численних причин, а їх взаємодія і взаємозалежність визначають кількість економічно активного населення, що є одним з основних макроекономічних показників для будь-якого суспільства або держави.

*Типи відтворення ресурсів для праці* порівняно з типами відтворення населення, хоча і називаються однаково, мають різне смислове значення. *Екстенсивний тип відтворення ресурсів для праці* означає зміну їх чисельності без зміни якісних характеристик економічно активного населення. *Інтенсивний тип відтворення* пов'язаний із зміною якості людських ресурсів: зростанням освітнього рівня, кваліфікації, покращанням здоров'я та розумових здібностей тощо, що означає нарощення трудового потенціалу.

### *Трудовий потенціал суспільства*

Ми розглянули, в основному, кількісні показники, що характеризують людські ресурси суспільства. Проте в залежності від багатьох обставин можливості людських ресурсів як фактору економічного розвитку можуть бути більшими або меншими за тієї ж кількості трудоактивного населення.

*Трудовий потенціал* — це інтегральна оцінка і кількісних, і якісних характеристик економічно активного населення.

Розрізняють трудовий потенціал окремої людини, підприємства, території, суспільства. Трудовий потенціал складається з багатьох компонентів, головними з яких є здоров'я; освіта; про-

фесіоналізм; моральність; умотивованість; вміння працювати в колективі; творчий потенціал; активність; організованість; ресурси робочого часу та ін.

На рівні суспільства ці компоненти можна приблизно оцінити певними узагальненими показниками. *Здоров'я* населення країни характеризується середньою тривалістю життя, часткою інвалідів, смертністю за віковими групами в залежності від різних причин, розміром та часткою витрат на охорону здоров'я тощо. *Моральність* суспільства визначається його релігійністю; відношенням до інвалідів, дітей, престарілих; показниками соціальної напруги, злочинності тощо. *Творчий потенціал і активність* проявляються в темпах науково-технічного прогресу в країні; доходах від авторських прав; кількості патентів та міжнародних премій і т.ін. *Організованість* на рівні суспільства можна оцінити якістю і стабільністю законодавства; обов'язковістю дотримання законів і угод; стабільністю політичної ситуації; якістю доріг та громадського транспорту тощо. *Рівень освіти* населення характеризується середньою кількістю років навчання в розрахунку на одну людину; часткою витрат на освіту в державному бюджеті; доступністю різних рівнів освіти і т.п. *Ресурси робочого часу* оцінюються кількістю працездатного населення; кількістю і часткою зайнятих; рівнем безробіття; кількістю відпрацьованих людиноднів за рік тощо. На жаль, більшість цих показників за роки кризи значно погіршилася в Україні.

### § 3. ЗАЙНЯТІСТЬ НАСЕЛЕННЯ

#### *Соціально-економічна суть зайнятості*

Зайнятість розкриває один з найбільш важливих аспектів соціально-економічного життя людини, пов'язаний із задоволенням її потреб в сфері праці. З іншого боку, трудова зайнятість населення країни забезпечує виробництво валового внутрішнього продукту, а отже — економічну основу життя суспільства. Разом з тим зайнятість має і соціальний характер: вона відображає потреби людей не лише в заробітках, але і у самореалізації через суспільно корисну діяльність.

Таким чином, зайнятість — це надзвичайно важливе явище соціально-економічного життя суспільства, яке далеко не вичер-

пується проблемами безробіття, а включає також аспекти раціонального використання праці; забезпечення гідного рівня життя працюючого населення; задоволення потреб економіки у робочій силі із врахуванням її кількості та якості; задоволення професійних потреб працівників, включаючи потреби у підвищенні кваліфікації; соціальної підтримки у разі втрати роботи тощо.

*Зайнятість — це діяльність громадян, пов'язана із задоволенням особистих і суспільних потреб, що не суперечить законодавству і, як правило, приносить заробіток (трудовий дохід).*

У відповідності з Законом України “Про зайнятість населення” відносини зайнятості в Україні ґрунтуються на таких принципах:

- виключне право громадян розпоряджатися своїми здібностями до праці, заборона обов'язкової, примусової праці (крім випадків, спеціально встановлених законодавством). Цей принцип передбачає право людини працювати чи не працювати, а якщо працювати — то там і стільки, де і скільки це їй потрібно. Сфера найманої праці стає однією із рівноправних сфер суспільно корисної діяльності (як, наприклад, навчання, виховання дітей, ведення домашнього господарства, зміцнення здоров'я, громадська і благодійницька діяльність, спорт та інші не заборонені види діяльності);
- створення державою умов для реалізації права громадян на працю, на захист від безробіття, на допомогу у працевлаштуванні і матеріальну підтримку в разі втрати роботи у відповідності з Конституцією України.

Закон України “Про зайнятість населення” закріплює основні принципи державної політики в сфері сприяння зайнятості: забезпечення рівних можливостей всім громадянам України незалежно від національності, статі, віку, соціального положення, політичних і релігійних переконань у реалізації права на добровільну працю і вільний вибір зайнятості; розвиток людських ресурсів; попередження масового і скорочення тривалого безробіття; підтримка трудової і підприємницької ініціативи громадян, сприяння розвиткові їх здібностей до продуктивної, творчої праці; забезпечення соціального захисту під час зайнятості, включаючи спеціальні заходи для громадян, що мають особливі труднощі в пошуку роботи; заохочення роботодавців до створення нових робочих місць тощо.

### *Показники і види зайнятості*

Для ефективного управління зайнятістю потрібно мати оцінку її динаміки. Основними показниками зайнятості є *чисельність зайнятих та рівень зайнятості*.

*Чисельність зайнятих* — це абсолютний показник зайнятості, що характеризує її розміри. Відношення чисельності зайнятих до загальної чисельності населення віком 15–70 років — це відносний показник зайнятості, що відображає її поширеність і називається *рівнем зайнятості*:

$$P_z = (Ч_z : Ч_n) 100\%$$

Враховуючи принцип добровільності праці, *повна зайнятість* в ринковій економіці означає не максимально можливе залучення до роботи працездатного населення, як це було в радянські часи, а достатність робочих місць для всіх добровільно бажаних працювати. Повна зайнятість є важливою характеристикою соціального захисту населення у трудовій сфері. Разом з тим вона є основою ефективного використання трудового потенціалу суспільства. Проте сама по собі повна зайнятість ще не означає найбільш раціональне, доцільне використання ресурсів для праці.

*Раціональна зайнятість* визначається ефективністю трудової діяльності в широкому розумінні цього поняття: суспільною корисністю результатів праці; оптимальністю суспільного поділу праці; кількісною і якісною відповідністю робіт і працівників; економічною доцільністю робочих місць, що без шкоди для здоров'я дозволяє працівникові досягти високої продуктивності праці і мати заробіток, який забезпечує нормальне життя.

Повну зайнятість, що в той же час відповідає вимогам раціональності, називають *продуктивною або ефективною зайнятістю*. Підкреслюємо, що ці поняття більш широкі і об'ємні, ніж поняття продуктивність та ефективність праці.

Таким чином, ефективна і вільно обрана зайнятість відображає стан кількісної і якісної збалансованості між потребою населення в роботі і робочими місцями, за якої створюються сприятливі умови для соціально-економічного прогресу і дотримуються інтереси як окремих працівників, так і суспільства в цілому. Зрозуміло, що в зв'язку з постійним розвитком потреб людини і суспільства, з науково-технічним прогресом зростають кількісні та якісні параметри ідеалу ефективної зайнятості, до якого прагне суспільство.



### *Ефективність зайнятості*

В економічній теорії і практиці розроблена система показників, яка відображає рівень ефективності зайнятості в країні. Вона включає такі групи показників:

1. Пропорції розподілу ресурсів праці за характером їх участі в суспільно корисній діяльності. Вони показують, на якому рівні продуктивності задовольняється потреба населення в робочих місцях, і якими шляхами досягається повна зайнятість. Чим вища продуктивність праці, тим більше передумов для високих доходів працівників, для вдосконалення сфери праці, підвищення якості трудового життя та інше, а громадяни можуть мати більше вільного часу без зниження рівня життя. Тому повна зайнятість з ростом продуктивності праці досягається за зменшення рівня участі працездатного населення в суспільному виробництві.

2. Рівень зайнятості працездатного населення в суспільному господарстві відображає, з одного боку, потребу громадян у оплачуваній роботі, а з іншого боку — потребу суспільного господарства у працівниках. Кількісно він визначається відношенням кількості населення, зайнятого професійною працею, що приносить доход, до загальної кількості працездатного населення. Завищений рівень зайнятості означає її низьку ефективність, оскільки не забезпечується достатній рівень продуктивності праці і достойний рівень її оплати.

3. Структура розподілу працівників за галузями народного господарства, що по суті, представляє собою пропорції розподілу трудового потенціалу за видами занять. Сучасна галузева структура зайнятих в Україні відображає низьку ефективність зайнятості і потребує докорінних змін у відповідності із загальносвітовими тенденціями, для яких характерні високі темпи зростання чисельності і частки працюючих в галузях сфери послуг та науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт. На жаль, в наш час для економіки України характерні прямо протилежні тенденції, що можуть назавжди відкинути країну з групи науково розвинених держав.

4. Професійно-кваліфікаційна структура працюючих показує розподіл працюючого населення за професійно-кваліфікаційними групами і відображає міру збалансованості підготовки кадрів з потребою економіки у кваліфікованих працівниках. Сучасна професійно-кваліфікаційна структура працюючого населення України явно неефективна і значно відрізняється від аналогічної структури

в країнах з високорозвинутою економікою. Серед зайнятих висока частка працівників фізичної праці, низько-кваліфікованих робітників, надзвичайно мала частка технічних виконавців тощо. Це свідчить про збереження в нашій економіці застарілих технологій. Значно погіршує показники професійно-кваліфікаційної структури інтенсивна еміграція з України висококваліфікованих робітників, спеціалістів, науковців. Проблеми одержання якісної професійної (особливо вищої) освіти, що загострилися останнім часом, також призводять до погіршення ситуації. Вирішення таких проблем потребує особливої уваги держави.

### *Соціально-економічна політика зайнятості*

Наведена система показників дозволяє оцінити зайнятість на макrorівні з позицій її ефективності. Такі оцінки важливі не лише для виявлення проблем, але і для визначення нових тенденцій в зайнятості населення. Сам зміст показників свідчить, що зайнятість має не лише економічне, а і значне соціальне значення, в зв'язку з чим вона стає важливим елементом соціально-економічної політики держави.

Зайнятість населення України забезпечується державою шляхом проведення активної соціально-економічної політики, спрямованої на задоволення його потреб у добровільному виборі виду діяльності, стимулювання створення нових робочих місць і розвитку підприємництва.

Державна політика України щодо зайнятості населення базується на таких принципах:

- забезпечення рівних можливостей усім громадянам, незалежно від походження, соціального і майнового стану, расової та національної належності, статі, віку, політичних переконань, ставлення до релігії, в реалізації права на вільний вибір виду діяльності відповідно до здібностей та професійної підготовки з урахуванням особистих інтересів і суспільних потреб;
- сприяння забезпеченню ефективної зайнятості, запобіганню безробіттю, створенню нових робочих місць та умов для розвитку підприємництва;
- координації діяльності у сфері зайнятості з іншими напрямками економічної і соціальної політики на основі державної та регіональних програм зайнятості;
- співробітництва професійних спілок, асоціацій (спілок) підприємців, власників підприємств, установ, організацій або

уповноважених ними органів у взаємодії з органами державного управління в розробці, реалізації та контролі за виконанням заходів щодо забезпечення зайнятості населення;

- міжнародного співробітництва у вирішенні проблем зайнятості населення, включаючи працю громадян України за кордоном та іноземних громадян в Україні.

Політика зайнятості має декілька рівнів: загальнодержавний (макрорівень), регіональний і локальний (мікрорівень). Політика зайнятості на макрорівні є визначальною щодо інших рівнів і тому повинна мати комплексний характер і спрямовуватися на досягнення поставлених перспективних цілей в цій сфері: забезпечення повної і раціональної зайнятості як необхідної передумови реалізації права громадян на працю та досягнення високого рівня життя населення.

Найближчою тактичною ціллю політики зайнятості має бути збалансування попиту і пропонування праці. Це можливо лише за комплексного підходу, що включає стимулювання, з одного боку, підвищення попиту на працю (покращання в цілому умов підприємницької діяльності, розвиток малого підприємництва та самозайнятості, створення додаткових робочих місць на державних підприємствах, стимулювання розширення попиту на працю на недержавних підприємствах тощо), а, з іншого боку зменшення пропозиції праці, подолання характерної нині для України надзайнятості (вдосконалення програм соціальної допомоги матерям, студентам, пенсіонерам, продовження термінів навчання та збільшення кількості тих, хто стаціонарно навчається, тощо).

Важливою проблемою формування нового якісного стану зайнятості є *трудова мотивація*. Ринкові відносини створюють лише передумови, але не гарантують нове ставлення до праці і досягнення її високих результатів. Світовий досвід підтверджує, що не будь-яка ринкова модель забезпечує високий рівень соціальної і економічної ефективності. В Україні в умовах глибокої і затяжної кризи на перше місце за силою впливу на трудову мотивацію виходить соціальне самопочуття громадян, під яким мається на увазі навіть не реальне покращання життя, а впевненість у правильності обраних шляхів реформування суспільства і соціальному захисті з боку держави. Соціальний захист нерідко зводиться лише до підтримки обездолених людей, але справжній його зміст полягає в забезпеченні випереджувальних заходів щодо недопущення зубожіння, безробіття, втрати здоров'я населенням.

У цілому слід сказати, що система соціального захисту громадян в трудовій сфері в Україні лише починає формуватися. Її основи закладені Конституцією України, Законом України “Про зайнятість населення” та іншими законодавчими актами, але попереду важлива робота з розробки і реалізації конкретних програм комплексної системи соціальної підтримки і захисту працівників.

### *Проблеми зайнятості в Україні*

Проблеми зайнятості, безробіття і доходів є визначальними в галузі соціально-трудових відносин. Хоча корені багатьох з цих проблем зароджувалися ще в радянські часи, однак в усій своїй згубній силі вони розкрилися в процесі переходу України до ринкової системи і демократичного суспільства.

Основна проблема ринку праці України — *скорочення попиту на працю* — частіше приводить до прихованого безробіття в офіційному секторі ринку праці, зайнятості в неформальному та нетоварному секторах, посилення зовнішньої трудової міграції, ніж до відкритого безробіття, зареєстрованого закладами з питань працевлаштування. Обстеження робочої сили, що періодично проводяться в Україні починаючи з 1995 року, виявляють набагато вищий рівень безробіття порівняно з даними державної служби зайнятості. Оскільки показники падіння рівня виробництва набагато випереджають показники скорочення зайнятості, слід очікувати подальшого зростання рівня безробіття, передусім, за рахунок перетворення прихованого безробіття у відкрите.

У зв'язку із змінами в галузевій структурі зайнятості загострилися *регіональні проблеми зайнятості*. Регіональна диференціація гостроти безробіття вже з 1991 року була дуже значною (найвищий і найнижчий рівні безробіття за регіонами відрізнялися в 10 разів), і далі зберігається. Найбільше загострилися проблеми безробіття в регіонах двох типів. По-перше, західні області з високим природним приростом населення, де на ринок праці постійно виходить велика кількість молоді, а кількість робочих місць не лише не збільшується, а й скорочується. У цих областях найвища частка трудової (в тому числі зовнішньої) міграції населення. Слід зазначити, що такі проблеми в західних регіонах існували і в минулому, але нині вони все більше загострюються. По-друге, особливі проблеми зайнятості переживають так звані депресивні регіони, тобто ті, в яких високу питому вагу мають галузі, що знаходяться в кризовому стані.

Важливим для України є питання *сільського безробіття*. На початку економічних перетворень сільська місцевість вважалася дуже працедефіцитною, здатною забезпечити роботою значну кількість безробітних міських жителів. Ці прогнози не виправдалися. Падіння рівня споживання і експорту сільськогосподарської продукції вкрай загострили проблеми її збуту, і в результаті, за рівнем доходів і можливістю продуктивної зайнятості сільські жителі опинилися ще в більш важкому становищі, ніж городяни. Починаючи з 1994 року рівень безробіття серед сільського населення перевищує аналогічний показник для міського населення. Існує величезна напруга на сільському ринку праці, оскільки вільних робочих місць практично немає. Найвищий рівень сільського безробіття спостерігається в регіонах з високим природним приростом населення.

*Приховане безробіття*. Основна причина цього явища — спад виробництва і неадекватне йому скорочення зайнятості. Кількісно приховане безробіття означає чисельність працівників, які стали непотрібними у зв'язку із спадом виробництва або структурними змінами в ньому, але продовжують формально вважатися зайнятими, і які при покращанні економічної кон'юнктури або будуть (готові) працювати ефективно, або повинні будуть вивільнені. Економічна можливість значного поширення прихованого безробіття спричинена неконтрольованим падінням реальної заробітної плати працівників.

Приховане безробіття існує в таких формах:

- надлишкова чисельність працівників, які одержують повну заробітну плату. Фактично ці люди не почувають себе безробітними, але від їх звільнення робота підприємства не погіршиться, а отже їх утримання є важким тягарем для економіки підприємства, веде до подорожчання продукції, і в кінцевому підсумку до розкручування інфляційної спіралі;
- утримання на підприємстві осіб, що працюють на умовах неповного робочого часу, отримують відповідну неповну зарплату, бажають працювати повний час, але з причини скорочення виробництва не мають такої можливості. Зазначимо, що ця форма прихованого безробіття називається *частковим безробіттям*, якщо працівник бажає працювати на умовах повної зайнятості. Якщо ж працівника влаштовує така форма роботи, то це є не безробіттям, а добровільною неповною зайнятістю, що є рівноправною формою задоволення трудових потреб громадян;

- оформлення певній частині працівників відпусток без збереження або з частковим збереженням заробітної плати. Ця форма прихованого безробіття найчастіше спричиняє вторинну зайнятість працівників, оскільки вони на невизначений час залишаються з мінімальною або і без заробітної плати;
- наявність цілоденних і внутрішньо змінних простоїв з організаційно-технічних причин (порушення договірних зв'язків, відсутність електроенергії тощо).

Із розвитком ринкових відносин, посиленням жорсткості фінансово-кредитної політики держави, розгортанням конкуренції приховане безробіття буде скорочуватися, і цей процес уже почався. Завдання полягає в тому, щоб воно скорочувалося на користь ефективної зайнятості працівників, а не лише перетворенням прихованого безробіття у відкрите.

*Неформальна і нетоварна зайнятість.* Значне поширення в Україні "тіньової економіки" спричиняє поділ ринку праці на формальний та неформальний. До першого, формального ринку праці, відносяться офіційно діючі переважно великі та середні підприємства, де здебільшого дотримуються стандарти державного законодавства про працю. До другого, неформального ринку праці, відносяться "тіньові" та дрібні підприємства, що використовують працю мінімальної кількості найманих працівників, не дотримуються трудового законодавства, не сплачують податки тощо.

Неформальний сектор ринку праці виникає внаслідок зростання безробіття, коли формальний сектор не може забезпечити роботою всіх бажаних, а соціальна підтримка непрацюючих відсутня або слаба. Масове зубожіння населення за роки економічної кризи призвело до того, що абсолютна більшість людей не може залишатися без роботи, яка є єдиним джерелом засобів існування. Тому вони шукають роботу в межах неформального сектору. Зайнятість в неформальному секторі характеризується такими рисами:

- відсутність офіційної реєстрації діяльності;
- переважання самозайнятості;
- низька капіталоозброєність праці, застарілі і шкідливі технології;
- легкий доступ для працівників, відсутність перешкод;
- низький рівень доходів, безправ'я працівників;
- нерідко "контроль" діяльності з боку кримінальних структур.

Оцінюючи зайнятість в неформальному секторі, слід мати на увазі, що низький рівень оплати праці та значне поширення прихованого безробіття стимулює і зайнятих у формальному секторі працівників шукати додаткові джерела доходу в неформальному і нетоварному секторах. Нерідко основну частину часу і трудових затрат цілком добросовісний працівник, законослухняний громадянин віддає вторинній зайнятості, тобто зайнятості за сумісництвом в формальному або в неформальному і нетоварному секторах.

Зайнятість в нетоварному секторі означає всі види неоплачуваної роботи, результати якої споживаються самими працівниками або членами їх сімей. Передусім це робота в особистому підсобному та домашньому господарстві, а також перенесення в сім'ю тієї роботи, яка за нормальної платоспроможності є платними послугами (наприклад, ремонт квартири, чистка чи пошиття одягу, тощо). Чим нижчі грошові доходи сім'ї, тим більшу частку засобів існування вона отримує з нетоварного сектору.

Проблеми зайнятості в неформальному і нетоварному секторах можна звести до таких груп: (1) порушення норм законодавства про працю, зокрема, щодо її безпеки, тривалості, оплати, тяжкості і шкідливості для здоров'я, використання дитячої праці тощо; (2) соціальна незахищеність працівників на випадок втрати роботи, виробничої травми, хвороби, старості; (3) несплата податків державі.

Вирішення проблем зайнятості можливе лише за формування сприятливих умов для розвитку підприємництва, стимулювання створення нових робочих місць.

## § 4. БЕЗРОБІТТЯ

### *Безробіття*

*Безробіттям називається соціально-економічна ситуація в суспільстві, за якої частина активних працездатних громадян не може знайти роботу, яку вони здатні виконувати, що обумовлено перевищенням пропозиції праці над попитом на неї. Хоча й існує думка, що безробіття є стимулом трудової дисциплінованості і активності працюючого населення, проте соціально-економічні втрати від безробіття настільки значні, що в усьому світі докладається багато зусиль для його мінімізації, і все ж жодній країні не вдається ліквідувати його повністю.*

Визначення категорії “безробітні” Міжнародною організацією праці було надано у §1. За українським законодавством безробітними визнаються громадяни, що не мають роботи і заробітку, зареєстровані в органах служби зайнятості, шукають роботу і готові до неї приступити. Як бачимо, офіційна система обліку безробіття в Україні занижує реальні показники, оскільки велика частка безробітних такими не вважаються, оскільки вони з різних причин не реєструються в службі зайнятості.

*Кількість безробітних* — це абсолютний показник безробіття, що показує його розміри. Відношення кількості безробітних до кількості економічно активного населення — це відносний показник безробіття, що показує його поширеність і називається *рівнем безробіття*:

$$P_6 = (B : E_a) 100\%$$

### *Види безробіття*

У вивченні явища і проблем безробіття велика увага приділяється аналізу його видів. Критеріями вирізнення видів безробіття є причини його виникнення та тривалість, а основними видами безробіття вважаються *структурне, фрикційне і циклічне* безробіття.

Попит на працю є похідним від попиту на товари та послуги, що створюються цією працею. Оскільки з часом структура споживчого попиту змінюється, відповідно змінюється і попит на працівників. Певні професії і навіть види робіт застарівають і не знаходять попиту на ринку праці. Представники цих професій часто поповнюють лави безробітних. Це відбувається тому, що люди, як правило, повільніше, ніж робочі місця, реагують на технологічні зміни (хоча б тому, що оновлення робочих місць відбувається швидко, а для підготовки спеціаліста потрібно декілька років). В результаті структура пропонування праці не відповідає структурі попиту. Безробіття, що виникає внаслідок такої невідповідності, називається *структурним*. До цього виду відноситься також безробіття, пов'язане з територіальною відірваністю робочого місця і працівника, що міг би на ньому працювати. Структурне безробіття є неминучим, як неминучі зміни у економіці. Шляхи вирішення проблем структурного безробіття полягають у розвитку системи перепідготовки працівників, у орієнтації професійної підготовки на майбутні потреби ринку праці, у сприянні професійній та територіальній мобільності робочої сили. Слід зазначити, що від ефективності вирішення вказаних проблем зале-



жатимуть терміни перебування працівників у стані структурного безробіття, але сам цей вид безробіття присутній у динамічній економіці завжди.

Як відомо, одним з принципів соціально орієнтованої ринкової економіки є свобода вибору працівниками роду діяльності і місця роботи, то в кожен певний момент частина працівників знаходяться в стані зміни роботи: вони або добровільно міняють роботу на таку, яка краще їм підходить, або вперше обирають роботу, зважуючи це важливе рішення, або підшукують роботу в зв'язку з закінченням терміну контракту на попередній роботі тощо. Частина з них працевлаштовується, в цей час інші тимчасово залишають роботу, але в цілому цей вид безробіття залишається. Він називається *фрикційним* (від латинського *frictio* — тертя), оскільки відображає “неповороткість” ринку праці у зведенні вакантних робочих місць і здобувачів роботи. Оскільки ініціатива звільнення в цьому випадку іде від працівників, фрикційне безробіття вважається неминучим і певною мірою бажаним, оскільки більшість працівників шукають і знаходять вище оплачувану і продуктивнішу роботу, що підвищує і їх добробут, і збільшує користь для суспільства.

*Рівень структурного і фрикційного безробіття разом, за визнанням більшості економістів, складає природний рівень безробіття.* Фрикційне безробіття є результатом динамічності ринку праці, структурне — виникає з причин територіальної або професійної невідповідності попиту та пропонування на ринку праці. Таким чином, природний рівень безробіття — це той мінімальний рівень в суспільстві, який неможливо зменшити і який відповідає поняттю повної зайнятості. Його рівень постійно зростає в розвинених країнах, оскільки загальний високий рівень життя дає працівникам більше економічної свободи, включаючи і можливість довше перенавчатися або міняти роботу. Нині цей рівень коливається в різних країнах від 3 до 7%.

В умовах економічного спаду, а особливо в час кризи, коли сукупний попит на товари і послуги зменшується, виробництво згортається, похідний від сукупного попит на працю різко скорочується, а пропонування праці збільшується в результаті падіння рівня життя населення. В таких умовах швидко зростає безробіття, зумовлене кількісною нестачею робочих місць для всіх бажаних працювати. Цей вид безробіття називається *кон'юнктурним* або *циклічним*, оскільки він викликаний зміною економічної

кон'юнктури, кризовою фазою економічного циклу. Якщо перші два види безробіття викликані невідповідністю і "незнайденістю" робочих місць і працівників, то циклічне безробіття набагато складніше тому, що викликане фактичною відсутністю вільних робочих місць за значної кількості безробітних. В періоди економічних криз рівень циклічного безробіття нерідко перевищує 10%, що перетворює його на найстрашнішу соціально-економічну проблему, яка може спричинити непередбачувані соціально-політичні зміни. Для зменшення негативних наслідків циклічного безробіття необхідне прийняття і виконання спеціальних програм забезпечення зайнятості населення, які фінансуються державою.

Ще один вид безробіття — *сезонне* — викликане тимчасовим характером виконання тих чи інших робіт, функціонування підприємств та галузей. Передусім це сільськогосподарські роботи, рибальство, будівництво, цукрове виробництво та ін. На цих роботах інтенсивне навантаження в "сезон" змінюється простоями в інший час. Тобто спочатку працівники масово набираються, потім — масово звільняються. Це безробіття простіше, оскільки воно легко прогнозується, працівники до нього готові, і, в принципі, можливо вирішити ці проблеми, створюючи паралельно "міжсезонні" робочі місця.

Такий вид як *приховане* безробіття ми проаналізували в попередньому параграфі.

Різновидом прихованого безробіття є *часткове* безробіття, що виникає в результаті зменшення попиту на продукцію підприємства і відповідне скорочення виробництва. Якщо за такого скорочення роботодавець намагається зберегти трудовий колектив, сподіваючись на покращання економічної кон'юнктури в недалекому майбутньому, він скорочує тривалість робочого дня (тижня) для всіх працюючих, не звільняючи персонал. Такі рішення вважаються соціально справедливими і економічно доцільними, проте це призводить до виникнення часткового безробіття. Проблемами такого безробіття є, як правило те, що неповна робота не дає працівникам достатньо коштів для життя і утримання сім'ї, в результаті чого активно шукається інша робота або підробітки, збільшуючи пропонування на ринку праці. Вирішити проблему можна, якщо офіційно визнати часткове безробіття, і, відповідно, виплачувати частковим безробітним допомогу в зв'язку із втратою частини заробітку. Але таке рішення вимагає

додаткових бюджетних асигнувань, яких завжди недостатньо, а в час кризи і поготів.

Деякі автори виділяють також поняття *добровільного безробіття*, але ми вважаємо його нелогічним, оскільки за добровільної зайнятості людина, що не хоче працювати, не може вважатися безробітним. В протилежному випадку до добровільних безробітних можна було б зарахувати всіх непрацюючих працездатних людей, оскільки теоретично кожен погодився б працювати в хороших умовах за певну привабливу для нього зарплату.

Аналіз економічних показників дає можливість оцінити втрати від неповного використання ресурсів праці внаслідок безробіття. Згідно *закону Оукена* щорічний приріст реального валового національного продукту (ВВП) приблизно на 2,7% утримує кількість безробітних на постійному рівні. Кожні додаткові 2 процентних пункти приросту реального ВВП зменшують кількість безробітних на 1 процентний пункт. Аналогічно, скорочення реального ВВП на 2 процентних пункти збільшує кількість безробітних на 1 процентний пункт. Закон Оукена можна трактувати і так: зростання рівня безробіття на 1 процентний пункт над природним рівнем до втрат ВВП на 2–2,5% порівняно з потенційним.

Таким чином, із закону випливає, що для утримування норми безробіття на попередньому рівні необхідні певні темпи приросту ВВП. Оскільки продуктивність праці постійно зростає, то щоб зайняти наявну кількість працівників, за інших однакових умов слід розширювати виробництво. Отже, щорічно певна частина реального ВВП повинна використовуватися для створення нових робочих місць, здатних стримувати безробіття.

### *Допомога по безробіттю*

У відповідності з Законом України “Про зайнятість населення” держава сприяє незайнятим громадянам у поновленні їх трудової діяльності та забезпечує їм такі види компенсацій: а) надання особливих гарантій працівникам, вивільнюваним з підприємств, установ, організацій; б) виплата стипендій в період професійної підготовки або перепідготовки і включення цього періоду до загального і безперервного трудового стажу; в) виплата в установленому порядку допомоги по безробіттю; г) надання додаткової матеріальної допомоги безробітному громадянину і членам його сім’ї з урахуванням наявності осіб похилого віку і неповнолітніх дітей, які перебувають на його утриманні.

Право на допомогу по безробіттю мають громадяни, визнані у встановленому порядку безробітними, які не мають інших передбачених чинним законодавством доходів, що перевищують розмір мінімальної заробітної плати. Розміри і порядок виплати цієї допомоги регулюються Законом України “Про зайнятість населення”.

Створення в 1919 р. Міжнародної організації праці (МОП) перша прийнята нею конвенція, присвячена обмеженню робочого часу на промислових підприємствах до 8 годин на день, і друга — про безробіття, по праву вважаються початком нового типу відносин між державою, роботодавцями та працівниками. Світова економічна криза 1920–1930-х років, поширення новаторських ідей Дж.М. Кейнса про роль трудового фактора в макроекономічному регулюванні привели до різкої зміни політики багатьох держав щодо зайнятості. Навіть ті уряди, що проводили політику невтручання в сферу зайнятості, не змогли з часом не визнати позитивних результатів цього втручання в інших країнах.

Слід сказати, що нині всі країни, які ми називаємо економічно розвиненими, приділяють першочергову увагу проблемам зайнятості, оскільки, без її вирішення не можна забезпечити соціально-економічну стабільність. В цих країнах регулярно розробляються, фінансуються і виконуються програми зайнятості, що враховують специфіку конкретної соціально-економічної ситуації. Програми зайнятості можна розділити на групу активних підпрограм (сприяння зайнятості) і пасивних підпрограм (підтримання доходів). До першої групи відносяться:

- програми по субсидуванню найму на постійну роботу в приватному секторі. субсидії виділяються або на стимулювання зайнятості окремих груп працівників (наприклад, молоді), або на збереження робочих місць для працівників, що підлягають звільненню;
- програми підтримки підприємств, що створюються самими безробітними (програми самозайнятості). Така підтримка може надаватися на основі допомоги по безробіттю або на основі соціальної допомоги (одноразова виплата, що дорівнює одно- або дворічній величині суми допомоги). Крім цього, такі програми включають багато інших послуг, що надаються безкоштовно безробітним, які розпочинають свою справу;

- програми безпосереднього створення нових робочих місць в державному або комерційному секторі. Найчастіше такі програми надають тимчасову роботу як можливість для адаптації безробітного в соціально-трудої сфері, отримання нових навичок, збагачення свого людського капіталу і мати більше шансів знайти постійну роботу.

До групи пасивних підпрограм відносяться програми надання допомоги всіх видів в зв'язку з втратою роботи (допомога по безробіттю, вихідні виплати, допомога працівникам збанкрутілих підприємств, спеціальна підтримка різних груп працівників тощо) та програми дострокового виходу на пенсію (або передпенсію — оскільки людина може повернутися на роботу або з досягненням пенсійного віку перейти на пенсію).

Вплив податкової політики держави на стимулювання зайнятості в розвинених країнах здійснюється шляхом надання пільг щодо виплат у соціальні фонди, компенсації витрат на професійну підготовку і підвищення кваліфікації працівників і зменшення рівня оподаткування за створення нових робочих місць, розвиток людських ресурсів, за працевлаштування неконкурентоздатних категорій громадян. Одним з найефективніших стимулюючих факторів для підприємців є пільги по оподаткуванню прибутку. Найчастіше вони спрямовані на зменшення оподаткованої бази на суму коштів, спрямованих на створення робочих місць (особливо спеціалізованих, наприклад для інвалідів), на професійне навчання або підвищення кваліфікації працівників тощо.

Найбільш ефективною політикою зайнятості робить її орієнтація на забезпечення максимальної мобільності робочої сили, розуміючи це уряди розвинених країн сприяють створенню гнучкої системи професійного навчання, яка б готувала працівників у відповідності до сучасних вимог економіки і була б здатною швидко і ефективно перенавчати безробітних. У багатьох країнах держава здійснює пряме цільове фінансування центрів професійної підготовки та перепідготовки на підприємствах дотації держави у розмірі 50–80% витрат. Поширеною є практика, пов'язаних із створенням центрів професійного навчання на підприємствах.

Існує практика спеціальних державних субсидій на заробітну плату працевлаштованим молодим людям, безробітним або особам передпенсійного віку у розмірі 50% витрат роботодавця на ці цілі протягом 3–6 місяців, що значно здешевлює для підприємств використання такої робочої сили. Державні субсидії надаються

також безпосередньо громадянам для цілей професійного навчання, або, як уже зазначалося, для організації власної справи.

Фінансові штрафи застосовуються під час використання такого адміністративного заходу як квотування робочих місць для інвалідів і інших неконкурентоздатних категорій працівників. Штрафи застосовуються також при порушенні соціально-трудового законодавства.

Розглянуті заходи регулювання зайнятості в економічно розвинених країнах показують значні масштаби втручання держави в трудові відносини, яке є виваженим і програмно-плановим, ґрунтується на наукових прогнозах і довгостроковій політиці, враховуючи загальноекономічну кон'юнктуру, впливаючи на ефективність підприємницької діяльності.

### *Запитання та завдання для обговорення:*

1. Які поняття використовуються економічними науками для характеристики людських ресурсів?
2. В чому полягає специфіка людських ресурсів порівняно з іншими чинниками економічного розвитку?
3. Які категорії населення відносяться до “економічно неактивного”?
4. Чому поняття “трудові ресурси” втрачає свою актуальність?
5. Що таке відтворення населення і якими видами руху населення воно характеризується?
6. Чим відрізняються різні типи і режими відтворення населення?
7. Який взаємозв'язок між відтворенням населення та відтворенням ресурсів для праці?
8. Що таке трудовий потенціал? Які складові його обумовлюють?
9. Проаналізуйте, як змінюється трудовий потенціал України останнім часом. Чому?
10. В чому полягає соціально-економічна суть зайнятості?
11. Що означає повна зайнятість в демократичному суспільстві?
12. Охарактеризуйте види зайнятості. Як Ви розумієте раціональність зайнятості?
13. Якими показниками можна на макрорівні оцінити рівень ефективності зайнятості?
14. Які принципи, стратегічні та тактичні цілі державної політики України в сфері зайнятості?

15. Яким, на Вашу думку, має бути соціальний захист населення в трудовій сфері з боку держави?
16. Проаналізуйте можливі шляхи розв'язання основних проблем зайнятості в Україні.
17. Які види безробіття Ви знаєте? Які з них потребують особливої уваги? Що таке природний рівень безробіття?
18. Проаналізуйте причини безпрецедентного зростання прихованого безробіття в пострадянських країнах.
19. Як оцінюються втрати від неповного використання ресурсів праці внаслідок безробіття?
20. Оцініть міжнародний досвід регулювання зайнятості з точки зору доцільності його застосування в Україні.

## Глава 15. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

### §1. ОСНОВНІ РИСИ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА ЗАКОНОМІРНОСТІ ЙОГО РОЗВИТКУ

#### *Сутність світового господарства*

Сучасний світ — це складне багаторівневе утворення. В даний час на землі мешкає понад 6 млрд. чол., існує більше 200 країн і територій з різним соціально-політичним устроєм. В сучасних умовах розвиток національних економік неможливий без використання ресурсів міжнародного обміну. Економічна замкненість є не тільки нераціональною, оскільки позбавляє економіку відособленої країни переваг, що випливають з міжнародної спеціалізації та кооперації, а й практично неможлива. На сьогодні загальною стала тенденція зростання ролі зовнішніх факторів у економічному розвитку національних господарств та посилення взаємозв'язку та взаємозалежності між ними.

Світове господарство не може зводити до простої суми національних економік. Його сутність визначається тим реальним зв'язком, який діє на основі порівняльних переваг країни та міжнародного поділу праці. *Світове, або всесвітнє, господарство представляє собою сукупність національних економік у сфері продуктивних сил і виробничих відносин (міжнародних економічних відносин), які виходять за територіальні межі окремих країн.*

З поняттям світового господарства тісно пов'язане поняття світового ринку. *Світовий ринок — це товаропотоки, які перетинають національні кордони.*

*Міжнародні економічні відносини* представляють собою систему господарських зв'язків між країнами. До основних форм міжнародних економічних відносин належать (1) зовнішня торгівля, (2) вивіз капіталу та виробниче співробітництво, (3) обмін науково-технічною інформацією, (4) валютно-фінансові відносини, (5) міграція робочої сили.

Міжнародні економічні відносини є похідними від національних, залежать від них, обумовлюються особливостями національної економічної політики: зміни курсу національної валюти впливають на конкурентоспроможність товарів на ринку іншої



країни; ліберальне податкове законодавство забезпечує приплив капіталів; зміни митних тарифів обумовлюють зміни в товаропотоках тощо.

Сама система суб'єктів світового господарства має багаторівневу структуру. Базовий, первинний рівень являють підприємства, організації, які безпосередньо здійснюють зовнішньоекономічну діяльність (продають або купують товари та послуги, інвестують за кордон, або приймають інвестиції, кредитують, купують або продають акції іноземних компаній тощо). Другий рівень представляють органи державної влади, які, проводячи певну зовнішньоекономічну політику, сприяють або обмежують зовнішню діяльність підприємств. Крім того, держави беруть участь у регулюванні міжнародних економічних відносин укладаючи дво- або багатосторонні угоди, вступаючи в міжнародні економічні організації. Наступний рівень суб'єктів — регіональні інтеграційні утворення — об'єднання країн, які створюють в межах цих об'єднань особливі умови господарювання (наприклад, Європейський Союз). І останній рівень — світові економічні організації (Міжнародний валютний фонд, Світова торгівельна організація тощо).

В системі світового господарства виділяють також певні сфери: *виробничо-інвестиційну* (сукупність економічних відносин, що виникають в результаті міжнародної спеціалізації і кооперування на різних рівнях, а також міжнародного інвестування); *науково-технічну* (міжнародні науково-технічні комплекси, НДІ, лабораторії, різноманітні спільні проекти, а також світовий ринок технологій, патентів, ліцензій); *сферу міжнародної торгівлі*; *міжнародну валютно-фінансову сферу*.

У світове господарство входять країни за різним рівнем розвитку. Критерієм розподілу країн на групи виділяють рівень розвитку ринкових відносин. Відносно цього критерію виділяють країни з розвинутою ринковою економікою (розвинені країни), країни з ринковою економікою, що розвивається (нові індустріальні країни, середньорозвинені країни, малорозвинені країни), країни з перехідною до ринку економікою (постсоціалістичні країни).

До основних параметрів класифікації відносять *рівень індустріального розвитку* (економічний потенціал — загальний обсяг ВВП, ВВП на душу населення, галузева структура національної економіки, показники ефективності виробництва, показники порівняльної конкурентоспроможності); *структуру економічних*

*відносин (або структуру відносин власності); рівень і якість життя населення (середньорічні прибутки на душу населення; структура особистих споживчих витрат; розвиненість сфери освіти, охорони здоров'я, соціального забезпечення; тривалість життя та ін.); участь держави у міжнародному поділі праці (експортна / імпортна квота; структура експорту/ імпорту; обсяг закордонних інвестицій та ін.).*

До промислово-розвинутих країн відносять 25–30 високорозвинених держав, серед яких країни так званої “великої сімки” — США, Японія, Німеччина, Великобританія, Франція, Італія, Канада. В цих країнах сконцентровані найсучасніші технології, їх частка в світовому промисловому виробництві — приблизно 60%, а в світовій торгівлі — 65%);

Країни, що розвиваються, — найбільш численна група, до якої належать приблизно 140 держав Азії, Африки, Центральної і Південної Америки, в яких проживає понад 2/3 населення землі. Ці країни значно диференційовані за рівнем економічного розвитку. За роки незалежності вони досягли певних успіхів у соціально-економічних перетвореннях, але переважній більшості не вдалося скоротити відставання від розвинених країн. Винятком є лише країни-експортери нафти і група так званих “нових індустріальних країн” — Сінгапур, Південна Корея, Тайвань, Гонконг, Бразилія, Мексика, Малайзія, Таїланд та деякі інші, яким вдалося модернізувати структуру економіки, пристосовавши її до потреб НТП, забезпечити високі темпи зростання і чільне місце серед провідних світових експортерів.

Групу країн з перехідною економікою представляють приблизно 30 держав колишнього СРСР, Центральної і Східної Європи та Азії, що переходять від командно-адміністративної системи до ринкової економіки. Позитивними підсумками десятиріччя перетворень в більшості країн з перехідною економікою є, насамперед, відмова від директивного планування і фондового розподілу матеріальних ресурсів, адміністративного регулювання цін і заробітної плати, ліквідація хронічного дефіциту товарів і державної монополії зовнішньої торгівлі, проведення приватизації і формування ринкової інфраструктури. Одночасно виявився ряд проблем, більшість з яких можуть розглядатися як своєрідна соціальна ціна трансформації. Серед них — економічний спад і безробіття, різке зниження реальних доходів населення та поглиблення соціального розшарування, скорочення витрат на

соціальну інфраструктуру і зростання державного боргу, збільшення відставання від розвинутих держав. Інтенсивність процесів трансформації, гострота проблем і тенденції розвитку значно розрізняються за конкретними постсоціалістичними країнами: в Польщі, Чехії, Словенії, Угорщині і Словаччині спад ВВП закінчилося ще в 1993–1994 рр., в Україні затяжний економічний спад продовжувався аж до 2000 р.

Ще одна невелика, але якісно відмінна група країн — країни соціалістичного вибору — декілька держав, що продовжують будувати чи заявляти про будівництво соціалізму на своїй території: Куба, КНДР, та зі значними застереженнями КНР і СРВ.

### *Основні етапи розвитку світового господарства*

Світове господарство склалося наприкінці ХІХ — на початку ХХ ст. в результаті тривалого історичного процесу поглиблення міжнародного поділу праці, поступового включення національних економік в систему світогосподарських зв'язків. Це стало наслідком розвитку суспільного виробництва, розподілу та закріплення території світу між певними державами.

Історично першими формами міжнародних економічних відносин були світова торгівля, міграція робочої сили, валотно-кредитні відносини, які зародились ще за рабовласництва. В цей час вже сформувались регіональні центри торгівлі в Середземномор'ї, Південній та Південно-Східній Азії, де гроші різних країн обмінювались між собою і самі ставали об'єктом купівлі-продажу (мінйали); великі торгівельні общини застосовували комерційний кредит, пов'язаний із заморськими експедиціями; трудова міграція існувала переважно у примусовій формі (работоргівля).

Формування світового ринку отримало нові ознаки після створення в середині ХІХ ст. в найбільш розвинених країнах великої фабрично-заводської індустрії, що почала орієнтуватись на світовий збут. На світовий рівень виходить можливість і необхідність вивозу капіталу. Цей процес завершився наприкінці ХІХ ст. в епоху формування монополістичних об'єднань.

У другій половині ХХ ст. процес розвитку світового господарства отримав новий імпульс під впливом розвитку НТП та зростання ролі держави: повсюдне послаблення митних та адміністративних бар'єрів на шляху переміщення товарів, капіталів та робочої сили; посилення тенденції до створення інтеграційних об'єднань у всіх регіонах світу; розширення масштабів та сфер

діяльності транснаціональних корпорацій та перетворення їх у провідну ланку розвитку світових продуктивних сил; підвищення ролі міжнародних фінансових, кредитних і торговельних організацій; посилення взаємозалежності між країнами світу в цілому, що проявляється у постійному зростанні частки зовнішньоторговельного обороту у національному продукті всіх країн.

Світове господарство та міжнародні економічні відносини набули такого характеру, який дозволяє вирішувати глобальні проблеми (тобто проблем, які повинні бути вирішені за участю більшості країн), але мають конкурентні ознаки. У зв'язку із цим можна виділити ряд глобальних проблем, які визначають напрямки та тенденції розвитку світового господарства: глобальні зміни в оточуючому середовищі (потреба у відповідних технологіях та фінансуванні); приріст та постійне переміщення населення (масовий міграційний потік з країн периферії до розвинених країн); збільшення розриву між бідними і багатими країнами; прискорення науково-технічного прогресу (глобальна комп'ютеризація та інформатизація); зростаюча роль недержавних структурних утворень (неурядових організацій, транснаціональних корпорацій); зростання економічної взаємозалежності країн світу.

У розвитку світового господарства за функціональними ознаками виділяють декілька етапів:

*етап світової торгівлі* — абсолютна перевага зовнішньої торгівлі в міжнародних економічних зв'язках; відсутність стійких зв'язків та нееквівалентність обміну;

*етап іноземних інвестицій* — активний розвиток іноземного інвестування; виникнення нових форм зовнішньоекономічних зв'язків (купівля-продаж інформації, інтелектуальної власності; розвиток промислової кооперації);

*етап економічної інтеграції* — активний розвиток виробничої діяльності за кордоном; створення міжнародних економічних організацій.

За організаційною ознакою виділяють такі етапи:

*друга половина XIX–го ст. — початок XX–го ст.* — етап формування сучасного світового господарства: експорт капіталу як наслідок монополізації виробництва; наявність колоніальної системи; гострі протиріччя між державами призводили до локальних і світових війн, породжували нестійкість);

*20–30–ті рр. XX сторіччя — до 80–х років* — світове господарство поділено на дві системи: світове капіталістичне й світове

соціалістичне господарство; протиборство й змагання цих двох світових систем. В 60–ті роки відбулося входження у світову економіку великої групи країн, що розвиваються, внаслідок ліквідації колоніальної системи. В 50–60–ті роки починають розвиватися інтеграційні процеси в різних регіонах світу;

*80–90–ті роки ХХ сторіччя — дотепер* — набуття світовим господарством ознак єдиного цілісного утворення, яке базується на ринкових відносинах; глобалізація світового виробництва, яка проявляється у посиленні взаємозалежності національних господарств, в інтенсифікації господарських зв'язків, в формуванні міжнародного виробництва, в активізації діяльності та посиленні позицій транснаціональних корпорацій, в підвищенні ролі міжнародних економічних організацій.

### *Інтернаціоналізація і міжнародний поділ праці*

Розвиток світового господарства і міжнародних економічних відносин формується на основі міжнародного поділу праці, глибокою закономірністю якого є зростання взаємозв'язку між країнами світу. *Процес посилення взаємозв'язку і взаємозалежності між суб'єктами МЄВ та національними господарствами або економіками різних країн отримав назву інтернаціоналізації господарського життя.*

Процес інтернаціоналізації обумовлений розвитком та поглибленням міжнародного поділу праці: простий обмін товарами перетворився у стійкі міжнародні торгівельні відносини, які переростали у інтернаціональне переміщення капіталу і створення нових виробництв, що привело до тісної виробничої та науково-технічної кооперації. В результаті національні економіки “проникають” одна в одну.

Якщо розглянути сутність міжнародного поділу праці (МПП), то найбільш просте визначення цього поняття — відокремлення видів трудової діяльності з подальшим обміном результатами між країнами. По суті справи, МПП (як і будь-який поділ праці) представляє собою єдність двох процесів — розчленування і об'єднання виробництва, відособлення і поєднання різних видів трудової діяльності в їх взаємодії, взаємодоповненні. МПП здійснюється з метою підвищення ефективності виробництва, економії затрат суспільної праці, раціонального розміщення продуктивних сил.

*Міжнародний поділ праці — це вищий ступінь розвитку суспільного територіального поділу праці між країнами, що спи-*

рається на стійку економічно вигідну спеціалізацію окремих держав і веде до взаємного обміну результатами господарської діяльності між ними у певних кількісних і якісних співвідношеннях.

Розвиток МПП обумовлений прагненням до економічних вигод. Основні з них — це отримання різниці між світовою і внутрішньою ціною експортних товарів; економія внутрішніх витрат за рахунок відмови від національного виробництва і використання більш дешевого імпорту; доступ до ресурсів, яких в країні недостатньо.

Теоретичні аспекти участі країн в МПП розроблені ще в роботах видатних англійських економістів А. Сміта та Д. Рікардо. На думку А. Сміта, можливості виробництва пов'язані з природними та набутими перевагами. Принцип свободи торгівлі дозволяє країні зосередити свої зусилля на тих товарах, які вона може виробити з меншими витратами (абсолютні переваги) і відмовитися від виробництва товарів, за якими вона таких переваг не має. В результаті складається міжнародний поділ праці, який приводить до збільшення міжнародної торгівлі.

Подальший розвиток теорія А. Сміта одержала в роботах Д. Рікардо. В своїй теорії відносних порівняльних переваг Д. Рікардо довів можливість і вигідність спеціалізації не тільки в умовах абсолютної переваги однієї країни перед іншою, але й у тому випадку, коли такі переваги відсутні. Відносна порівняльна перевага має місце, якщо країна може здійснювати виробництво даного товару з меншими альтернативними витратами, тобто витратами, які були б використані на виробництво продукту А і від якого відмовились на користь отримання додаткової одиниці продукту Б. Якщо країна прагне отримати вигоду від участі в міжнародній торгівлі, їй варто спеціалізуватися на виробництві та експорті тих товарів, за якими вона має менші альтернативні витрати, тобто відносні порівняльні переваги.

Спочатку визначальними факторами міжнародного поділу праці були *природнокліматичні фактори*: відмінності між країнами в наявності природних багатств, кліматичні умови, величина території, кількість населення, географічне положення. На початку ХХ ст. основними факторами МПП стали соціально-економічні: рівень розвитку продуктивних сил, рівень індустріального розвитку тощо. З другої половини ХХ ст. головними факторами формування МПП стали такі, що пов'язані з науково-технічним прогресом: рівень розвитку науки і техніки, ступінь морального

знос основних фондів, рівень розвитку науково-дослідних і експериментально-конструкторських розробок, рівень технологічної диверсифікації тощо. Зменшення значення природних та географічних факторів для МПП особливо очевидне на прикладі Японії та нових індустріальних країн (Південної Кореї, Сінгапуру, Тайваню, Індонезії та ін.), спеціалізація яких практично не пов'язана з наявністю природних ресурсів.

Вплив НТП на міжнародний поділ праці виявляється також в тому, що можливості окремих країн у створенні надміру багатогалузевих комплексів обмежуються величезною номенклатурою продукції промислових галузей. Сьогодні жодна країна не зможе забезпечити економічно вигідне виробництво всієї, або переважної номенклатури. Найефективнішою є концентрація зусиль на створенні спеціалізованих галузей виробництва.

Розширюється сфера міжнародної виробничого співробітництва, кооперації, що обумовлено спеціалізацією не на кінцевому продукті а за компонентами і комплектуючими. В сучасному машинобудуванні тільки 15–20% всіх деталей машин є оригінальними, а решта — взаємозамінні деталі, або деталі з уніфікованими технічними характеристиками для машин та обладнання багатьох типів.

Основними формами МПП є міжнародна спеціалізація та міжнародна кооперація. *Міжнародна спеціалізація виробництва* — це така форма, за якої відбувається концентрація певного виробництва в окремих країнах і регулярне забезпечення нею світовий ринок.

В залежності від глибини МПП виділяють наступні форми міжнародної спеціалізації: *предметну* (на випуску цілком закінченої і готової до споживання продукції); *подетальну* (на виробництві частин, вузлів, деталей продукції); *технологічну* (спеціалізація на окремих технологічних процесах — складанні, фарбуванні, зварюванні, штампуванні тощо).

Головний фактор поглиблення спеціалізації — економія на масштабах виробництва. Підраховано, що в галузях обробної промисловості подвоєння обсягів випуску забезпечує, в середньому, зниження витрат на одиницю продукції на 10%, а також зростання ефективності — на 40% (за рахунок нагромадження досвіду, економії матеріалів, навчання персоналу).

Розвиток міжнародної спеціалізації формує умови для міжнародного кооперування. *Міжнародна кооперація* — це процес формування стійких виробничих зв'язків між підприємствами різних

країн, у результаті якого здійснюється спільна діяльність щодо створення елементів готової продукції. Основними ознаками міжнародної кооперації є попереднє узгодження сторонами в договірному порядку умов спільної діяльності; розподіл між партнерами завдань у межах погодженої програми: координація господарської діяльності підприємств-партнерів; тривалість, стабільність і регулярність відносин.

Розвиток інтернаціоналізації господарських зв'язків знаходить вираз не тільки у поглибленні міжнародного поділу праці, а й у розширенні та розвиткові форм міжнародних економічних відносин: активно розвивається торгівля послугами, науково-технічною інформацією, торгівля ліцензіями (право на користування науково-технічними винаходами, технологіями), розширюється сфера надання фінансових послуг, зростають коопераційні зв'язки у виробничій та науково-технічній сфері. У орбіту міжнародних відносин втягуються середні та малі фірми за активної підтримки держави, виникають і розвиваються нові форми власності (спільні підприємства). Все це приводить до неухильного зростання частки зовнішньоторговельного обороту у національному продукті кожної з країн.

Слід пам'ятати, що, з одного боку, інтернаціоналізація раціоналізує та оптимізує умови виробництва, дозволяє за рахунок спеціалізації та кооперації скоротити витрати на одиницю продукції, покращити задоволення потреб споживачів у різноманітних товарах, підвищити продуктивність праці та загальні обсяги виробництва. Проте, з іншого боку, посилюється залежність національної економіки від світового господарства, оскільки умови збуту визначаються не тільки внутрішніми умовами, але й станом попиту на неї в інших країнах, на інших ринках.

### *Транснаціональні корпорації*

Значну та постійно зростаючу роль у розвиткові процесів інтернаціоналізації господарського життя у світовому господарстві відіграють транснаціональні корпорації (ТНК). *ТНК — це найбільші компанії, які мають (за класифікацією ООН) щорічний оборот не менше 100 млн. дол. США, філії не менше, ніж в 6 країнах світу, частку активів за кордоном — не менше 25%.*

ТНК стали панівною формою міжнародних корпорацій після Другої світової війни, прийшовши на зміну міжнародним картелям. В свій час закордонні підприємства в міжнародних картелях



створювалися як самостійні, технологічно відособлені одиниці, продукція яких призначалася для реалізації в країні базування монополії. Зростання суспільного характеру виробництва, його інтернаціоналізація привели до трансформації міжнародних компаній, до виникнення ТНК.

В межах сучасних ТНК склалися міжнародні виробничі комплекси, які об'єднані численними виробничими, фінансовими і управлінськими зв'язками і базуються на фінансово-виробничому поділі праці. Відповідно до такої організації виробництва філії однієї корпорації в різних країнах спеціалізуються на випуску окремих вузлів, деталей, здійсненні окремих операцій, спільно випускаючи готову продукцію. Так, ТНК, які працюють у радіоелектронній галузі, перенесли за межі країн базування (в основному в південну Корею, Сінгапур, Тайвань) найбільш трудомістку частину виробничого циклу і, таким чином, знизили витрати за рахунок використання більш дешевої робочої сили, оскільки в розвинутих країнах і країнах, що розвиваються, існує значний розрив у рівні заробітної плати.

У доповіді Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) у 2000 р. було відмічено, що діяльність ТНК поширюється практично на всі сфери економічної діяльності, але пріоритетними є автомобільна промисловість, видобуток і транспортування нафти, виробництво електронного і електричного обладнання, у сфері інтересів поступово опиняється комунальна сфера й телекомунікаційний сектор. Все це перетворює ТНК на провідну силу в сучасній світовій економіці.

На кінець 90-х рр. у світі функціонувало 50 тис. ТНК. Вони контролювали за межами своїх країн до 250 тис. дочірніх підприємств. За останні три десятиліття їхня кількість збільшилась більш ніж в 6 разів (в 1970 р. було зареєстровано тільки 7 тис. таких фірм). Основна частина ТНК зосереджена в США, країнах ЄС та Японії. В 2000 р. в першу п'ятірку найбільших ТНК склали General Motors, Wal-Mart Stores, Exxon Mobil, Ford Motors, General Electric<sup>1</sup>.

ТНК контролюють до 40% промислового виробництва в світі, половину міжнародної торгівлі. На них працює кожний десятий зайнятий у світі, виключаючи сільське господарство.

Діяльність ТНК всебічно сприяє зміцненню міжнародних господарських зв'язків, інтернаціоналізації господарського життя.

<sup>1</sup> The Fortune 1000 List // <http://www.fortune.com/fortune/>

Величезний обсяг товарів і послуг, які виробляють ТНК у різних регіонах світу, сприяє поглибленню міжнародного поділу праці: поділ праці між країнами доповнюється міжнародним поділом праці всередині фірм.

### *Економічна інтеграція*

Діяльність ТНК створює передумови для виникнення *інтеграційних об'єднань*. Створення інтеграційних об'єднань є якісно новим етапом інтернаціоналізації господарського життя, який передбачає більш тісне зближення окремих національних господарств, концентрацію і переплетення капіталів, проведення узгодженої економічної політики.

Слово “інтеграція” походить від латинських понять “*integratio*” — відновлення, поповнення, та “*integer*” — цілий, тобто інтеграція означає об'єднання окремих частин у ціле. В економічній теорії цей термін використовується для опису певних конкретних форм концентрації і централізації виробництва (вертикальна або горизонтальна інтеграція), здійснення яких не обов'язково передбачало вихід за національні межі. У міру розвитку продуктивних сил, збільшення обсягів та форм міжнародних економічних зв'язків міжнародний аспект інтеграції починає домінувати.

Міжнародний аспект інтеграції, в свою чергу, може розглядатися на макро- та мікрорівнях. Мікрорівень — взаємодія капіталів підприємств різних країн шляхом укладання економічних угод між ними, створення філій за кордоном. Макрорівень — формування економічних об'єднань держав і узгодження національних політик.

Поняття “*міжнародна економічна інтеграція*” можна визначити як *об'єктивний, усвідомлюваний та направлений процес зближення, взаємоприспосовування та зрощення національних господарських систем, який має потенціал саморегулювання та розвитку, і в основі якого лежить економічний інтерес самостійних господарських суб'єктів та МПП*.

До найважливіших характеристик економічної інтеграції можна віднести:

- міждержавне регулювання економічних процесів;
- поступове формування єдиного регіонального (замість незалежних національних) господарського комплексу із спільною структурою відтворення;

- усунення адміністративних і економічних бар'єрів, які перешкоджають вільному рухові у межах утворення товарів, капіталів та робочої сили;
- зближення внутрішніх економічних умов у державах-членах.

Виділяють такі основні види інтеграційних об'єднань:

*зона вільної торгівлі* — зниження та відміна митних бар'єрів у взаємній торгівлі;

*митний союз* — вільне переміщення товарів та послуг доповнюється встановленням єдиного мита по відношенню до третіх країн (до країн, які не є членами об'єднання);

*спільний ринок* — ліквідація обмежень між країнами переходить з сфери торгівлі у виробничу сферу, усуваються бар'єри щодо переміщення робочої сили та капіталу;

*економічний союз* — вже досягнуті перелічені заходи доповнюються узгодженням соціально-економічної політики країн-учасниць;

*повна інтеграція* — узгодження та проведення спільної валютної, фіскальної, кредитної, соціальної політики тощо.

Перераховані види розглядаються також як етапи розвитку інтеграційних об'єднань, кожний наступний вид не може бути досягнутий без вирішення проблем та завдань попереднього. На практиці в діяльності міжнародних економічних угруповань поєднуються особливості та окремі елементи різних етапів розвитку, але рух від простіших до складних простежується досить чітко.

Міжнародна інтеграція забезпечує ряд вигод для взаємодіючих сторін. Насамперед — це більш широкий доступ до фінансових, матеріальних і трудових ресурсів, до новітніх технологій у масштабах всього регіону; можливість виробляти продукцію в розрахунку на більш емний ринок інтеграційного угруповання; сприяння структурній перебудові економіки; привілейовані умови для фірм країн-учасниць щодо захисту їх від конкуренції з боку фірм третіх країн; можливість спільно вирішувати найбільш гострі соціальні проблеми (розвиток відсталих районів, пом'якшення ситуації на ринку праці, удосконалення системи охорони здоров'я і соціального забезпечення); створення сприятливого зовнішньополітичного середовища. В результаті — зміцнюється співробітництво в політичній, військовій, соціальній та інших сферах.

Одночасно існують певні негативні наслідки, пов'язані з приєднанням до торгово-економічних союзів. Серед них визначаються: можливість відтоку ресурсів на користь більш сильних в

економічному плані членів союзу; погіршення умов торгівлі для країн, що не входять у відповідні союзи (зняття торгових бар'єрів у межах угруповань одночасно може означати їх відносне підвищення у відношеннях з третіми країнами); зростання витрат країн-учасниць на утримання спільних органів управління, реалізації спільних програм тощо.

Найбільший розмах інтеграційні процеси набули в Західній Європі. Ще з перших післявоєнних років існував митний, а потім і економічний союз Бельгії, Нідерландів і Люксембургу (країни Бенілюксу). В 1951 р. було створено Європейське об'єднання вугілля та сталі (ЄОВС), яке стало передумовою виникнення сучасного ЄС. В 1957 р. в Римі Німеччина, Франція, Італія, Бельгія, Нідерланди та Люксембург уклали договір про створення Європейського економічного співтовариства (ЄЕС), яке до 90-х рр. називали ще "Спільним ринком" (у відповідності з тими завданнями, які вирішували країни). З 1994 р. відповідно до Маастрихтських угод (1992 р.) ЄЕС було трансформоване в Європейський Союз (ЄС), а на його території був сформований єдиний економічний простір. До 1995 р. кількість країн учасниць зросла до 15 — до засновників приєдналися Великобританія, Ірландія, Іспанія, Португалія, Греція, Австрія, Данія, Фінляндія та Швеція.

Реальні досягнення ЄС за його 40-річну історію значні. Вже в 1962 р. були відмінені кількісні обмеження у взаємній торгівлі країн ЄЕС, а в 1968 — мито у взаємній торгівлі промисловими товарами. До початку 70-х рр. було введено єдине мито по відношенню до третіх країн і, в основному, достроково завершився процес створення митного союзу. Постійно зростає товарообіг між країнами-членами.

Зросла роль ЄС у світовому господарстві. В багатьох міжнародних економічних організаціях країни ЄС виступають як єдиний суб'єкт і мають окремого представника. Збільшилася частка експорту країн ЄС у світовому експорті у 90-х рр. — до 40%.

У межах ЄС проводиться єдина аграрна політика, здійснюються спільні науково-технічні програми, координуються напрямки внутрішньої політики. Європейський Союз має наднаціональні органи: Раду міністрів, Єврораду, Єврокомісію, Європарламент, Євросуд. Вибори депутатів у Європарламент здійснюються прямим таємним голосуванням в країнах-членах, кількість депутатів від країн пропорційна кількості населення країн. Створений єдиний бюджет ЄС, кошти якого направляються на розви-

ток економічно відсталих регіонів, фінансування науково-технічних проектів, у фонд підтримки сільськогосподарського виробництва тощо.

З 1 січня 1993 р. в межах Європейського Союзу було введено вільне пересування факторів виробництва — капіталів, робочої сили, товарів та послуг. У відповідності з Маастрихтським договором з 1999 р. створюється валютний союз, у межах якого з 2002 р. на території країн-членів введено у готівковий обіг єдину європейську валюту ЄВРО, яка замінила національні валютні одиниці країн-членів.

Європейський союз — не єдиний представник інтеграційних об'єднань. На сьогодні в світі нараховується більше трьох десятків регіональних інтеграційних утворень у різних формах — зон вільної торгівлі, митних і економічних союзів. Перспективи розвитку інтеграції в світі пов'язують із функціонуванням таких об'єднань як НАФТА (Північноамериканська зона вільної торгівлі) та АТЕС (Азіатсько-тихоокеанське економічне співробітництво). В НАФТА входять США, Канада і Мексика, договір між якими діє з 1994 р. і передбачає зняття митних бар'єрів на рух товарів між цими країнами, лібералізацію режиму іноземного інвестування і міграції робочої сили. У АТЕС входять 21 держава Азії, Північної і Південної Америки. Об'єднання охоплює країни з різним рівнем економічного розвитку, різними соціально-політичними системами і носить міжрегіональний характер. В ньому поєднуються такі великі держави як США, Росія, Японія та Китай. Це єдине інтеграційне утворення, в якому бере участь Японія. На частку країн цього угруповання припадає 55% світового ВВП, 50% світового експорту товарів, 64% експорту технологій, 40% населення та 31% території землі. У відповідності із планами АТЕС передбачається до 2020 р. створити найбільшу в світі зону вільної торгівлі.

Інтеграційні процеси активізуються і в інших регіонах. Найбільш відомими об'єднаннями є торговий пакт МЕРКОСУР — Аргентина, Бразилія, Уругвай, Парагвай (на сьогодні — це найбільший ринок Латинської Америки, де зосереджено 45% населення, 33% зовнішньої торгівлі та 40% прямих іноземних інвестицій Південної Америки); АСЕАН (Асоціація держав Південно-Східної Азії — Індонезія, Малайзія, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни, Бруней, В'єтнам, Лаос, М'янма, Камбоджа; СЕФТА (Центральноєвропейська асоціація вільної торгівлі) — Польща, Угорщина, Чехія, Словаччина, Словенія, Румунія, Болгарія.

В країнах, що розвиваються, інтеграційні процеси мають ряд відмінностей, характерних саме для цієї групи держав. Для більшості цих країн інтеграція є засобом прискорення темпів економічного зростання, здійснення індустріалізації, створення оптимальної структури економіки. Створення угруповань розглядається як один з основних методів диверсифікації зовнішньоекономічних зв'язків і послаблення залежності від промислово розвинутих держав. Політична інтеграція країн, що розвиваються, часто випереджає економічну, в результаті чого характер інтеграції часто є нестійким. В цілому, інтеграція в країнах, що розвиваються, йде значно повільніше, ніж в розвинених країнах внаслідок низького рівня розвитку продуктивних сил; недостатнього розвитку інфраструктури, особливо транспорту; дефіциту фінансових ресурсів; перешкод з боку ТНК і політичної нестабільності.

### *Сутність світової торгівлі*

Міжнародна торгівля виникла ще в глибоку давнину як одна з перших форм міжнародних економічних відносин. Проте світовий ринок сформувався як складова світового господарства на основі міжнародного поділу праці у період становлення капіталістичних відносин. *Світовий товарний ринок — це система обміну товарами і послугами між країнами. Він виступає у вигляді світового експорту та світового імпорту.*

Світова торгівля є традиційно найбільш розвинутою формою МЄВ, на частку торгівлі припадає біля 80% всього обсягу міжнародних економічних відносин. Для будь-якої країни значення міжнародної торгівлі важко переоцінити. За визначенням Дж. Сакса, "економічний успіх будь-якої країни світу ґрунтується на зовнішній торгівлі. Ще жодній країні світу не вдалося створити здорову економіку, ізолювавшись від світової економічної системи".

Структурні зрушення, які проходять в економіках країн світу під впливом НТП, спеціалізація і кооперування промислового виробництва посилюють взаємодію національних господарств. Це сприяє активізації міжнародної торгівлі, яка опосередковує рух міжнародних товаропотоків.

Вплив зовнішньої торгівлі на розвиток національної економіки виявляється у її функціях:

*доповнення відсутніх елементів національного виробництва — ресурси, якими країна не володіє, чи складна, наукомістка продукція, яку вона поки не в змозі виробити тощо;*

*трансформаційна* — зовнішня торгівля видозмінює структуру ВВП, пристосовує її не тільки до внутрішніх, але й до міжнародних потреб;

*ефектостворююча* — максимізація національного доходу за зменшення витрат на його виробництво (вигоди міжнародного поділу праці);

*економія від збільшення масштабів виробництва* — особливо важлива для малих країн з відносно невеликим внутрішнім ринком, дає можливість розгорнути масове виробництво;

*підвищення конкурентноздатності національної продукції* — за допомогою міжнародної конкуренції стимулює національного товаровиробника.

Як показує зовнішньоекономічна статистика, в останні два десятиліття років ХХ ст. спостерігається стабільне і постійне зростання світового зовнішньоторговельного обороту, яке перевищувало темпи зростання світового ВВП. Це означає, що країни все сильніше втягуються в систему міжнародного поділу праці. Дослідження міжнародного зовнішньоторговельного обороту показують, що на кожні 10% росту світового виробництва припадало 16% зростання обсягів світової торгівлі. Коли ж у торгівлі виникають збої, то уповільнюється і розвиток світового виробництва.

Можна виділити фактори, які обумовлюють стабільне і стійке зростання зовнішньої торгівлі. До них відносять ♦ розвиток міжнародної спеціалізації і кооперування виробництва в умовах інформаційно-технологічного способу виробництва; ♦ посилення міжнародної інвестиційної діяльності; ♦ НТР, яка сприяє оновленню основного капіталу і створенню нових галузей; ♦ активну діяльність транснаціональних корпорацій; ♦ лібералізацію міжнародної торгівлі, перехід багатьох країн до режиму, що включає відміну кількісних обмежень імпорту і суттєве зниження мита; ♦ розвиток процесів економічної інтеграції; ♦ виділення групи нових індустріальних країн з моделлю економіки, що орієнтується на зовнішні ринки.

Торгівельна політика держав характеризується протидією двох тенденцій: лібералізації і протекціонізму. *Лібералізація* — це полегшення умов зовнішньої торгівлі, що має форму зменшення величини мита, скорочення використання валютних і кількісних обмежень. *Протекціонізм* — захист внутрішнього ринку від зовнішньої конкуренції, має форму підвищення мита, введення кількісних та інших (технічних, екологічних) обмежень.

Сучасні тенденції розвитку світової торгівлі свідчать, що *лібералізація стає провідною тенденцією*: загальне зниження митних зборів, розвиток інтеграційних процесів, посилення конкурентної боротьби на світовому ринку посилює відкритість національних економік. Разом з тим, поряд із лібералізацією діє і протекціонізм. Протекціоністська політика активно використовується країнами із відносно слабкою в конкурентному відношенні економікою, які здійснюють структурні перетворення. Метою цієї політики є захист вітчизняних виробників, збереження за ними певної частки внутрішнього ринку і робочих місць.

Держави, проводячи протекціоністську політику, використовують інструменти, які можна поділити на дві основні групи: тарифні обмеження (мита) та нетарифні обмеження (квоти, ліцензії, угоди про “добровільне” обмеження експорту, адміністративні формальності, тощо).

Найбільш розповсюдженим засобом регулювання зовнішньої торгівлі є мито. *Мито* — це податок, який отримується державою під час перетинання товаром митного кордону країни. За використання мита переслідуються цілі, пов’язані з одержанням додаткових доходів у держбюджет, регулюванням зовнішньоторговельних потоків, захистом національних виробників.

Реалізація цілей визначає ставки мита. Ставка може бути: *преференційною* (привілейованою — використовуються в зонах вільної торгівлі або митних союзах і можуть дорівнювати нулю); *договірною* (мінімальною за величиною — застосовуються за режимах найбільшого сприяння в торгівлі) і *генеральною* (максимальна ставка, яка використовується для всіх інших країн).

*Нетарифні бар’єри* почали поширюватись після другої світової війни, як реакція на зниження рівня мита. Вони активно використовуються для захисту внутрішнього ринку не тільки країнами, що розвиваються, але і розвиненими країнами. Їх нараховується більше 50 видів.

На сьогодні, щодо визначення *рівнодіючої тенденції у зовнішньоторговельній політиці можна говорити про лібералізацію в цілому світової торгівлі, але за використання більш гнучких протекціоністських бар’єрів.*

### *Сучасні тенденції розвитку світової торгівлі*

На початковому етапі розвитку світової торгівлі в ній переважав вивіз із аграрних країн сировини і продовольства і зворотні



поставки в ці країни з індустріальних країн готової продукції. В середині ХХ ст. на частку сировинних товарів припадало 2/3 експорту, на готові вироби — 1/3.

У міру розвитку вивозу капіталу дедалі більшого значення набував експорт обладнання. Значним поштовхом до зміни структури експорту став НТП, який вплинув на характер вивозу капіталу і обумовив зростання частки продукції обробних галузей промисловості і зменшення — добувних.

На сучасному етапі характерними стали випереджаючі темпи зростання міжнародної торгівлі готовими промисловими виробами, а в них — машинами та обладнанням. Ще більш високі темпи зростання торгівлі продукцією засобів зв'язку, електро- та електронної техніки, комп'ютерами тощо. Внаслідок розвитку промислової кооперації в межах ТНК інтенсивно розширюються обмін комплектуючими, вузлами до агрегатів та ін. Частка готових виробів складає більше 70% світової торгівлі товарами.

Сектором торгівлі, що найбільш динамічно розвивається, є торгівля науковесними товарами. У цьому зв'язку різко зріс обмін науково-технічними, виробничими, фінансово-кредитними послугами, а також з'явилися їх нові види: інжиніринг, лізинг, консалтинг, інформаційно-обчислювальні послуги.

Отже ще один феномен динаміки світового товарообігу — прискорене зростання міжнародної торгівлі послугами: послуги зростають більш високими темпами, ніж зовнішня торгівлі в цілому. Причини такого зростання дуже різноманітні. Це і різке зменшення транспортних витрат, яке підвищило мобільність товаровиробників і споживачів послуг; і виникнення нових форм і засобів супутникового зв'язку та відеотехніки, які дозволяють відмовитись від особистого контакту продавця з покупцем; і вплив технічного прогресу, який підвищив попит на послуги, які раніше мали товарну форму (фінансові, банківські, страхові тощо).

Відносно низька питома вага на світовому ринку сільськогосподарської продукції та продуктів харчування значною мірою пояснюється розширенням його виробництва в промислово розвинених країнах, а отже, і зниженням попиту на світовому ринку. У тих країнах світу, де проблема самозабезпечення продовольством не вирішена, зазвичай відсутні необхідні фінансові можливості для імпорту продукції сільського господарства.

До тенденцій розвитку сучасної світової торгівлі можна також віднести розширення товарообміну між розвинутими країнами.

В цілому останні двадцять років частки основних груп країн в зовнішньоторговельному обороті змінилися незначним чином: розвинені країни — 70–76%, країни, що розвиваються — 20–24%, колишні соціалістичні країни — 6–8%. Розвинені країни забезпечують більше 80% експорту машинотехнічної продукції, основний обмін якою здійснюється в межах цієї групи країн. Втримання позицій країн, що розвиваються, здійснюється за рахунок нових індустріальних країн Південно-Східної Азії.

Характерною особливістю розвитку світової торгівлі є підвищення значення міждержавного регулювання. Таке регулювання розпочалося ще за часів “великої депресії” 1929–1933 рр., коли багато країн намагалися продати свою продукцію на зовнішніх ринках за навмисно заниженими демпінговими цінами, що загрожувало війною цін у міжнародному масштабі і руйнуванням всієї світової торгівлі. Зважаючи на цю загрозу уряди багатьох держав були змушені укласти угоди, які регулювали умови торгівлі багатьма товарами на світовому ринку — пшеницею, цукровою продукцією, м'ясом, оловом, каучуком.

У післявоєнний період міждержавне регулювання зовнішньої торгівлі піднялось на новий рівень зі створенням в 1948 р. Генеральної угоди з тарифів та торгівлі (ГАТТ) — міжнародної організації, яка функціонувала на основі міжурядового багатостороннього договору, в якому були визначені принципи і правила міжнародної торгівлі, однакові для всіх країн-учасників. Основною формою роботи ГАТТ було проведення багатосторонніх раундів переговорів, в ході яких досягалися домовленості про тарифне регулювання зовнішньої торгівлі, умови торгівлі окремими видами товарів, про антидемпінгові заходи, ліцензування імпорту тощо.

Основними принципами ГАТТ є *недискримінація в торгівлі* (взаємне надання, з одного боку, режиму найбільшого сприяння по відношенню до експортних, імпорتنих і транзитних операцій, а з другого боку, національного режиму, який зрівнює в правах товари вітчизняного й імпортного виробництва щодо податків і зборів); використання *переважно тарифних засобів* захисту національного ринку, *прогресивне зниження митних тарифів*; надання *преференційного режиму* в торгівлі з країнами, що розвиваються; розв'язання виникаючих торгових суперечок шляхом *переговорів*. Протягом перших десятиліть діяльність ГАТТ була практично повністю зосереджена на лібералізації торгівлі шляхом зниження мита. В результаті його рівень знизився майже в 10 разів.

З 1995 р. ГАТТ перетворилася у Світову організацію торгівлі (СОТ), членами-засновниками якої стала 81 країна (зараз членами є 140 держав). Угода про створення СОТ — результат переговорів у межах “уругвайського раунду”, який тривав з 1986 по 1995 р. СОТ крім принципів ГАТТ включає в себе Угоду з торгівлі послугами (ГАТС), Угоду з торгівельних аспектів інтелектуальної власності і контрольно захист інвестицій.

Угода про створення СОТ вимагає від країни, яка вступає в цю організацію, прийняття на себе таких самих зобов'язань, що вже взяті країнами-засновниками. Кожен член СОТ повинен забезпечити відповідність своїх законів і нормативних актів усім прийнятим організацією угодам. Країна бере на себе зобов'язання щодо полегшення доступу іноземних товарів на свій внутрішній ринок у відповідь на надання їй загальних умов діяльності на зовнішніх ринках. У ці умови входять: ставки імпоротно-го мита; засоби нетарифного регулювання; технічні й санітарні норми; участь у міжнародних економічних санкціях.

Регулювання міжнародної торгівлі здійснюється також в межах відповідної компетенції Міжнародною торговельною палатою, ЮНКТАД (Конференція ООН по торгівлі та розвитку). Їх головними функціями є заохочення міжнародної торгівлі; визначення принципів і політики міжнародної торгівлі; ведення переговорів і розробка багатосторонніх правових актів у сфері торгівлі; узгодження політики урядів і регіональних економічних угруповань у сфері торгівлі.

### *Сутність та причини вивозу капіталу*

Вивіз капіталу почав інтенсивно розвиватись із становленням монополістичного капіталізму. *Вивіз капіталу* — це вилучення капіталу з обороту однієї країни і введення в обіг в іншій країні в товарній або грошовій формі. Можливість вивозу капіталу зумовлена тим, що більшість країн уже увійшли в світове господарство і пов'язані одна з одною розвинутою мережею транспортних, інформаційних та інших комунікацій.

Вихідна причина вивозу капіталу полягає у його відносному надлишку на національному ринку, тобто у неможливості застосування його з тим рівнем прибутковості, з яким застосовувався раніше. У пошуках більшого прибутку капітал спрямовується за кордон, оскільки кінцева ціль функціонування капіталу — отримання прибутку. Тому підприємці постійно шукають сферу вико-

ристання капіталу з більш високою віддачею, а розвиток зовнішніх стосунків розширює можливості пошуку.

До інших причин вивозу капіталу можна віднести прагнення ТНК зменшити виробничі витрати, передусім витрат на зарплату, внаслідок існування стійких міждержавних відмінностей у вартості факторів виробництва і забезпеченості ними держав; вільний доступ до джерел сировини; невідповідність попиту на капітал з його пропозицією в різних країнах; можливість монополізації ринку країни ввозу; можливість довгострокового (поки існує виробництво) гарантованого отримання прибутку, стабільний економічний розвиток і в цілому сприятливий інвестиційний клімат. Одержало широке розповсюдження переміщення трудомістких виробництв, переважно збирання готової продукції, а також створення збутових мереж.

### *Форми вивозу капіталу*

Вивіз капіталу здійснюється в певних формах. До основних форм вивозу капіталу відносять інвестиції, кредити та економічну допомогу. Тобто можна сказати, що здійснюється вивіз позичкового і підприємницького капіталу.

Вивіз позичкового капіталу здійснюється у вигляді надання міжнародних позик або економічної допомоги (безпроцентний кредит) державами або великими банками. Вивіз підприємницького капіталу (інвестиції) здійснюється у формі прямих та портфельних інвестицій. *Прямі інвестиції* — це вкладення капіталу у виробничий процес із участю в управлінні підприємством. *Портфельні інвестиції* — вкладення капіталу в цінні папери (акції, облігації). У випадку, коли суб'єкт володіє контрольним пакетом акцій, який дає право контролю за зарубіжними підприємствами, портфельні інвестиції перетворюються у прямі. За міжнародною статистикою до контрольного пакету відноситься володіння не менше ніж 25% акцій. За статистикою промислово розвинених країн (США, Японія, Німеччина) до контрольного пакету відноситься 10% акцій.

*Вивіз підприємницького капіталу* здійснюється такими шляхами: по-перше, за рахунок будівництва за кордоном власних (або на паях) підприємств; по-друге, через придбання або контрольного пакету акцій, або частини акцій діючих підприємств; по-третє, шляхом відкриття за кордоном власних філій або дочірніх компаній.

На сучасному етапі значного поширення набуло створення *спільних підприємств*, тобто поєднання національних капіталів з іноземними на основі спільного управління, спільного несення ризиків і дольового розподілу прибутку. Це обумовлено також тим, що у багатьох країнах, що розвиваються, діє законодавство, яке встановлює для іноземних корпорацій граничні ліміти володіння часткою капіталу місцевих підприємств за певними галузями. Тому часто іноземна корпорація не має контрольного пакету акцій місцевого підприємства. До таких заходів вдаються і тоді, коли не вистачає коштів, або прагнуть залучити досвідченого і сильного інвестора.

### *Сучасні тенденції розвитку прямих інвестицій*

У сучасних умовах вивіз капіталу є однією з динамічних форм міжнародних економічних відносин: темпи зростання вивозу капіталу вищі, ніж темпи зростання зовнішньої торгівлі. Особливого значення у цьому зв'язку набувають прямі іноземні інвестиції, які стають найбільш важливою формою вивозу капіталу у зв'язку із розвитком інтернаціоналізації господарського життя, виробничої і науково-технічної кооперації та діяльності транснаціональних корпорацій: темпи зростання прямих іноземних інвестицій вищі, ніж вивозу капіталу.

Основний обмін прямих іноземних інвестицій здійснюється між промислово розвиненими країнами: в структурі експорту капіталу частка розвинених країн складає більше 90%, країн, що розвиваються — 8%, постсоціалістичних країн — до 1%. Деяко інша структура імпорту прямих іноземних інвестицій: розвинені країни — більше 70%, країни, що розвиваються — біля 25%, постсоціалістичні країни — до 2%.

Галузеві пріоритети прямих іноземних інвестицій обумовлені розвитком НТП — основна частка іде в новітні галузі — хімічна промисловість, автомобілебудування, інформаційно-комунікаційна техніка, приладобудування, та в цілому машинобудування. Зрозуміло, що країни, які розвиваються, можуть просто не мати потреби в реалізації прямих інвестицій в таких галузях внаслідок їх нерозвиненості. В той же час в 90-х рр. в країни, що розвиваються, були вкладені рекордні у порівнянні з попередніми періодами, розміри прямих інвестицій.

Лідером як серед експортерів прямих іноземних інвестицій, так і серед імпортерів, є США та країни ЄС. Японія активно екс-

портує прямі інвестиції, але не прагне допускати іноземні корпорації на власний ринок. Характерною особливістю іноземного інвестування в кінці ХХ ст. є активна конкурентна боротьба за залучення прямих іноземних інвестицій, які сприяють впровадженню новітніх технологій.

### *Міжнародний кредит*

Вивіз капіталу у позичковій формі здійснюється в основному шляхом надання міжнародних кредитів. Для того, щоб надання капіталу отримало форму кредиту мають дотримуватись певні умови: гроші мають бути повернуті (зворотність); повернуті у визначений термін (терміновість); за користування грошима треба платити (платність).

Міжнародний кредит можна класифікувати у відповідності до певних критеріїв. *За джерелами* розрізняють державний (наданий державними органами) та приватний. *За формою надання* — товарні (у товарній формі) і валютні (у валютній формі). *За цільовим призначенням* — зв'язані (на строго конкретні цілі — інвестиційні, комерційні, часто у товарній формі) та фінансові (без жорсткого цільового призначення, як правило в валютній формі). *За строками* — короткострокові (до 1 року, як правило, на поповнення обігових коштів). Середньострокові (1–5 років, як правило, на закупівлю основного обладнання) та довгострокові (більше 5 років, як правило, на нове будівництво). *За видами позичальників* — надані іноземним державам, окремим корпораціям, приватним підприємствам та ін.

Важливою тенденцією розвитку сучасного міжнародного кредиту є підвищення ролі банківського капіталу, посилення його активності в проведенні міжнародних операцій. Передусім це стосується найбільших транснаціональних банків (ТНБ): їхні капітали стрімко зростають, випереджаючи збільшення всього суспільного банківського капіталу. Серед ТНБ лікуючі позиції займають банки США, хоча спостерігається посилення позицій банків інших розвинених країн. Найбільші ТНБ відіграють значну роль у розміщенні іноземних позик, випуску міжнародних облігацій, проведенні інших операцій у сфері міжнародного кредиту.

На світовому ринку позичкових капіталів функціонує ряд міжнародних *фінансових центрів*, які акумулюють й розподіляють фінансові ресурси по всьому світу. У фінансових центрах зосереджені численні фінансово-кредитні організації, що обслуговують

міжнародну міграцію капіталу. Найбільшими світовими фінансовими центрами є Лондон, Нью-Йорк, Токіо, Париж, Цюрих, Франкфурт-на-Майні, Люксембург, Гонконг і ін.

### *Сутність та причини міграції робочої сили*

*Міжнародна міграція робочої сили* — це переміщення робочої сили за кордони певних територій зі зміною місця проживання або без нього. Міграція робочої сили відображає перерозподіл трудових ресурсів у межах світового господарства. Світовий ринок робочої сили представлений трудовою міграцією.

Причини, що породжують міграцію робочої сили, можна розділити на дві групи: загальні, які визначають тенденції розвитку всіх форм міжнародних економічних відносин, і специфічні, пов'язані тільки з міграцією. До першої групи причин відносять інтернаціоналізацію господарського життя; нерівномірність соціально-економічного розвитку окремих країн, структурні зрушення в економіках, пов'язані з НТП, що обумовлює витіснення робітників з одних галузей і виникнення додаткової потреби в робочій силі в інших; економічна політика ТНК, спрямована на концентрацію наукоємних галузей в одних країнах і працесемних — в інших.

Друга група причин включає в себе відмінності в рівні розвитку між країнами, що визначає відмінності в рівнях оплати праці, житлових умовах, розвитку соціальної сфери і притягує до себе робочу силу з інших країн; нестача робітників певних спеціальностей (в розвинених країнах Західної Європи робітники-мігранти забезпечують на 20–40% потреби в робочій силі в таких галузях як транспорт, будівництво, вугільна промисловість, побутове обслуговування); відмінності в країнах в умовах професійного зростання.

### *Форми та тенденції розвитку міграції робочої*

Основні форми міграції за напрямками руху — еміграція (виїзд з країни) та імміграція (в'їзд в країну). Відповідно до рівня кваліфікації — міграція малокваліфікованої робочої сили і висококваліфікованих спеціалістів. За соціальною структурою — міграція робітників та службовців (або інтелігенції). Відповідно до строків — міграція асиміляційна (на постійне місце проживання) і ротаційна (на певний термін). Відповідно до дотримання законодавчих норм — легальна і нелегальна. За характером регулювання — вільне переміщення робочої сили та обмежене (на певний термін).

Відповідно до напрямків світових міграційних процесів виділяють такі міграційні потоки: з країн, що розвиваються — до розвинених країн; в межах розвинених країн (наприклад, в межах ЄС); в межах країн, що розвиваються (з слаборозвинених — до нових індустріальних країн); з постсоціалістичних країн — до розвинених країн (в основному відтік науково-технічної інтелігенції); в межах постсоціалістичних країн (наприклад, з України — до Росії).

До основних центрів імміграції робочої сили відносять традиційні — США та Західну Європу (Німеччина, Франція, Великобританія, Бельгія та ін), та нові — Австралія і Нова Зеландія, нафтовидобувні країни Близького Сходу, нові індустріальні країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону та латинської Америки, серед колишніх республік СРСР — Росія.

До особливостей сучасних міграційних процесів можна віднести збільшення кількості нелегальних мігрантів та переорієнтацію з асиміляційної до ротатійної міграції, тобто робітники цілеспрямовано їдуть заробити кошти за кордоном.

### *Міграційна політика та соціально-економічні наслідки міжнародної міграції*

*Міграційна політика* — політика держави у сфері міграції населення і трудових ресурсів. Вона включає два напрямки — імміграційну та еміграційну політику. *Імміграційна політика* — регламентація правил і норм прийняття іноземних громадян. *Еміграційна політика* — регламентація правил і порядку виїзду громадян країни за кордон і захист їх прав у країнах, які приймають. Прорахунки у виборі орієнтирів міграційної політики викликають небажану реакцію у вигляді зростання нелегальної міграції, підвищення соціальної активності мігрантів після повернення. В цій сфері очевидна неефективність жорстких директивних заходів і необхідність непрямого, координуючого впливу з боку держави та урядів.

Країни-імпортери трудових ресурсів, які постійно відчувають потребу у залученні робочої сили, свою імміграційну політику основиють на заходах, які регулюють чисельність та якісний склад мігрантів. Інструментом цього регулювання є показник *імміграційної квоти*, який щорічно розраховується та затверджується за окремими категоріями робітників на основі аналізу національного ринку робочої сили, національного ринку житла та



соціальної обстановки в суспільстві. Основними вимогами до іноземної робочої сили є рівень кваліфікації та професійної підготовки, досвід роботи за спеціальністю, віковий ценз, стан здоров'я.

Країни-експортери трудових ресурсів забезпечують постійний притік робочої сили на світовий ринок. Проведення еміграційної політики спрямовано на досягнення таких цілей: сприяння скороченню безробіття в країні; надходженню валютних коштів від трудящих-емігрантів; забезпечення відповідного рівня умов життя і праці для робітників-емігрантів.

Міграція робочої сили викликає різні наслідки для країн-експортерів та країн-імпортерів трудових ресурсів. До ряду *позитивних наслідків* для країн-імпортерів робочої сили можна віднести:

- підвищення конкурентоспроможності вироблених товарів внаслідок зменшення витрат, які пов'язані з більш низькою зарплатою іноземних робітників; економія на витратах на освіту та професійну підготовку іноземних робітників;
- встановлення з боку іноземних робітників додаткового попиту на товари та послуги, стимулюючи зростання виробництва;
- робітники-іноземці виступають соціальним амортизатором під час кризових явищ; економія на пенсійному забезпеченні робітників-мігрантів.

До негативних наслідків можна віднести

- посилення соціальної напруги, коли мігранти займають робочі місця національних робітників; визначення тенденції до зниження заробітної плати; потенційна загроза зростання безробіття.

До *позитивних наслідків експорту* робочої сили можна віднести:

- зменшення тиску надлишкових ресурсів та соціальної напруги в країні; надходження валютних коштів, які в деяких країнах перевищують надходження від інших форм зовнішньоекономічних відносин;
- економія на навчанні новим професійним навикам, знайомство з передовою організацією праці в країні прийому.

До *негативних наслідків для країн експортерів* робочої сили можна віднести "відтік умів" — виїзд висококваліфікованих спеціалістів.

Міграція висококваліфікованих спеціалістів набуває дедалі більшого розмаху. Спеціалістів, які виїжджають, приваблює, передусім, вищий рівень зарплати та побутових умов, а також більші можливості для професійного зростання. Сьогодні ця проблема активно постає перед колишніми соціалістичними країнами.

## *Сутність та форми міжнародних науково-технічних зв'язків*

Виділити сферу міжнародного науково-технічного співробітництва досить непросто, важко визначити межу, де б закінчувався виробниче співробітництво і починалось науково-технічне. Про зростаюче значення науково-технічної інформації і технології свідчить висновок експертів комісії Європейського співтовариства: конкурентоспроможність 2/3 вироблюваної в наш час промислової продукції та 55% робочих місць в Західній Європі залежить від рівня розвитку технології.

До міжнародних науково-технічних зв'язків відносять зв'язки з приводу обміну результатами науково-дослідних і експериментально-конструкторських робіт (НДЕКР); спільного проведення підприємствами, країнами чи організаціями науково-дослідних робіт з подальшим спільним чи роздільним використанням їхніх результатів; спільної розробки і використання науково-технічних нормативів, вимог і стандартів; Обміну загальною науково-технічною інформацією. Міжнародні науково-технічні відносини мають практично цілком комерційний характер і являють основу для розвитку одного з найбільш важливих і швидко зростаючих в останні десятиліття у зв'язку із розгортанням НТР світового ринку інформації та знань.

До основних форм міжнародних науково-технічних зв'язків відносять ♦ укладання та реалізація контрактних угод щодо проведення науково-дослідних робіт; ♦ спільне проведення на основі прямих зв'язків коопераційних науково-дослідних робіт з наступним спільним володінням патентом і правом надання ліцензій; ♦ здійснення міжнародних науково-технічних програм за участю багатьох країн та фірм з розробки важливих спеціальних проблем (з приводу телекомунікаційної технології, біотехнології, або комплексних програм з сучасних інформаційних технологій). Два останні види складають основу процесу науково-технічної інтеграції.

До пріоритетних напрямків розвитку науково-технічного співробітництва відносять електронізацію, автоматизацію та роботизацію виробничих процесів; надійне використання атомної енергії; створення нових видів конструкційних матеріалів; розширення практичного використання біотехнології та генної інженерії; космічні дослідження.

### *Торгівля ліцензіями*

Основна форма торгівлі науково-технічними знаннями — торгівля ліцензіями. *Ліцензія* — це надання права однією стороною другій стороні права на промисловий та комерційний винахід на протязі обумовленого строку за певну винагороду на певній території.

Ліцензії включають як угоди з приводу патентів на винаходи, так і угоди з приводу ноу-хау. Ліцензії на передачу прав використання патентів без відповідного ноу-хау (так звані патентні ліцензії) відіграють відносно скромну роль у ліцензійній торгівлі внаслідок того, що використання запатентованого винаходу у виробництво потребує, як правило, значних додаткових досліджень, при цьому існує ризик, що винахід може бути економічно нерентабельним, або технологічно неприйнятним. Найбільше розповсюдження у зовнішньоекономічній діяльності отримали ліцензійні угоди, які передбачають комплексну передачу одного або декількох патентів і пов'язаного з ними ноу-хау. В той же час зростає кількість ліцензій на використання ноу-хау без патентів на дослідження. Додаткова перевага цих типів угод у тому, що багато з таких ліцензій крім передавання технічних знань передбачають надання супутніх науково-технічних послуг з організації ліцензійного виробництва, а нерідко — і відповідні поставки обладнання, окремих вузлів готової продукції, вихідної сировини тощо.

За надання ліцензійних прав на використання винаходу та іншого об'єкту ліцензування передбачаються ліцензійні винагороди (плата за ліцензію). До основних форм плати за ліцензію відносять: *роялті* (періодичні поточні процентні відрахування, які мають вид фіксованих процентних ставок від фактичного економічного результату використання ліцензії за кожний період) та *паушальні платежі* (чітко зафіксовані в угодах суми, що встановлюються на основі оцінки очікуваного економічного ефекту і виплачуються разово або в декілька разів).

Зовнішньоекономічна ліцензійна торгівля зростає дуже швидкими темпами, оскільки прибутковість ліцензійних операцій часто вища, ніж інвестиційних, а ризики є меншими.

### *Сутність світової валютної системи*

Інтернаціоналізація економіки, розвиток зовнішньої торгівлі та вивозу капіталу сприяють розширенню валютних відносин між країнами. *Міжнародні валютні відносини представляють су-*

купність відносин, пов'язаних із функціонуванням грошей як світових грошей. Гроші, як світові гроші, обслуговують зовнішню торгівлю товарами та послугами, міграцію капіталів, перевід прибутків у інвестиції, надання позик, науково-технічний обмін, державні та приватні грошові перекази тощо.

Валютні відносини здійснюються на національному та міжнародному рівнях — національні та міжнародна валютні системи. Перехідною ланкою між національними та міжнародною валютною системами є валютний курс та паритет.

*Валютний курс* — це співвідношення між валютами окремих країн. Або “ціна” валюти даної країни, що виражена в валютах інших країн. *Паритет* — це співвідношення валют відповідно до їх золотого вмісту. Паритет лежить в основі курсу валют, але курс валюти практично ніколи не співпадає з паритетом.

*Міжнародна валютна система (МВС)* представляє собою форму організації валютних відносин в межах світового господарства. Вона виникла в процесі еволюції світового господарства і юридично закріплена міждержавними угодами. Основними елементами міжнародної валютної системи виступають національні і колективні резервні валюти; механізм валютних паритетів та курсів; умови конвертації валют; режим міжнародних валютних ринків та ін.

Головна задача міжнародної валютної системи — регулювання міжнародних розрахунків та валютних ринків для підтримки рівноваги зовнішньоекономічного обміну, стримування інфляції. МВС є одним з найбільш важливих механізмів, який може сприяти розширенню, або обмежувати міжнародні економічні відносини.

### *Еволюція світової валютної системи*

Міжнародна (або світова) валютна система пройшла певний шлях свого розвитку, чотири етапи, які представляють чотири міжнародні валютні системи.

Перша система стихійно склалася наприкінці ХХ ст. внаслідок промислової революції та розширення міжнародної торгівлі як система *золотого стандарту* (Паризька валютна система). За неї валюти певних країн вільно обмінювалися на золото на внутрішніх ринках і за межами країн; валюти мали золотий вміст; золоті зливки могли вільно обмінюватися на монети; підтримувалось жорстке співвідношення між золотим запасом країн та внутрішньою пропозицією грошей. Різновидами цього стандарту виступали золотомонетний і золотозливковий.

Наприкінці ХХ ст. внаслідок розвитку монополістичного капіталізму золотий стандарт перестав відповідати масштабам світогосподарських зв'язків. В результаті поширення втручання держави у економіку фіксований валютний курс, що визначався системою золотого стандарту, став замінюватись на систему регульованих пов'язаних валютних курсів. Тому за угодою, укладеною на Генуезькій конференції (1922 р.), золотомонетний стандарт був замінений *золотодевiзним стандартом*, за яким банкноти розмінювалися не на золото, а на девізи (банкноти країн, які обмінювалися на золото — фунт стерлінгів та американський долар; векселя, чеки). Для забезпечення такої системи центральні банки створювали значні резерви іноземної валюти, яка розмінювалась на золото. Золотодевiзний стандарт став перехідним до системи регульованих валютних курсів і, перш за все, до системи *золотовалютного* стандарту.

Світова економічна криза нанесла нищівний удар по системі золотодевiзного стандарту. У всіх країнах був здійснений перехід до нерозмінних на золото паперових грошових одиниць. В 1944 р. в Бреттон-Вудсі була юридично оформлена нова валютна система, яка отримала назву золотовалютного стандарту. За цією системою за золотом зберігалась тільки функція кінцевих розрахунків між країнами. Всі країни зобов'язувалися встановлювати паритети своїх валют у доларах, а через долар — у золоті. Долар, що став резервною валютою, обмінювався на золото центральними банками та урядовими організаціями інших країн у казначействі США за курсом 35 дол. за 1 трійську унцію (31,1 г). Кожна країна повинна була зберігати своєї валюти відносно будь-якої іншої, відхилення ринкового курсу — не більше 1% від фіксованого.

Бреттон-Вудська система була заснована на гегемонії американського долара, проте вона представляє собою важливий етап у розвитку міжнародної валютної системи, оскільки вперше засновується на міждержавній угоді. Міждержавне регулювання валютних відносин здійснювалось, головним чином, через Міжнародний валютний фонд (МВФ), створений на цій конференції і покликаний забезпечувати дотримання країнами-членами офіційних валютних паритетів, курсів та вільної оборотності валют.

У 50–60 рр. відбулися зміни у співвідношенні сил у світовому господарстві. США почали втрачати лідируюче положення, їх платіжний баланс, починаючи з 1950 р., став хронічно дефіцитним, що привело до значних доларових нагромаджень на тери-

торії, насамперед, Західної Європи. Наприкінці 60-х рр. за ініціативою Франції центральні західноєвропейські банки почали пред'являти долари для розміну на золото. Золотий запас США став стрімко зменшуватися (за 50–60-ті рр. більш ніж в 1,5 рази). З 1971 р. США практично припинили обмін доларів на золото. Для міжнародної валютної системи стає характерним постійні зміни валютних курсів, більшість розвинених країн почали використовувати систему плаваючих валютних курсів. Тим самим були підірвані основні принципи Бреттон-Вудської системи, і вона припинила своє існування.

В 1976 р. в Кінгстоні (Ямайка) на черговій нараді МВФ були визначені основи нової (*Ямайської*) валютної системи. Основними рисами нової валютної системи були такі:

*по-перше*, скасовувалась функція золота як міри вартості та основи відліку валютних курсів, золото стає звичайним товаром, який, проте, має особливі функції;

*по-друге*, країнам надавалась можливість вибору режиму валютного курсу. Коливання валютних курсів обумовлювались попитом та пропозицією на міжнародних ринках і реальними купівельними спроможностями валют. Для стабілізації курсу валюти в умовах плаваючого режиму використовуються: 1) проведення валютної інтервенції, тобто скупки чи продажу центральним банком своєї валюти з метою зміни співвідношення між попитом і пропозицією і тим самим підвищення чи зниження її ринкового курсу; 2) прикріплення національної валюти до валюти-лідера (насамперед до долара США) і спільне з ним плавання, тобто пропорційна зміна курсів; 3) спільне плавання валют групи країн шляхом встановлення твердих співвідношень між ними, як це здійснювалося країнами ЄС;

*по-третє*, вводився стандарт СДР ("спеціальні права запозичення") — міжнародні платіжні, резервні і розрахункові засоби, що використовуються для безготівкових міжнародних розрахунків. СДР надаються країнам-учасникам МВФ пропорційно їх квотам. Їх курс розраховується на основі валютного кошика п'яти основних валют (американського долара, англійського фунта стерлінгів, німецької марки, французького франка та японської йени).

Другою колективною валютою, яка існує у світовій валютній системі є ЄВРО — колективна валюта країн-членів Європейського співтовариства, яка була введена в 1999 р. (до цього з 1979 р. було ЕКЮ). На сьогодні ЄС знаходиться на другому етапі фор-

мування валютного союзу і європейської валютної системи, з 2002 р. національні валюти замінюються на готівкові ЄВРО у всіх країнах-членах валютного союзу. Передбачається, що ЄВРО стане однією з найбільш потужних валют світу.

На сьогодні більшість розрахункових операцій на міжнародному валютному ринку здійснюються у національних валютах промислово розвинених країн, передусім 2/3 операцій — у доларах США. Що стосується золота, то його остаточного витіснення з сфери міжнародних валютних відносин не відбувається внаслідок того, що воно є особливим ліквідним активом і джерелом формування національних резервів.

Відмова від фіксованих валютних курсів і перехід до режиму плаваючих курсів найбільшою мірою відповідає динамічному характеру сучасної світової економіки, яка швидко розвивається і змінюється.

## §2. ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ У СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

### *Особливості зовнішньоекономічного сектору в трансформаційних економіках*

Поглиблення процесів інтернаціоналізації та зростання ролі міжнародних зв'язків у розвитку національних економік обумовлюють важливість формування в країні такого зовнішньоекономічного сектору, який дозволить їй зайняти та утримати певне місце у світовому господарстві. Матеріальною основою цих процесів є міжнародний поділ праці (МПП), який дозволяє країні спеціалізуватися на виробництві тих або інших видів продукції та їх взаємному обміні.

Участь у міжнародному поділі праці стає умовою формування сучасної народногосподарської структури, яка повинна забезпечити оптимальний розвиток вітчизняного виробництва і більш повне задоволення потреб суспільства та його членів. Тобто зовнішній сектор України повинен формуватися як органічна складова національної економіки, пов'язаний з економіками інших країн для вирішення проблем щодо задоволення різноманітних потреб суспільства у сферах матеріального та нематеріального виробництва і споживання.

Країни Східної Європи (країни з перехідною до ринку економікою) можуть претендувати на участь у глобальному та континентальному поділі праці, передусім, на основі використання таких факторів: геополітичного становища "моста" між Західною Європою та азіатським континентом, наявності дешевої та відносно освіченої робочої сили, сільськогосподарських ресурсів та рекреаційно-туристичних можливостей, потенційно ємного ринку товарів та послуг, спільного географічного та економічного простору та ін.

Україна відноситься до країн з високим рівнем відкритості: частка зовнішньоторговельного обороту у ВВП складає більше 2/3. Проте високий рівень відкритості не підтверджується високим рівнем конкурентоспроможності українських товарів і не є доказом сильних конкурентних переваг національної економіки. В значній мірі зовнішній сектор є успадкованим від системи колишнього СРСР та хаотично сформованим в трансформаційний період, але на основі тих самих успадкованих конкурентних переваг. Це підтверджується і структурою експорту України.

Для національної економіки надзвичайно важливим є те, що міжнародний поділ праці вимагає розширення обсягів виробництва. А це дозволяє досягати більшої ефективності виробництва, економлячи на витратах і підвищуючи продуктивність праці.

Проте використання такого фактору дає результат лише за збільшення підприємством обсягів збуту. Коли межі національних ринків стають вузькими для виконання цієї умови, вихід на міжнародні ринки дозволяє нарощувати виробничі потужності, які завжди можуть бути ефективно використані.

Економіка, яка перебуває у стані економічної трансформації, повинна виконати двоєдину задачу: здійснити реструктуризацію національної економічної системи із урахуванням внутрішніх можливостей і одночасно вийти на світові ринки на основі використання потенційних конкурентних переваг. Зовнішній сектор є результатом впливу існуючої національної економічної структури, а також основних тенденцій розвитку, властивих світовому господарству.

Крім того, через зовнішній сектор економіки здійснюється вплив НТП на національне виробництво. Конкуренція на світових ринках підвищує рівень конкуренції серед внутрішніх товаровиробників. Орієнтація товаровиробників на зовнішні ринки вимагає дотримання міжнародних стандартів та умов спеціа-



лізації. Це здійснюється коли підприємства використовують у виробничому процесі новітні технології. В такому випадку зовнішній сектор сприяє економічному зростанню країни.

### *Загальні міжнародні умови формування зовнішнього сектору*

Формування сучасного зовнішнього сектору України припадає на період, коли світові ринки вже в основному поділені між основними суб'єктами світогосподарської діяльності — державами і транснаціональними корпораціями. В сучасному світовому господарстві можна виділити основні тенденції, які здійснюють вплив на формування зовнішнього сектору будь-якої національної економіки.

Визначальним для орієнтації процесу входження економіки України на міжнародні ринки є розвиток процесів інтернаціоналізації у світовому господарстві: останні чверть століття обсяги зовнішньої торгівлі зростали вище, ніж світове виробництво, а обсяги вивозу прямих інвестицій зростали швидше, ніж товарообіг між країнами. Така ситуація є наслідком інтенсифікації міжнародного поділу праці, структура якого, з одного боку, в основних моментах вже склалася, а з другого, — знаходиться в стані модифікації.

Найбільш суттєвий вплив на міжнародний поділ праці здійснили соціально-політичні зміни в другій половині ХХ ст. та революційний стрибок у наукових знаннях, що супроводжувався якісними зрушеннями у техніці, технології та виробництві. Це привело до переходу від раніше існуючої системи МПП, основаної на перевазі загального поділу праці, до нової моделі, основаної на частковому і, в значній мірі, на одиничному поділі праці.

Перехід до організації міжнародних зв'язків між країнами на основі одиничного поділу праці пов'язаний із виходом процесу виробництва із меж підприємства за межі країни, обумовивши розвиток міжнародної промислової кооперації. Міжнародна виробнича кооперація відображає новий рівень усупільнення виробництва, за якої безпосередньо виробничі зв'язки між підприємствами різних країн стають постійними і набувають повної самостійності по відношенню до товарообмінних операцій на світовому ринку.

Це привело до створення світових промислових комплексів: 90% світового ринку промислової продукції забезпечують розвинені країни, і зовнішньоторговельного обороту розвинених країн

припадає на їх взаємний товарообмін, значну частку якого становлять коопераційні внутрішньо-корпораційні поставки. Одні й ті самі галузі розвинених країн можуть мати значну експортну та імпорتنу квоти, що свідчить про втрату універсальності економіками країн.

На визначення міжнародного профілю економіки країни впливають, з одного боку, характер та рівень розвитку внутрішньої спеціалізації, а з другого, система тісних світогосподарських зв'язків суттєво модифікує в країні процес відтворення, збільшує загальний обсяг виробництва і ресурсний потенціал.

В 90-ті рр. в країнах Заходу почався перехід до формування якісно нової моделі світового розвитку. Вона характеризується, передусім, становленням принципово нового технологічного способу виробництва на основі впровадження в усі галузі високої інформаційно-інтелектуальної технології, яка базується на електронній автоматизації, інформації та біотехнології, використання матеріально-, ресурсо- і працезберігаючих виробництв.

НТР пред'являє нові вимоги до робочої сили з точки зору її кваліфікації, загальноосвітнього рівня, оскільки "людський фактор" є центральним елементом нової моделі "постіндустріального розвитку".

Активні дії розвинених країн привели до розвитку в другій половині ХХ ст. тенденції до лібералізації світової економіки. Так, у результаті переговорів у межах Уругвайського раунду ГАТТ/СОТ (1986–1994 рр.) було досягнуто згоди про загальне зниження тарифів на 50%. Мито між розвиненими країнами в середньому складає 5%.

Через зовнішній сектор здійснюється вплив науково-технічного прогресу: конкуренція на світових ринках посилює конкуренцію серед товаровиробників. Характер зовнішніх зв'язків формується таким чином, що нові суб'єкти виявляються в умовах діяти відповідно до критеріїв і виробничих нормативів наймогутніших суб'єктів світового господарства. В таких умовах для країн з трансформаційною економікою залишається мало прав на захист національних галузей від тиску більш конкурентоспроможних західних суб'єктів.

Дуже велике значення для входження у світове господарство має врахування сучасних тенденцій створення високоінтегрованих економічних об'єднань. Сучасна світова система представлена трьома основними інтеграційними групами: Європейський

Союз (ЄС), Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА) і Азіатсько-тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС). Особливостями зовнішньоторговельної політики є значний протекціонізм проти країн, які не входять в інтеграційне об'єднання, і лібералізація стосовно країн-учасниць.

Україна у формуванні свого зовнішнього сектора повинна виходити як з наявності міжнародних коопераційних полосів, так і з особливостей їх політики. Звідси випливає, що вимоги організацій та регіональних інтеграційних угруповань повинні бути збалансовані потребами українських товаровиробників експортної продукції.

Вирішення питання про входження у світовий економічний простір вимагає від України чіткого визначення стратегічних і тактичних інтеграційних цілей. Стратегічні цілі можна визначити виходячи з орієнтації на інтеграційні структури, що розвиваються на основі ЄС. Тактичні цілі можна формувати у напрямку посилення співробітництва України у економічному союзі країн СНД за збереженням статусу асоційованого члена, а також із країнами східноєвропейського регіону СЕФТА. Це дасть змогу, з одного боку, закріпити положення на ринках колишнього пост-соціалістичного простору, а з іншого — нарощувати експортний потенціал і отримувати ті види товарів, послуг та робочої сили, в яких Україна відчуває потребу.

Отже, для прискорення процесу входження України у світогосподарський простір необхідно брати до уваги такі обставини:

*по-перше*, основними орієнтирами українських товаровиробників мають бути технологічні фактори, світові норми та динаміка ємності ринку. Природні фактори у таких випадках практично не відіграють ніякої ролі, оскільки за визначальну величину беруться суто технологічні можливості. Підприємство поступово вбудовується в світовий виробничий процес — якість продукції, її асортимент, відповідність моді, рівень витрат уніфікуються незалежно від розмірів країни;

*по-друге*, необхідною умовою сучасного ефективного виробництва стала вибірковість — наближення потужностей підприємства, технічного оснащення та серійності до світових критеріїв оптимальності (орієнтація не на масове виробництво, а на конкретного споживача). Звичайно, цього може досягти не кожне підприємство, але експорто-орієнтований сектор повинен, і таким чином він зможе з'єднати національне господарство зі світовим;

*по-третє*, внаслідок інтернаціоналізації продуктивних сил відпадає необхідність у створенні в країнах максимально галузево розгалуженої системи, включаючи підприємства з повним технологічним циклом, що раніше впливало з цілей максимального самозабезпечення. Значно перспективнішим шляхом стала активна участь у міжнародній спеціалізації;

*по-четверте*, тенденції розвитку світового товарного ринку пов'язані із розширенням його меж, зростанням потреб та зміною їх структури, що привело до більш динамічного оновлення товарної номенклатури. Крім того, жодна країна сьогодні не може довго залишатись монополістом навіть у виробництві передової технології;

*по-п'яте*, роль традиційних факторів МПП (природних ресурсів, географічного положення, виробничого досвіду) значно зменшилась у порівнянні з факторами, що визначаються науково-технічним прогресом (технологія, наукові розробки, висококваліфікована робоча сила, банки, розвинута виробнича інфраструктура).

Нинішній рівень розвитку продуктивних сил в світі вимагає усунення будь-яких перешкод на шляху використання міжнародного поділу праці та його розвитку.

### *Природні порівняльні переваги України*

Зовнішній сектор України, як складової народногосподарського комплексу СРСР, визначався загальним поділом праці, коли міжнародна спеціалізація виробництва охоплює сектори та великі сфери економіки (промисловість, сільське господарство тощо) і практично не потребує доповнення міжнародною кооперацією. Ступінь інтегрованості у світове господарство за такого поділу праці незначна.

Створення якісно нового зовнішнього сектору країни має враховувати ті фактори, які формують міжнародний поділ праці. Як вже відмічалось в попередньому параграфі, фактори, які впливають на місце країни в міжнародному поділі праці, можна розділити на три основні групи: природно-географічні (територія, населення, клімат, природні ресурси тощо); соціально-економічні (економічний та науково-технічний потенціал, темпи створення об'єктів виробничої та науково-технічної інфраструктури тощо) та науково-технічні (масштаби науково-дослідних робіт, технологічна диверсифікація, рівень морального зносу основних

фондів тощо). В сучасному світі на міжнародний поділ праці та місце в ньому певної країни домінуючий вплив мають науково-технічні фактори.

Для України в складі СРСР було характерним переважанням чинників першої групи (природно-географічних) і формуванням — другої (соціально-економічних).

Інтеграція України у світове господарство у постсоціалістичний період залежить від трансформаційних процесів, які будуть сприяти конкурентоспроможності національних суб'єктів на зовнішніх ринках. Тобто процеси формування нового зовнішнього сектора є невід'ємною частиною формування національного ринкового середовища.

До природно-географічних факторів, які визначають можливості України у міжнародній спеціалізації, можна віднести: територія площею 603,7 тис. км<sup>2</sup>, яка розташована в центрі Європи (приблизно дорівнює території Франції та Швейцарії), чисельність населення на початок 2001 р. становила 49 млн. чол. (що не набагато менше, ніж у Великобританії, або Франції), трудові ресурси — 30 млн. чол. Спеціалістів з вищою та середньою спеціальною освітою, зайнятих у виробництві, налічувалось на кінець 2001 р. 5,7 млн. чол., що становить майже 20% всіх трудових ресурсів та 27% від кількості зайнятих у галузях народного господарства. Україна має великі запаси корисних копалин і дуже вигідне поєднання сировинних родовищ: вугілля, залізни та марганцеві руди, сірка, ртуть, титан, уран, мінеральні солі.

В той же час розвиток економіки значною мірою залежить від імпортних поставок інших паливно-енергетичних, мінеральних, лісових та інших видів сировини, а наявні ресурси не завжди використовуються найбільш ефективно виходячи з існуючих технологій.

### *Економічні проблеми, отримані у спадок*

Економіка України отримала від СРСР деформовану структуру народного господарства із домінуванням важкої індустрії, військово-промислового комплексу, низькою часткою наукоємних виробництв і товарів народного споживання. Можна виділити такі основні негативні риси економічної системи, України, які найбільшою мірою впливають сьогодні на зовнішньоекономічну сферу. Це державний монополізм, невизначеність напрямків структурної перебудови економіки, нерозвиненість ринкової інфраструктури, розвиток військово-промислового комплексу.

З погляду ринкової організації економічна система України характеризується і до цього часу високим рівнем монополізації, яка залишилась від соціалістичної системи. На сьогодні монополізм в Україні, на думку багатьох вчених, продовжує розвиватися на основі державної монополії. Держава і зараз є основним власником, залишаючи під своїм контролем значну частку великих підприємств загальнодержавного значення. За офіційними даними, до найбільш монополізованих галузей відносять транспорт, зв'язок, енергетичні системи, житлово-комунальне господарство, переробні підприємства, системи агропромислового комплексу. Високомонополізованими є також і галузі, які віднесені до пріоритетних у промисловій політиці: металургійна промисловість, сільгоспмашинобудування, суднобудування, ракетно-космічний та авіаційний комплекси, радіоелектроніка, засоби зв'язку, виробництво міського та міжміського транспорту.

Відсутність активної антимонопольної політики приводить до деформації як економіки в цілому, так і зовнішньоекономічного сектора, який формується без урахування загальнодержавних інтересів. Крім того, розвиток монополізму скорочує можливості зростання конкурентоспроможності підприємств, а зовнішній сектор тяжіє до використання протекціоністських заходів і відхилення методів вільної торгівлі.

В цілому економіка України ще підтримує застарілі пропорції, відчуваючи тиск неринкових структур. Потенціал економіки, як і раніше, формують галузі важкої промисловості, питома вага предметів споживання становить близько 30% (в розвинутих країнах вона коливається в межах 50–60%). Все ще зберігається велика частка морально застарілого обладнання (більше 50% основних фондів).

Негативні тенденції щодо надто повільної перебудови структури економіки посилюються недостатнім рівнем розвитку ринкової інфраструктури, передусім фінансової — слабкість фінансового ринку стримує можливості переливу капіталів між галузями. Процеси реконструкції та модернізації гальмуються відсутністю широких можливостей мікрокредитування та довгострокового кредитування. Хронічна нестача інвестицій відсуває на невизначений термін результативність структурної перебудови економіки та зменшує можливості України щодо формування конкурентних переваг зовнішнього сектора.

Ще однією проблемою був розвиток військово-промислового комплексу: за підрахунками спеціалістів, на продукцію ВПК при-

падало понад 60% ВВП (танки і літаки — Харків, авіабудівельний комплекс — Київ, ракетна техніка — Дніпропетровськ та ін.). З точки зору формування зовнішнього сектора це могло означати або вихід на світові ринки військової техніки та зброї, або суцільну конверсію, яка потребує додаткових ресурсів та обґрунтованої програми реструктуризації народного господарства країни. На сьогодні Україна входить в десятку найбільших світових постачальників зброї.

Значні ресурси для розширення випуску конкурентоспроможної на світових ринках продукції знаходяться у сфері конверсії потужних і добре технічно оснащених підприємств військово-промислового комплексу (ВПК). На території України за радянських часів було розміщено понад 1000 великих машинобудівних підприємств, що працювали на ВПК.

### *Набуті порівняльні переваги України на світовому ринку*

В цілому на кінець ХХ ст. порівняльні переваги України на світовому ринку неоднорідні. Природні переваги є значними: вигідне географічне положення, значні запаси корисних копалин та їх зручне розміщення, висока родючість сільськогосподарських угідь, достатня чисельність робочої сили. Проте набуті переваги не можна охарактеризувати як високі. Якщо розглядати працю, то в умовах науково-технічного відставання України від світових стандартів фаховий рівень національної робочої сили теж відстає, а кадровий потенціал, який залишився з радянських часів, значною мірою був втрачений у період трансформаційної кризи.

Забезпеченість фактором капіталу теж не відповідає світовим вимогам. Рівень зношення основного обладнання на кінець 90-х, за різними оцінками, перевищував 60%. За таких умов конкурентноздатною продукція може бути тільки за демпінгових цін. Інвестиційний процес на власній основі практично не здійснюється. Це, по суті, є найважливішою проблемою економіки України на початку ХХІ ст., оскільки немає змоги здійснювати модернізацію виробництва та підвищувати кваліфікацію робочої сили. Іноземний капітал розцінює економічну ситуацію в Україні як несприятливу для свого припливу.

Нестача інвестиційних коштів — головна перешкода розвитку науки і технологій. В 2000 р. з коштів державного бюджету на розвиток науки було виділено всього 1,6%, що складає 0,33% ВВП (в розвинених країнах на наукові дослідження використо-

ується 2,5–3% ВВП). Приватні підприємства в Україні наукові дослідження практично не здійснюють. Матеріальний стан більшості науково-технічних інститутів, дослідницьких центрів і лабораторій погіршується. Значна частка вчених від'їжджає працювати за кордон.

В умовах перетворення інформації у продуктивну силу неможливо розвивати сучасну економічну систему без цього фактору. Інформаційну інфраструктуру і доступ до інформації Україна повинна формувати сама. Складність процесу полягає у відсутності капіталовкладень для формування інформаційної інфраструктури, а також відповідних знань та навичок у створенні інформаційної мережі, яка повинна включати консультативні, інформаційні та техніко-організаційні підрозділи.

### *Суть механізму зовнішньоекономічних зв'язків*

Серед комплексу заходів стосовно включення України у світове господарство досить важливе значення має формування механізму зовнішньоекономічних зв'язків. За умови переходу економіки України від командно-адміністративної до ринкової мова йде про створення фактично нового механізму, який би відповідав основним існуючим принципам дії суб'єктів на міжнародному рівні.

Під механізмом зовнішньоекономічних зв'язків розуміють сукупність конкретних форм зв'язків та систему правових, організаційно-управлінських та фінансово-економічних регуляторів, які забезпечують ефективну взаємодію національних суб'єктів із світовими на макро- та мікрорівнях, з метою розвитку продуктивних сил та підвищення рівня життя в країні. Механізм зовнішньоекономічної діяльності повинен забезпечити найбільш оптимальне входження економіки України у світове господарство. Для цього потрібно досягти певних цілей:

- формування ефективно функціонуючої ринкової системи, яка базувалася б на загальних принципах, нормах та економічних механізмах;
- використання можливостей світового господарства для структурної перебудови національної економіки;
- перетворення зовнішньоекономічної сфери в активний фактор динамічного економічного зростання.

В основу функціонування зовнішньоекономічного механізму повинні бути покладені принципи демократизації, демонополізації та деідеологізації зовнішньоекономічних зв'язків, які перед-



бачають максимальне скорочення адміністративних обмежень на експорт та імпорт, підвищення ролі митного та валютного регулювання міжнародних господарських зв'язків, надання суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності широкої самостійності у відповідності з економічною практикою. Крім того, зовнішньоекономічна політика має відповідати інтересам держави, забезпечуючи розвиток конкуренції між учасниками зовнішньоекономічних відносин з метою підвищення якості продукції та послуг на українському ринку.

### *Основні складові зовнішньоекономічної політики України*

Структура зовнішньоекономічного сектора України представляє собою сьогодні конгломерат залишків структури, що існувала за радянських часів та нових форм міжнародних економічних відносин. Відповідно і структура зовнішньоекономічної політики відчуває, з одного боку, тиск народногосподарської структури колишнього СРСР з його політикою державної монополії зовнішньої торгівлі, а з другого, — нескоординованої в межах перехідної економічної системи сучасної економічної політики. Це часто приводить до того, що не завжди враховуються суперечливі наслідки, які виникають в процесі використання одних і тих самих інструментів для досягнення різних цілей.

Верховній Раді України довелося практично з нуля розробляти й приймати пакет законів про зовнішньоекономічну діяльність: “Про зовнішньоекономічну діяльність”, “Про іноземні інвестиції”, “Про єдиний митний тариф”, “Про функціонування спеціальних (вільних) економічних зон” та ін. Проте формування законодавчої бази цього виду економічної діяльності ще не завершено. Як свідчить практика, дія законів часто вимагає доповнень і конкретизації багатьох своїх положень.

Особливе значення для регулювання зовнішньоекономічної діяльності має укладення міждержавних двох- або багатосторонніх угод із іншими країнами та міжнародними організаціями стосовно вирішення певних суперечностей і сприяння встановленню контактів українських партнерів із зарубіжними: митні, валютні, платіжні, тарифні угоди, угоди стосовно уникнення подвійного оподаткування тощо.

Як вже відмічалось, міжнародна спеціалізація України, поки що, визначається не порівняльними перевагами національної економіки, а спадщиною адміністративно-командної системи,

максимально пристосованою до сучасних умов відкритості економіки. Тиск спадщини та трансформаційна криза закріпили неefективні напрямки використання міжнародного поділу праці.

Цілі зовнішньоторговельної політики в умовах трансформації директивної економіки в ринкову систему повинні бути підпорядковані цілям структурної політики. До них можна віднести:

*по-перше*, формування нового експортоорієнтованого сектора економіки на основі набутих переваг (факторів, пов'язаних із науково-технічним прогресом) із пошуком нових ринків збуту і поступового відходу від існуючої регресивної структури зовнішнього сектора;

*по-друге*, перехід від стійкості і хаотичності зовнішньоторговельних контактів до довгострокових і стабільних торговельно-економічних відносин;

*по-третє*, розвиток зовнішнього сектора з урахуванням екологічного фактора та створення системи експортного страхування.

Основними елементами зовнішньоекономічного механізму є валютна, кредитна, податкова, депозитна, цінова та митно-тарифна політики. В Україні використання цих напрямків економічного впливу має ще недосконалий характер і потребує загального поліпшення.

Входження України на світовий ринок на основі лібералізації зовнішньоторговельних зв'язків повино розвиватися поступально, щоб пом'якшити жорсткість пристосування до ринкових правил та наслідки можливих банкрутств підприємств, зниження прибутковості. Після не дуже вдалих кроків лібералізації зовнішньої торгівлі першої половини 90-х рр. з 1996 р. Україна зробила ставку на політику селективного протекціонізму.

Причинами прийняття такого рішення стали такі: ♦ низька місткість внутрішнього ринку внаслідок падіння рівня життя та виробництва у період трансформаційної кризи і ♦ недостатній рівень конкурентоспроможності національного виробництва. Селективність протекціонізму продиктована тими об'єктивними обставинами, що протекціоністські заходи щодо ринків інвестиційних товарів повинні бути вибірковими, оскільки ці товари користують обмеженим або одиничним попитом і, в кінцевому підсумку, визначають конкурентні переваги країни.

Крім того, слід пам'ятати, що політика протекціонізму може привести і до негативних наслідків: відсутність достатнього рівня конкуренції може привести до зниження дієвості мотиваційного

механізму, стимулів вдосконалення продукції, зростання витрат виробництва, використання морально застарілих технологій.

Наприкінці 90-х Україна провела значну роботу щодо пристосування свого механізму митного регулювання до вимог ГАТТ/СОТ. Зокрема було визнано мито як основний регулятор зовнішньої торгівлі і необхідність зменшення інших засобів регулювання. Систематизований перелік ставок мит, якими обкладаються товари, що ввозяться на територію України або вивозяться за її межі, утворює Єдиний митний тариф. В 2001 р. було введено новий Єдиний митний тариф, який створений на основі сучасної Гармонізованої системи опису і кодування товарів у версії 1996 р., яку покладено в основу Української класифікації товарів (УКТЗЕД).

З прийняттям нового Єдиного митного тарифу в Україні запроваджено цілісну систему зовнішньоторговельного оподаткування товарів і створено умови для приєднання країни до СОТ. В Україні використовуються всі види мит: експортні, імпортні, транзитні.

Крім мит в Україні використовуються нетарифні інструменти регулювання зовнішньоекономічної діяльності. До основних з них належать ліцензування та квотування. Ліцензування — це надання дозволу на здійснення зовнішньоторговельних операцій. За чинним українським законодавством, ліцензуванню підлягає імпорт хімічних засобів захисту рослин, фармацевтичні препарати, косметичні препарати та засоби особистої гігієни тощо. Квотування — це визначення державою певних обсягів експорту або імпорту товарів. Так, експортні квоти встановлено для країн-членів ЄС по 29 товарних групах, для США — по 4 товарних групах.

Якщо використання спеціальних інструментів економічного впливу на зовнішньоекономічну діяльність в основних моментах вже розроблене, то використання інструментів та методів загальноекономічного впливу на розвиток експортного сектору знаходиться тільки на фазі первинного становлення.

Використовуються елементи податкової політики стосовно підтримки експортної діяльності. З метою забезпечення стабільності податкового режиму застосовується єдина ставка податку для одного і того ж товару незалежно від суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності. Забороняються різні види додаткових, в тому числі відомчих, податків. Надаються податкові пільги виробникам-експортерам за певних умов: відстрочки, знижки, часткове чи повне звільнення від податків тощо. В нашій країні підставою для пільго-

вого оподаткування є перевищення доходів від експорту продукції над сумою витрат на імпорт, а також експорт наукоємної продукції. Надаються пільги за строками амортизації для стимулювання експорту готової продукції, у вивозі якої зацікавлена Україна.

Враховуючи жорстку конкурентну боротьбу на світових ринках, вкрай важливим є стимулювання експортної діяльності малого бізнесу (що здійснюється у всіх без винятку розвинених країнах). Доцільно було б надання на цьому шляху малим підприємствам податкових пільг.

Ще одним важливим інструментом державного впливу розвитку зовнішньоторговельних зв'язків є надання кредитів та субсидій. Кредитування експортно-імпортних операцій, великих будівельних проектів є невід'ємною частиною міжнародної ділової практики, що прискорює процес кругообігу капіталу.

На сьогодні в Україні ще не діє цілеспрямована програма (політика) стосовно розвитку перспективних експортних виробництв та підтримки національних експортерів, яка поєднує економічні (податкові, цінові), фінансові (надання кредитів, фінансової допомоги малим підприємствам тощо), валютні, організаційні методи та інструменти.

Формуючи відкриту економічну систему Україна постійно буде відчувати на собі зростаючий вплив загальних тенденцій світового розвитку, в тому числі й таких, які можуть привести до негативних наслідків. До цього часу міжнародне співтовариство не створило ефективної системи захисту інтересів країн, що розвиваються, країн з середнім рівнем розвитку, які потребують певних преференційних (пільгових) умов для зовнішньоекономічних контактів. Україна на початку ХХІ ст. перебуває, на жаль, серед аутсайдерів. Тому в системі управління та організації зовнішньоекономічних зв'язків нашої країни конче необхідно передбачити такі принципи та механізми, які б давали можливість брати участь не тільки в регіональному, а й у світовому поділі праці, шукати нові ринки товарів (в тому числі, нетрадиційні), диверсифікувати джерела отримання сировини, енергії, палива, продовольчих товарів, активно використовувати переваги міжнародного обміну.

*Основні форми зовнішньоекономічних відносин України:*

### *Зовнішня торгівля*

Основною формою міжнародних економічних відносин є зовнішня торгівля. Зовнішньоторговельні стосунки мають вели-

ке значення і для розвитку економіки України: частка експорту у ВВП в 2000 р. складала більше 56%. Така величина експорту свідчить не стільки про визнаність українських товарів на світових ринках, скільки про низький внутрішній попит внаслідок кризових явищ, які тривали майже 10 років, та наявність стійких виробничих зв'язків з партнерами з країн колишнього СРСР.

Економічні системи західних країн та їх зовнішні сектори, сформовані на основі світових конкурентних переваг, не зацікавлені у низькоякісній та неконкурентоспроможній продукції обробної промисловості України. Структура експорту України характеризується як регресивна і залишається практично незмінною: частка сировини та продуктів низько ступеня обробки — приблизно 75%, продукції машинобудування — біля 10%. Така ж структура властива і торгівлі з країнами СНД: сировина — понад 40% експорту, продукція машинобудування — приблизно 25%. Більша частка машинобудування пояснюється, в першу чергу, специфікою локального ринку, коли суб'єкти використовують продукцію практично одного рівня якості.

Головну роль в експорті серед галузей промисловості відіграла і відіграє чорна металургія — 44% експорту в 2000 р. Україна має багаті поклади залізних і марганцевих руд, добре розвинену металургійну інфраструктуру, науково-технічний потенціал і підготовлені кадри. Але наявність відносних порівняльних переваг, що визначають експортну спеціалізацію, ще не означають, нажаль, що товарна структура продукції чорної металургії відповідає вимогам світового ринку. Більша частка продукції, що випускалась наприкінці 90-х рр., неадекватна вимогам світового ринку: низька якість, потреба подальшої переробки. Головна причина — відсутність коштів для модернізації та переоснащення підприємств чорної металургії та переведення їх на сучасні технології та методи управління.

В той же час країни Заходу здійснили наприкінці 80-х — на початку 90-х рр. глибоку структурну перебудову металургійної промисловості, внаслідок чого більше двох третин вироблюваного в Західній Європі металу припадало на високі технології. Це посилює технічну і технологічну відсталість вітчизняних металургійних підприємств.

Зовнішньоторговельний сектор України має регіональні диспропорції: понад 50% експорту товарів та послуг припадає на 4 промислові області — Дніпропетровську (20–25%), Донецьку

(10–15%), Одеську (10–12%) та Луганську (до 10%).

Розвиток нової міжнародної спеціалізації потребує активної зовнішньоекономічної політики держави, спрямованої на підтримку національних товаровиробників на світових ринках. Вона має бути не тільки фінансова, але й інформаційна — надання інформації про основні тенденції розвитку світових та регіональних товарних ринків, основних суб'єктів на них.

Особливо активну роль у цьому можуть відігравати Торгово-промислові палати.

Реальним в Україні є формування національних високотехнічних експортоорієнтованих виробництв. Для цього необхідно спрямувати державну підтримку на сприяння підприємствам, які мають високу базисну кваліфікацію робочої сили і намагаються вийти на ринок з новітньою продукцією. Багато інноваційної продукції (наприклад, мікроелектроніка) випускається тільки за умови наявності висококваліфікованої робочої сили, але за невеликих прямих інвестицій, які можуть бути забезпечені за допомогою спеціальних методів фіскальної і монетарної політики. Тобто за короткий час можна забезпечити інноваційний експорт на окремих підприємствах.

Для того, щоб зовнішньоторговельний сектор України відповідав сучасним світовим тенденціям, необхідно, щоб пріоритетами його розвитку стали:

- модернізація металургійної галузі;
- високотехнічні наукомісткі галузі — виробництво верстатів, літаків, суден, приладів, побутової техніки, надтвердих матеріалів, кераміки, порошкова металургія, електрозварювальне виробництво;
- галузі агропромислового комплексу, продукція яких характеризується високим ступенем обробки;
- різноманітні послуги: (туристичні транспортні включаючи використання центрально-континентального положення країни — транзитні (перевезення вантажів, транспортування нафти, газу). науково-технічні послуги та ін.

### *Вивіз капіталу*

Велику роль у вирішенні проблеми реструктуризації трансформаційної економіки відіграють прямі іноземні інвестиції. Роль прямих іноземних інвестицій, в першу чергу, полягає у можливості надання сучасних технологій, які допоможуть виробляти

конкурентну продукцію, що буде користуватись попитом на зовнішніх ринках. В Угорщині, наприклад, серед підприємств, які ведуть експортну діяльність, 80% — це підприємства з іноземними інвестиціями.

В постсоціалістичних країнах, які активно здійснювали політику реструктуризації, таких як Польща, Угорщина, Чехія, Естонія, Латвія, іноземні інвестиції становили 20–30% всіх джерел формування капіталу, в Україні на кінець ХХ ст. менше 10%. Таке положення обумовлене несприятливим інвестиційним кліматом в Україні у 90–ті рр., основними моментами якого були нестабільність (мінливість) законодавчої бази та дуже високий податковий тиск.

Однією з найбільш поширених форм вкладення прямих іноземних інвестицій в економіку України є створення спільних підприємств (СП). Їх кількість на початок 2001 р. складала понад 7 тис. Найбільше СП створено з фірмами Німеччини, Росії, США, Польщі, Австрії, Болгарії, Угорщини. Розвиток мережі СП ставить на меті як довгострокові цілі, так і короткострокові завдання.

До поточних, короткострокових завдань можна віднести:

- ліквідацію дефіциту на споживчому ринку товарів та послуг України;
- збільшення високооплачуваних робочих місць;
- залучення іноземної валюти та її одержання за рахунок розширення експорту.

До завдань перспективного характеру можна віднести:

- отримання передових технологій, ноу-хау;
- надання інвестицій у галузі, яке гостро потребують інвестиційних вкладень;
- отримання новітніх управлінських технологій;
- підвищення рівня кваліфікацій робітників;
- підвищення якості та конкурентоспроможності продукції;
- розвиток експортно-орієнтованого сектору економіки України;

Розподіл прямих іноземних інвестицій за галузями економіки України ні до 2000 р., ні в 2001 р. не відповідав вимогам формування високотехнічного експортно-орієнтованого сектору. Основні потоки іноземних інвестицій були спрямовані не у наукомісткі галузі, а у внутрішню торгівлю та харчову промисловість (приблизно по 20%) тобто в галузі, які працюють на внутрішній ринок. В машинобудування та металообробку було спрямовано 9%, у роз-

виток фінансово-кредитної сфери — більше 6%, у інші галузі — менше, ніж по 6% загального обсягу прямих іноземних інвестицій.

На сьогодні не отримано значного соціально-економічного досвіду від діяльності СП і в інших напрямках. Шляхом створення спільних підприємств передбачалося отримати доступ до новітньої техніки, технології та менеджменту. Проте, обсяги новітніх знань досить скромні та істотно не впливають на рівень технологічного розвитку країни. Реалізуючи свою продукцію за кордоном спільні підприємства поки що не прагнуть отриманий прибуток інвестувати в економіку України (в цю чи інші галузі), а залишають його на рахунках в іноземних банках.

### *Міжнародна науково-технічна та виробнича кооперація*

Економіка України на початок ХХІ ст. вимагає докорінної технологічної і технічної модернізації промисловості та переорієнтації на вищі світові стандарти з метою забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції. Для цього необхідно максимально ефективно використання як науково-технічного потенціалу країни, так і можливостей міжнародної науково-технічної та виробничої кооперації, міжнародного обміну науково-технічними знаннями.

Якщо за кількісними показниками забезпеченості спеціалістами з вищою та середньою технічною освітою Україна знаходиться в перших рядах цивілізованих країн, то за іншими, якісними складовими — рівень фінансування наукових досліджень, їх матеріально-технічна база, організація системи впровадження результатів науково-дослідних розробок у виробництво — помітно відстає. Розвинені країни витрачають на фінансування наукових та науково-дослідних робіт біля 3% ВВП, в Україні в 2000 р. ця сума склала 1% ВВП.

Розвиток міжнародної науково-технічної кооперації можливий у таких формах:

- використання науково-технічних коопераційних зв'язків за модернізації та будівництві підприємств матеріального та нематеріального виробництва;
- обмін технологіями, ліцензіями, конструкторськими та проектними матеріалами, сприяння їх використанню;
- співробітництво у збиранні, обробці та використанні науково-технічної та економічної інформації, створення спільних баз даних.



Для розвитку науково-технічної та науково-виробничої сфери в Україні необхідне прийняття Державної програми розвитку, яка б передбачала як один з напрямків міжнародне співробітництво в галузі науки, освіти й новітніх технологій, що забезпечувалося б відповідною системою угод. Це дасть можливість узгоджувати і концентрувати науково-технічний та інтелектуальний потенціал України на тих напрямках науково-технічного прогресу, де країна має конкурентні переваги. В межах цієї програми можна визначити на кожному з великих наукових напрямків головну науково-дослідну організацію, яка б спрямовувала і координувала дослідження.

В межах програми має бути відпрацьована система замовлень науково-дослідним інститутам на розробку новітніх технологій, високоефективних матеріалів, машин та устаткування, приладів, предметів споживання з відповідним фінансуванням, включаючи забезпечення замовлень з-за кордону (з країн СНД, Східної Європи, Близького Сходу). Спільні науково-виробничі проекти можливі у галузях машинобудування, електротехнічній, нафтогазовій, лісопереробній, космічній, сільськогосподарській та ін.

Починаючи з другої половини ХХ ст. спостерігається справжній прорив у академічній сфері відносин між Україною і розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, Заходу і Сходу. Десятки вузів, навчальних центрів, бізнес-шкіл, коледжів, училищ налагодили плідне співробітництво в навчальній, організаційно-методичній, науковій, фінансовій сферах з університетами і коледжами Канади, США, Німеччини, Франції, Швейцарії, Англії, Австралії, Японії, Китаю та ін. Із-за кордону в Україну по лінії міжвузівських зв'язків приїжджають вчені для проведення лекцій, консультацій, відбувається обмін стажистами, аспірантами, студентами. Практикуються й інші форми науково-співробітництва — проведення міжнародних конференцій, симпозіумів, круглих столів; підготовка інтернаціональними колективами авторів підручників, монографій, проектів тощо.

Не менш важливу роль у розвитку економіки України відіграє міжнародна виробнича кооперація, яка останнім часом набула стрімкого розвитку. Міжнародна практика свідчить, що операційні угоди доцільні й економічно обґрунтовані у випадках, коли:

*по-перше*. в країні відсутня сировина, чи інші матеріали, необхідні для виробництва даної продукції;

*по-друге*, якщо у структурі готової продукції частка зарубіжних поставок перевищує 50%;

*по-третє*, якщо за технічними та експлуатаційними якостями вироби, що ввозяться за коопераційними поставками, кращі, ніж національні аналоги.

Виходячи з реального стану традиційних коопераційних зв'язків у межах республік СНД, обсяги яких зберігаються на рівні 20% міжреспубліканського обороту (цей показник у країнах ЄС дещо менший — 18%), слід і в майбутньому розвивати міжфірмові коопераційні зв'язки в тих галузях, де рівень інтеграції найвищий: машинобудування (енергетичне, хімічне, важке, електронне), авіа-, авто- та суднобудування, радіотехнічна та мікроелектронна промисловість. Більшість галузей машинобудування України на 50% залежать від коопераційних поставок з інших республік.

Виробничо-технічна кооперація може здійснюватися у трьох формах. *Перша* — на ґрунті вже існуючої спеціалізації (предметної, подетальної, технологічної), зберігши взаємні зобов'язання, закріплені у контрактній формі на відповідний період. *Друга* — на базі єдиного технологічного циклу, коли підприємства різних країн є нерозривними ланками технологічного ланцюжка. Тут підприємства можуть бути трансформовані у трансдержавні організаційно-господарські структури за типом ТНК, зв'язки між якими здійснюються у вигляді внутрішньокорпораційних поставок. *Третя* — спільні розробка, фінансування та реалізація наукових та виробничих програм із створенням спільних підприємств у різних галузях.

Що стосується коопераційного співробітництва України з розвиненими країнами, то його масштаби незначні. Таке становище зумовлено невідпрацьованістю правових, організаційно-економічних та валютно-фінансових аспектів співробітництва, а головне — відсутністю зацікавленості західних підприємців щодо контактів з Україною.

Важлива роль у системі сучасних міжнародних економічних відносин належить технологічному обміну. Він охоплює продаж ліцензій на різні види промислової власності, ноу-хау, надання інженерно-консультаційних послуг та ін. Використання прогресивних зарубіжних технологій — це ефективний спосіб у короткі строки здійснити оновлення виробничих фондів, підняти їх технічний рівень.

### *Запитання та завдання для обговорення:*

1. Що стало причиною завершення процесу формування світового господарства саме на межі XIX–XX ст.? Які етапи пройшло світове господарство у своєму розвитку?
2. В чому проявляється інтернаціоналізація господарського життя в сучасних умовах?
3. Які основні тенденції зміни товарної та географічної структури світового товарообігу?
4. Що є основними причинами та формами вивозу капіталу?
5. В чому виявляються основні тенденції вивозу капіталу та прямих інвестицій в сучасних умовах?
6. Які основні причини міжнародної міграції робочої сили?
7. У чому полягають соціально-економічні наслідки міжнародної міграції робочої сили?
8. Які основні переваги та недоліки різних способів організації світової валютної системи?
9. Чим викликана необхідність інтеграції економіки України у світове господарство?
10. В чому проявляються особливості створення зовнішньоекономічного сектору в трансформаційних економіках?
11. Які міжнародні умови формування зовнішньоекономічного сектору в Україні?
12. В чому проявляється природні порівняльні переваги України?
13. Які економічні проблеми отримала у спадок Україна від СРСР?
14. З яких факторів слід виходити, аналізуючи набуті порівняльні переваги України?
15. У чому суть механізму зовнішньоекономічних зв'язків та зовнішньоекономічної політики України?
16. Проаналізуйте основні форми зовнішньоекономічних відносин України.

## Глава 16. ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ

### § 1. ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ, СУТНІСТЬ І КЛАСИФІКАЦІЯ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ

#### *Глобалізація світової економіки*

Економічний, соціально-політичний, культурний розвиток людства в останній чверті ХХ ст. відбувається під знаком глобалізації. Зростають міжнародна торгівля та інвестиції, небачених досі масштабів досягла диверсифікація світових фінансових ринків і ринків робочої сили, відчутно зросла роль ТНК у світогосподарських процесах, загострилася глобальна конкуренція, з'явилися системи глобального менеджменту.

*Глобалізація світової економіки* — це складна, багатоаспектна проблема, за якою приховується безліч явищ та процесів, що відбуваються одночасно, а також проблем, котрі торкаються усього людства, і які прийнято називати глобальними проблемами сучасності. Семантично це поняття пов'язане з англійським словом “globe”, що означає “земна куля”.

В умовах інтернаціоналізації виробництва економічний і соціальний прогрес все більшою мірою залежить від глобальних проблем. Виникнення цих проблем — очевидний прояв глобалізації світового господарства, що проходить у конфліктній, проблемній, суперечливій формі. На рубежі ХХІ ст. вони набувають життєвого значення для долі цивілізації.

*Глобальні проблеми* — це везагальні проблеми, що відзначаються загальнопланетарним за своїми масштабами і значенням характером, пов'язані з життєвими інтересами народів усіх країн, становлять загрозу життю для всього людства і можуть бути вирішені спільними діями всіх країн світу.

Серед глобальних проблем найчастіше фігурують проблеми миру та роззброєння, екологічна, демографічна, енергетична, сировинна, продовольча проблеми, подолання бідності та відсталості. Із розвитком людської цивілізації можуть виникати і вже виникають нові глобальні проблеми. Так, до групи глобальних стали відносити проблему освоєння та використання ресурсів

Світового океану, освоєння та використання космосу. Дослідження цих проблем дозволяє помітити, що вони тісно взаємопов'язані, зокрема, енергетична та сировинна проблеми співвідносяться з екологічною, екологічна з демографічною, демографічна з продовольчою і т. д. Тому їх аналіз, пошук шляхів вирішення являє собою складне завдання.

Зміни, що відбулись у 1970–1980–ті і особливо в 90–ті рр., дозволяють говорити про зміну пріоритетів у глобальних проблемах. Якщо в 1960–1970–х рр. головною вважалась проблема запобігання світової ядерної війни, то нині на перше місце одні спеціалісти висувають екологічну проблему, другі — демографічну, а треті — проблему бідності та відсталості. Проте всі ці проблеми можна назвати пріоритетними, оскільки глобальні проблеми безпосередньо пов'язані з виживанням людства, хоча вони і породжені різними факторами, а отже, є об'єктами дослідження ряду наук: світової економіки, соціології, права, біології, географії, екології, океанології та ін. Нині почала розвиватись глобалістика, яка пропонує вивчення зазначених проблем у трьох послідовних рівнях — глобальному, регіональному, національному.

*Глобалістика — це самостійна галузь знань про найзагальніші, планетарні проблеми сучасного і майбутнього розвитку людської цивілізації.*

Глобальні проблеми мають яскраво виражений економічний аспект. Вони впливають на структуру відтворення, на динаміку економічних процесів, на пошуки ефективних форм і методів управління. Успішне вивчення глобальних проблем можливе лише в межах аналізу всієї системи світового господарства.

Незважаючи на всю різноманітність глобальні проблеми мають загальну специфіку, що виділяє їх на фоні інших проблем світової економіки. Специфіка глобальних проблем полягає в наявності ряду спільних рис:

- 1) кожна з проблем і всі разом принципово важливі для майбутнього людства. Затримка з їх вирішенням являє собою смертельну загрозу цивілізації або деградацію умов життя і виробничої діяльності на Землі;
- 2) у них проявляється поглиблення і ускладнення світогосподарських зв'язків та інтернаціоналізація інших суспільних процесів на Землі;
- 3) їх розв'язання можливе лише за умови об'єднання зусиль усіх держав і народів. Знайти рішення глобальних проблем — зна-

чить забезпечити умови виживання всіх народів і подальший розвиток цивілізації.

### *Класифікація глобальних проблем*

За походженням, характером і способом вирішення глобальні проблеми класифікуються на такі три групи.

*До першої групи належать проблеми, які виникають у сфері взаємодії природи і суспільства (надійне забезпечення людства сировиною, енергією, продовольством тощо, збереження природного навколишнього середовища, освоєння ресурсів Світового океану, оволодіння космічним простором). Друга група — це проблеми соціально-економічних і воєнно-політичних відносин, а саме: відносини між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються; відносини між розвинутими країнами і постсоціалістичними країнами та державами різних соціально-економічних устроїв, подолання економічної відсталості багатьох країн, проблеми роззброєння і збереження миру, локальні, регіональні та міжнародні кризи. Третя група охоплює проблеми, пов'язані з розвитком людини, забезпеченням її майбутнього, зростанням народонаселення, боротьбою із зuboжінням, голодом, хворобами, наркоманією тощо.*

*Глобальні проблеми відрізняються загальнопланетарним характером, пов'язані з життєвими інтересами народів усіх країн незалежно від їх соціального ладу, рівня економічної зрілості, географічного положення і можуть бути вирішені шляхом взаємодії всіх держав.*

Їх невирішеність породжує загрозу для майбутнього всіх людей. Наприклад, науково-технічна революція призвела до небаченого розвитку засобів розрухи і військової справи. Людина виявилась здатною знищити все живе на планеті. Накопичених арсеналів, як вважають учені, достатньо для того, щоб знищити 58 млрд. осіб, або в 9,7 разів більше ніж живе людей на землі.

## § 2. ГЛОБАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ І ШЛЯХИ ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЛЮДСТВОМ

### *Небезпека глобальних проблем*

Загострення загальних для всього суспільства глобальних проблем посилює необхідність узгоджених дій з їх розв'язання, спільної розробки оптимальних варіантів розвитку. Світова

У багатьох розвинутих країнах, а особливо в колишніх радянських республіках, активно триває процес конверсії воєнного виробництва, на яку покладались великі надії у зв'язку з вивільненням значної кількості виробничих потужностей і робочої сили. Проте в дійсності конверсія виявилась справою досить дорогою як в економічному аспекті (переоснащення складного і специфічного обладнання), так і в соціальному (масове скорочення працівників оборонних галузей і чисельності збройних сил). За оцінками експертів, початкові витрати на конверсію перевищують витрати на гонку озброєнь. За цих умов вихід може бути лише один: народи всіх країн спільно і організовано мають здійснити ядерне роззброєння, суттєво зменшити військові витрати, подолати міжнаціональні та внутрішньо-національні воєнні конфлікти.

Складний комплекс проблем виникає на стику взаємовідносин суспільства, людини, природи. Глобальні проблеми суттєво впливають на структуру і механізм суспільного відтворення і формують якісно новий еколого-економічний тип відтворення; впливають на біологічні і соціальні аспекти відтворення не тільки робочої сили, але й людської популяції взагалі.

Однією з таких проблем є ліквідація зубожіння, голоду, хвороб, безробіття і неграмотності, які охоплюють великі зони сучасного світу. Зараз у світі більше голодуючих, ніж будь-коли в історії людства.. Бідність і відсталість характерні перш за все для країн, що розвиваються, де проживає майже 2/3 населення планети. Тому дану глобальну проблему часто називають *проблемою подолання відсталості країн, що розвиваються*.

Сьогодні у найбідніших країнах близько 1,2 млрд осіб живуть нижче порога зубожіння, понад 1 млрд неграмотних, понад 1,5 млрд позбавлені елементарної медичної допомоги, кожна третя дитина до 5 років голодує. Відсталість слаборозвинутих країн ускладнюється демографічною проблемою, яка полягає в несприятливих для економічного розвитку динаміці населення та зрушення у його віковій структурі. Особливої гостроти демографічній проблемі надає той факт, що понад 80% приросту світового населення припадає на країни, що розвиваються. Ареною демографічного вибуху нині є країни Південної Африки, Близького та Середнього Сходу, меншою мірою Південної Азії. Населення країн, що розвиваються, збільшилось за 1990–ті рр. на 16%, у той час як чисельність жителів розвинутих країн лише на 5%, а в постсоціалістичних країнах залишилась на попередньому рівні.

Величезні масштаби зубожіння та відсталості викликають сумніви в тому, чи можливо взагалі говорити про нормальний розвиток і прогрес людського суспільства, коли переважна частина жителів планети опинилася за межею пристойного існування.

Проблема рідкості ресурсів і зон зубожіння набирають загальносвітового характеру. Для її вирішення потрібна така система заходів:

- динамічний розвиток слаборозвинутих країн у соціально-економічній і науково-технічній сферах;
- новий світовий порядок, який гарантуватиме реальну допомогу відсталим країнам у вирішенні їх проблем.

До глобальних проблем слід віднести багато *проблем охорони здоров'я*. Вони зачіпають інтереси кожної людини і всього людства, впливають на долю нинішнього і майбутнього поколінь. Становлення і розвиток системи світового господарства, на жаль, сприяє розповсюдженню страшних епідемій (у масштабі окремої країни) і пандемій (у світовому масштабі). Боротьба проти них на національному рівні виявляється малоефективною. Потрібні узгоджені міжнародні дії щодо охорони здоров'я населення.

Учені вважають, що в рішенні глобальних проблем основним критерієм має слугувати стан здоров'я людини, всього населення землі. Тому охорона здоров'я виступає функцією критерію оцінки гуманістичності глобальних проблем сучасності.

Екологія характеризує взаємовідносини суспільства з природою, посилення людського впливу на навколишній світ.

На рубежі ХХІ ст. загострюється *екологічна проблема*. Вона зачіпає основи існування людської цивілізації; забруднення навколишнього середовища сьогодні досягло загрозливих масштабів. Характеризуючи загальний стан навколишнього середовища, учені різних країн, як правило, використовують такі визначення, як "деградація глобальної екологічної системи", "руйнування природних систем життєзабезпечення" і т. п. Багато з них заявляє про наростаючу глобальну екологічну кризу, яка в окремих регіонах уже набула досить відчутних форм.

Екологічна криза характеризується невідповідністю розвитку продуктивних сил, суспільних форм їх розвитку і біологічних можливостей біосфери. Вона проявляється в напруженні стосунків між людиною і природою, результатом чого є порушення навколишнього середовища, забруднення і отруєння його відходами, загроза існування людини.



Про масштаби екологічної кризи свідчать такі приклади. *Перше*, це інтенсивне знищення лісів та виснаження земельних ресурсів. Щорічно на планеті знищується понад 20 тис. км<sup>2</sup> лісів. Особливо загрозливе становище склалося в зоні тропічних лісів, де, за даними ФАО — продовольчої і сільськогосподарської організації ООН, у середині 1980-х рр. щорічно знищувалося 11 млн га лісів, а в середині 1990-х рр. — приблизно 17 млн га, насамперед, у таких країнах, як Бразилія, Філіппіни, Індонезія, Таїланд. У результаті за останні десятиріччя площа тропічних лісів зменшилась на 20–30%. Якщо дана ситуація не зміниться, то через півстоліття можлива їх остаточна загибель. До того ж тропічні ліси знищуються зі швидкістю, яка в 15 разів перевищує їх природне відновлення. А саме ці ліси називають “легенями планети”, оскільки вони забезпечують основні надходження кисню в атмосферу, в них зосереджено більше половини всіх видів флори та фауни земної кулі.

Деградація земельних ресурсів відбувається під впливом надмірного скотарства, водяної та вітрової ерозії, забруднення хімічними відходами, будівельних робіт та інших факторів. У результаті щорічно зі світового сільськогосподарського обороту вилучається близько 7 млн га родючих земель, які поступово перетворюються у пустище. За підрахунками американських учених, тільки орні землі нашої планети щорічно втрачають 24 млрд т родючого шару, що рівноцінно знищенню всього пшеничного поясу на південному сході Австралії.

*По-друге*, катастрофічне забруднення світової екологічної системи відходами виробничої та невиробничої діяльності людини. Усі відходи поділяються на тверді, рідкі та газоподібні. В структурі твердих відходів переважають промислові та гірничопромислові відходи. У цілому на душу населення вони особливо великі в США, Японії та Росії. За показником на душу населення твердих побутових відходів лідирують США, де на кожного мешканця на рік припадає 500–600 кг сміття.

Рідкими відходами забруднюється перш за все гідросфера, до того ж основними забруднювачами є стічні води та нафта. Загальний обсяг стічних вод на початку 1990-х рр. досяг 1800 км<sup>3</sup>. Нафтове забруднення негативно позначається насамперед на стані морського та повітряного середовища. За деякими оцінками, щорічно у світовий океан потрапляє близько 3,5 млн т нафти та нафтопродуктів. Нині деградація водного середовища набула глобального характеру. Приблизно 1,3 млрд осіб користуються в

побуті тільки забрудненою водою, що є причиною багатьох епідемічних захворювань.

Головними забруднювачами атмосфери, як правило, вважають діоксид сірки, окисень азоту, оксид вуглеводу. Щорічно в атмосферу землі викидається близько 60 млн т твердих частин, які сприяють утворенню смогу і понижують її прозорість. За деякими підрахунками, тільки в 1980–1990 рр. світовий обсяг викидів вуглеводу виріс у 4 рази, досягнувши 6 млрд т, або 22 млрд т вуглекислого газу. Основну відповідальність за це несуть промислово розвинені країни Північної півкулі, на які припадає більша частина таких викидів (США — 25%; країни-члени ЄС — 14%; країни-члени СНД — 13%; Японія — 5%).

Одним з головних наслідків екологічної кризи є скорочення генофонду планети, зменшення біологічної різноманітності, яка оцінюється в 10–20 млн видів. Учені вважають, що в разі збереження існуючих тенденцій у 1980–2000 рр. можливе зникнення 1/5 всіх видів рослин і тварин, що населяють нашу планету.

Оскільки процеси забруднення набули глобального характеру в 1960–1970-х рр., на початку 70-х рр. ХХ ст. виник екологізм як громадський рух. Екологізм — течія неоднорідна. Його представників можна поділити на чотири групи:

- 1) “противники культури”, яких називають мрійниками. Вони закликають до відмови від урбанізації і повернення до сільського життя;
- 2) “енвайронменталісти” — це переважно професійні екологи. Вони концентрують увагу на проблемах забруднення навколишнього середовища і погіршення якості життя в промислових містах; вважають можливим повне вирішення цих проблем за відповідних капіталовкладень, на базі науки і техніки, шляхом консервації природи у формі національних парків і заповідників. Зауважимо, що нині у великих містах сконцентровано 40% усього населення, і цей процес нарощується. Так, у Мехіко проживає близько 30 млн, Буенос-Айресі — 26 млн, Шанхаї — 23 млн чоловік. Це до крайніх меж загострює екологічну проблему;
- 3) “екопрогресисти”, які впевнені, що впровадження так званих м’яких — енерго- і матеріалозберігаючих, не забруднюючих технологій має зберегти природні ресурси;
- 4) прихильники “соціального руху”. Вони намагаються виявити зв’язки між “суспільством споживання” і екологічною дегра-

дацією біосфери. Екологів даного напрямку називають також “антипродуктивістами”, оскільки вони вважають, що всі суперечності розвитку країн мають одну причину — “продуктивізм”.

Незважаючи на різні підходи щодо захисту навколишнього середовища, учені-екологи, економісти єдині в тому, що захист природи потребує значних витрат — до 3–5% ВВП, тобто не менше 150 млрд дол. щорічно. Країни з розвинутою економікою в середньому витрачають до 1,7% свого ВВП на екологічні потреби, але цього мало, тому що величина збитків, які завдаються природному середовищу щорічно, оцінюється приблизно в 6% ВВП.

Як і раніше, гостро стоїть *проблема забезпечення людства сировиною та енергією*. Як передбачав на початку ХХ ст. академік В. І. Вернадський, антропогенні фактори (викликані діяльністю людини) призвели до виникнення економічних меж зростання. Економічний розвиток більше не може базуватися на зростаючих обсягах використання сировини і енергії. Це веде до надвеликого навантаження на природні ресурси, що обмежені.

По суті глобальна енергосировинна проблема являє собою дві досить близькі за характером походження проблеми — енергетичну та сировинну. До того ж проблема забезпечення енергією є значною мірою похідною від проблеми сировинної, оскільки практично більша частина використовуваних нині способів отримання енергії по суті є переробкою специфічної енергетичної сировини.

Розрахунки спеціалістів Міжнародного енергетичного агентства (МЕА) показують, що запаси енергоресурсів становлять: вугілля — на 340 років, нафти — на 30, газу — на 50 років. Не слід, звісно, зводити всі запаси енергії до цих джерел. У найближчій перспективі з'являться нові джерела енергії: термоядерна енергія, енергія плазми. Проте все це лише потенційні джерела, а сьогодні енергоресурси беруться з традиційних розвіданих запасів.

Суттєвим напрямком вирішення енергетичної і сировинної проблеми є їх *економія*.

Глобальний характер проблеми економії матеріальних ресурсів потребує реалізації різноманітних заходів як у національному, так і в міжнародному масштабах. Серед них варто виділити такі: обмін інформацією, науково-технічне співробітництво, розвиток обміну новими енерго- і матеріалозберігаючими технікою та технологіями.

Це сприяє певним позитивним зрушенням у використанні енергії і сировини. Так, у світовій економіці енергоспоживання

зросло на 5,1% на рік, енергоємність ВВП знизилась на 15%, а нафтоємність — на 29%.

Сировинні та енергетичні проблеми загострюються також за таких причин:

- 1) забезпечення національних господарств паливом і сировиною здійснюється в основному через їх експорт;
- 2) зовнішньоекономічні сировинні зв'язки постійно порушуються, що являє собою основну суперечність сировинної проблеми;
- 3) сировинна проблема проявляється в нестійкості пропонування і попиту, в існуванні періодів надлишку і дефіциту сировини, у стрибкоподібному коливанні світових цін;
- 4) існують суперечності між країнами щодо експорту/імпорту сировини.

Ці глобальні проблеми постачання сировини і палива є надто гострими для України, особливо щодо постачання нафти, газу, вугілля, деревини, кольорових металів тощо. З іншого боку, українське виробництво є надто енерго- і матеріалоємним. Так, на 1 дол. ВВП ми споживаємо електроенергії в 4 рази, а металу в 2 рази більше ніж у середньому в західноєвропейських країнах.

Останнім часом набула глобальності *проблема освоєння Світового океану і космосу*. Світовий океан займає 71% площі Землі. Відношення обсягу океанської пели (товщина води як середовище життя організмів) до обсягу тих шарів атмосфери, де можливе життя, становить 183 : 1. Рослини моря дають 70% річного виробництва кисню на нашій планеті. Проблема вивчення та освоєння Світового океану є комплексною, оскільки, по-перше, Світовий океан є одним з регуляторів умов життя на планеті; по-друге, він є "світовою фабрикою" погоди; по-третє, служить одним із джерел, що допомагають вирішити продовольчу проблему (риба, тварини, водорості); по-четверте, на дні океану зосереджені ще маловивчені запаси корисних копалин, які багаторазово перевищують за обсягом уже розвідані; по-п'яте, у самій океанічній воді розчинені практично всі відомі елементи таблиці Менделєєва; по-шосте, вагомим є транспортне значення світового океану (морське судноплавство забезпечує транспортними послугами переважну частину (до 4/5) світових зовнішньоекономічних зв'язків).

Воістину величезні запаси мінеральних ресурсів океану. Так; біологічні ресурси становлять 40% річної продукції рослин земної кулі. Проте вони теж не безмежні, їх треба використовувати грамотно, не порушуючи продуктивної сили океану. Хоча оке-

анічні ресурси використовуються лише частково, але екологічний баланс уже порушується:

- ◆ підірвано сировинну базу світового риболовства;
- ◆ підвищення частки вуглекислого газу в атмосфері, зменшення озонового шару, посилення ультрафіолетового випромінювання земної поверхні негативно впливають на морські організми;
- ◆ здійснюється забруднення Світового океану стічними водами, відходами промисловості, пестицидами і хімічними добривами, нафтою. Так, за оцінками експертів, у Світовий океан викидається до 20 млрд т шкідливих речовин.

Для розв'язання глобальних проблем Світового океану необхідно грамотно, культурно освоювати океан і в таких межах, щоб не привести до згубних наслідків ні для океану, ні для навколишнього середовища.

Особливу роль у подальшому розвитку продуктивних сил людства має освоєння космічного простору. Космонавтика визначає рівень науково-технічного розвитку країни. Водночас вона відкриває широкі можливості для вирішення таких завдань, які мають глобальне значення:

- 1) розвиток внутрішніх і міжнародних систем зв'язку;
- 2) довгострокове прогнозування погоди;
- 3) навігація морського і повітряного транспорту;
- 4) створення глобальної геофізичної інформаційної системи, яка допоможе розробити модель Землі;
- 5) розвиток і вдосконалення таких галузей, як машинобудування, електроніка, обчислювальна техніка, енергетика, нові види матеріалів тощо.

Разом з тим, проводяться дослідження, пов'язані з використанням космосу у військових цілях. У 1983 р. в США прийнято програму "Стратегічна оборонна ініціатива" (СОІ). Це може сприяти розповсюдженню зброї в космос, що є надто небезпечним для людства.

Серед проблем, що тільки народжуються, спеціалісти частіше називають *вивчення будови Землі, управління погодою і кліматом*. Особливу тривогу в останній час викликають зростаюча організована злочинність, міжнародний тероризм, наркоманія, порушення громадянських прав людини.

Ці нові проблеми ще не отримали офіційного статусу глобальних, але є надто серйозними і навіть небезпечними для розвитку людства.

### § 3. МІЖНАРОДНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО В РОЗВ'ЯЗАННІ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ ТА РОЗВИТКУ СВІТОГОСПОДАРСТВА

#### *Необхідність співробітництва в планетарному масштабі*

Глобальні проблеми — це нехаотичні явища і процеси: вони тісно взаємопов'язані. Для їх вирішення потрібні нові підходи і практичні заходи, які б виходили із цілісності світу, необхідності співробітництва в планетарному масштабі.

Між країнами світового співтовариства існують суперечності, що часто призводять до регіональних і міжрегіональних конфліктів із застосуванням зброї. У ХХІ ст. глобальні проблеми ставлять перед людством завдання, яке має доленосне значення: подолати політичні і воєнно-політичні суперечності і конфлікти заради успішного вирішення глобальних проблем. Треба будь-що зберегти мир на планеті. А це означає, що народи світу мають засвоїти нове політичне мислення.

*Нове політичне мислення знаменує усвідомлення важливості і негайного вирішення глобальних проблем, включаючи розробку системи ефективних міжнародних процедур і механізмів, здатних забезпечити збереження і розвиток людської цивілізації в цілому.*

Глобальні проблеми неможливо вирішити швидко на рівні окремих країн. Потрібен єдиний міжнародний механізм їх розв'язання і регулювання, визначення міжнародних правових та економічних норм. Великі надії у вирішенні глобальних проблем покладаються на ООН, МВФ, ВТО, регіональні і галузеві організації, котрі мають великий досвід координації міжнародних зусиль, використання ресурсів, регулювання міжнародних економічних зусиль.

Із глобальними проблемами людство може впоратися. Для цього воно вже має в розпорядженні достатні науково-технічні і матеріальні досягнення. Можна навести численні приклади успішних спроб щодо розв'язання, хоча б часткового, ряду глобальних проблем. Так, на міжнародному рівні приділяється велика увага екологічним проблемам. Міжнародна комісія з навколишнього середовища і розвитку розробляє програми покращання якості природного середовища та загального екологічного стану. Ця комісія і ряд інших міжнародних організацій визначають кри-

терії екологічної безпеки, розробляють короткострокові та довгострокові програми. У 2000 р. витрати на природоохоронні заходи зросли приблизно у 6 разів проти рівня витрат 1970 р.

Важливу роль в охороні навколишнього середовища відіграє регіональне співробітництво. Зокрема, у документах ЄС неодноразово підкреслювалась необхідність розвитку регіональної стратегії у цій сфері і раціонального використання природних ресурсів європейського регіону, який сьогодні є найбільш кризовим в екологічному плані. В ЄС навіть система оподаткування будується таким чином, щоб стимулювати збереження природного середовища.

У вирішенні демографічної проблеми значну роль відіграла п'ята Всесвітня конференція ООН з народонаселення, що відбулася у Каїрі у 1994 р., на якій було прийнято Програму дій щодо визначення політики народонаселення в усьому світі на період до 2015 р. Вона містить положення, що стосуються чисельності населення, його приросту та структури, міжнародної міграції, освіти, а також визначають шляхи співробітництва у розв'язанні демографічної проблеми. Одночасно було встановлено і суму коштів, необхідних для її реалізації, — близько 17 млрд дол.

### *Джерела подолання глобальних проблем*

Подолання проблеми зuboжіння і відсталості для більшості країн, що розвиваються, неможливе без міжнародного сприяння. Воно здійснюється перш за все по лінії так званої офіційної допомоги з боку розвинутих країн у формі надання фінансових ресурсів. Для найбільш бідніших країн, що є основними одержувачами цієї допомоги, вона становить близько 3% відносно їх ВВП, у тому числі для країн Тропічної Африки — навіть понад 5%, хоча в розрахунку на кожного мешканця цього регіону це становить всього 26 дол. на рік.

Другим джерелом для подолання відсталості можуть бути іноземні приватні інвестиції. За даними МВФ, у 1990-х рр. чистий приплив усіх фінансових ресурсів у країни, що розвиваються, становив щорічно від 114 до 229 млрд дол. Проте результативність цих фінансових потоків значною мірою залежить від розробки і реалізації в цих країнах ефективних національних стратегій розвитку, що спиралися б насамперед на внутрішні економічні ресурси. Під патронатом ряду міжнародних організацій — ЮНЕСКО, Міжнародної морської організації, Всесвітньої мете-

орологічної організації — здійснюється багато наукових програм з метою дослідження ресурсного потенціалу Світового океану, його впливу на погоду та клімат. Міжнародна організація з охорони та використання морського дна розробляє конкретні заходи, пов'язані зі спостереженням за діяльністю окремих країн щодо охорони світового океану, за обсягами виробництва, попитом і цінами на сировину, що добувається з нього.

Щоправда, використання нагромадженого потенціалу стримується гонкою озброєнь, яку здійснює ряд країн (США, Пакистан, КНР, Ірак та ін.), збереженням загрози ядерної війни. Роззброєння, подолання воєнних конфліктів будь-де відвернуло б загрозу знищення життя, розблокувало б доступ до цього потенціалу в інтересах підвищення рівня і якості життя людей в усіх країнах світу.

Питання позитивного вирішення глобальних проблем, пов'язаних із загальнолюдською діяльністю в тій чи іншій конкретній сфері, ґрунтується, головним чином, у *ресурсне забезпечення програм*, що розробляються міжнародними організаціями. За масштабністю і комплексністю завдань, які передбачається вирішити, на перше місце висуваються питання, з одного боку, щодо джерел таких ресурсів, можливості їх одержання та використання, а з іншого — організації екологічно безпечного розширеного відтворення суспільного виробництва в усіх країнах світу.

*Екологічно безпечне розширене відтворення світової економіки означає, що нарощування обсягів виробництва супроводжується прискореним розвитком технологій, які поступово поліпшуватимуть навколишнє середовище та якість життя людей на Землі.*

Слід зазначити, що національні програми охорони природного навколишнього середовища будуть ефективними лише тоді, коли відповідатимуть міжнародним вимогам. Зараз організатором і координатором цієї діяльності виступає Організація Об'єднаних Націй та її спеціалізовані організації, насамперед створена в 1972 р. у системі ООН Програма з навколишнього середовища (ЮНЕП). За її ініціативою було розроблено і прийнято *Декларацію з розвитку навколишнього середовища (1992 р.)* — своєрідну міжнародну екологічну конституцію. Нині ЮНЕП домагається прийняття міжнародної конвенції про збереження *глобальної біологічної різноманітності*.



### *Запитання та завдання для обговорення:*

1. Назвіть чинники, що породжують глобальні проблеми.
2. Розкрийте роль нового політичного і економічного мислення для упередження і вирішення глобальних проблем.
3. Розкрийте зміст концепції “роззброєння заради розвитку”.
4. Дайте визначення конверсії воєнного виробництва. Яке її значення для розв’язання глобальних проблем?
5. Окремі економісти вважають, що розвиток оборонних галузей позитивно впливає на розширення відтворення суспільного виробництва. Якою є ваша думка?
6. Чи здатна світова наука вирішити проблему забезпечення людства сировиною та енергією?
7. Яка роль загальнолюдських інтересів у розв’язанні глобальних проблем?
8. Чи здатне людство здійснити повне роззброєння у ХХІ ст.?

## КОРОТКИЙ СЛОВНИК ЕКОНОМІЧНИХ ТЕРМІНІВ

**Аграрні відносини** — економічні відносини, що складаються між суб'єктами в процесі виробництва, розподілу, обміну і використання сільськогосподарської продукції.

**Агропромислова інтеграція** — об'єктивний процес об'єднання спеціалізованого, пов'язаного спільним виробничим циклом сільськогосподарського і промислового виробництва, у єдину систему відтворення.

**Агропромисловий комплекс (АПК)** — сукупність економічних відносин між аграрним виробництвом і пов'язаними з ним галузями, з приводу виробництва і доведення до споживачів продукції, виготовленої із сільськогосподарської сировини.

**Акціонерне товариство** — основна організаційна форма капіталістичного підприємства, яке виникає і здійснює господарську діяльність на основі залучення (централізації) грошових коштів юридичних і фізичних осіб, шляхом випуску і продажу акцій.

**Акція** — цінний папір без установленого строку обігу, що засвідчує пайову (майнову) участь у статутному фонді акціонерного товариства, членство в ньому та право на участь в управлінні ним, дає право його власникові на одержання частини прибутку у вигляді дивіденду, а також на участь у розподілі майна при ліквідації акціонерного товариства.

**Безробіття** — соціально-економічна ситуація в суспільстві, за якої частина активних працездатних громадян не може знайти роботу, яку вони здатні виконувати, що обумовлено переважаням пропозиції праці над попитом на неї.

**Біржа** — загальноекономічна категорія, відображає сукупність економічних відносин постійно функціонуючого ринку, на якому концентрується інформація про той чи інший товар (попит і пропонування, якісні характеристики тощо), відбувається його купівля продаж за зразками, формуються ціни, а також здійснюється торгівля цінними паперами та іноземною валютою.

**Бухгалтерські витрати (собівартість продукції)** — виражені в грошовій формі поточні витрати фірми на виробництво і реалізацію продукції.

**Валовий внутрішній продукт (ВВП)** — сукупна величина продукту, виробленого всередині країни протягом певного року.

**Валовий дохід** — реалізований чистий продукт: різниця між виручкою від реалізації продукції і поточними матеріальними затратами та амортизаційними відрахуваннями; фонд оплати праці і чистий дохід підприємства.

**Валовий національний продукт (номінальний ВНП)** — економічний показник, який виражає сукупну вартість виготовлених кінцевих матеріальних, нематеріальних благ та наданих послуг. Включає вартість, спожитих населенням предметів споживання і послуг; державних закупок; капітальних вкладень; сальдо платіжного балансу.

**Валовий продукт підприємства** — маса вироблених матеріальних благ і послуг у грошовому виразі за певний період (місяць, квартал, рік і т.д.).

**Валовий суспільний продукт** — сума валової продукції всіх галузей матеріального виробництва.

**Валюта** — в економічному розумінні вживається для визначення типу грошової системи, яка діє в даній країні (золотий, паперовий), а також грошової одиниці даної країни.

**Вартість** — уречевлена в товарах праця; виражає відносини між товаровиробниками з приводу затрат їхньої праці на виробництво продуктів, котрими вони обмінюються як товарами.

**Вартість додаткова** — вартість, створена працівником понад вартості його робочої сили і безкоштовно привласнена власником засобів виробництва.

**Вартість мінова** — кількісна пропорція, в якій споживні вартості одного роду обмінюються на споживні вартості іншого роду.

**Вартість споживна** — корисність речі-товару, завдяки якій задовольняється та чи інша потреба людини.

**Вартість товару робоча сила** — сума вартості матеріальних і духовних благ, які необхідні для нормального відтворення робочої сили і робітника, як особистості і утримання його сім'ї.

**Величина вартості товару** — суспільно необхідні затрати праці на виробництво товару.

**Вексель** — цінний папір, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця сплатити після настання строку визначену суму грошей власнику векселя.

**Відтворення** — постійне відновлення, безперервне повторення процесу виробництва. Розрізняють просте відтворення, якщо об-

сяг виробництва не змінюється, й розширене відтворення, коли масштаби виробництва збільшуються. Розширене відтворення включає відтворення: сукупного суспільного продукту; робочої сили; виробничих відносин; природних ресурсів.

**Відтворення виробничих відносин** — охоплює відносини власності на засоби виробництва, становище соціальних груп, трудових колективів, окремих працівників, організаційно-економічні зв'язки.

**Відтворення природних ресурсів** — відновлення природних умов економічного зростання (родючості землі, лісових ресурсів, рибних запасів та ін.), збереження й поліпшення середовища проживання людини.

**Відтворення робочої сили** — безперервне відновлення та збереження працездатності працівників, зайнятих у народному господарстві, збільшення їх чисельності. У цьому процесі відбувається постійне відновлення і підвищення трудової кваліфікації людей, зростання їх загального і професійного рівня.

**Відтворення сукупного суспільного продукту** — відновлення всіх його частин за вартістю (фонду спожитих засобів виробництва, необхідного продукту, додаткового продукту) і за натуральною формою (засобів виробництва і предметів споживання).

**Відсоток** — частина чистого прибутку, створеного у виробництві і вираженого в грошах, що сплачується власникам облігацій за тимчасове користування позиченими коштами

**Вивіз капіталу** — експорт капіталу в інші країни як приватними корпораціями, так і державою у вигляді надання міжнародних кредитів (вивіз позичкового капіталу) або шляхом будівництва за кордоном власних підприємств, а також придбання акцій уже діючих підприємств (вивіз підприємницького капіталу).

**Виробнича інфраструктура** — комплекс галузей, які обслуговують основне виробництво і забезпечують ефективну економічну діяльність на кожному підприємстві і в народному господарстві в цілому.

**Виробниче споживання** — споживання засобів виробництва і робочої сили працівника при виготовленні суспільно-необхідного продукту.

**Витрати виробництва** — затрати фірм на виплату заробітної плати найманим працівникам, придбання сировини і матеріалів, палива та енергії, амортизацію основного капіталу тощо.

**Власність** — відносини, що виникають між людьми з приводу привласнення матеріальних і духовних благ. Включає такі групи

відносин: відносини з приводу привласнення умов виробництва і його результатів; відносини господарського використання майна; економічні форми реалізації відносин власності.

**Власність державна** — форма власності, за якої володарем засобів виробництва і його результатів виступає держава.

**Власність земельна** — форма відчуження-привласнення землі як предмета природи, що виражає економічні відносини між людьми з приводу її використання як необхідної умови будь-якої підприємницької діяльності і головного засобу виробництва у сільському і лісовому господарстві.

**Власність кооперативна** — колективна власність кооперативів, їхніх об'єднань, що виникають на основі добровільного усупільнення їх членами всіх або частини належних їм засобів виробництва, а також грошових внесків (паїв) з наступним її розвитком за рахунок внутрішніх нагромаджень.

**Власність приватна** — економічні відносини, за яких окремі особи відносяться до умов і результатів виробництва як до своїх.

**Власність суспільна** — система економічних відносин, що характеризується спільним привласненням засобів виробництва і створеного продукту.

**Гіперінфляція** — інфляція, за якої річний приріст цін вимірюється тисячами відсотків.

**Гранична корисність** — додаткова корисність або задоволення, одержане від споживання додаткової одиниці товару.

**Гроші** — загальний еквівалент, який виділився з ряду товарів у процесі розвитку мінової форми вартості і закріпився за золотом.

**Грошовий обіг** — безперервний рух грошей у сфері обігу та їх функціонування як засобу обігу й платежу.

**Державне регулювання економіки** — система типових заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, які здійснюють правомочні державні установи і суспільні організації з метою стабілізації і пристосування існуючої соціально-економічної системи до умов, що змінюються.

**Державний бюджет** — система грошових відносин, яка виникає між державою, з одного боку, і підприємствами, організаціями та населенням, з іншого, з метою формування та використання централізованого фонду грошових ресурсів для задоволення суспільних потреб.

**Державні видатки** — сукупність грошових відносин, які складаються в процесі розподілу і використання централізованих і децентралізованих фондів грошових ресурсів для фінансування основних витрат суспільства.

**Дефляція** — протилежний інфляції процес зменшення кількості паперових грошей в обігу шляхом здійснення комплексу заходів для оздоровлення економіки й фінансів, що вражаються в реформі податкової системи, скороченні обсягів кредитів тощо.

**Дивіденд** — частина прибутку акціонерного товариства, яка розподіляється серед акціонерів пропорційно їх вкладеному капіталу; дохід, що виплачується на акцію.

**Економікс** — термін, введений у науковий обіг А. Маршаллом у праці "Принципи економікс" (1890); назва економічної науки, яка, досліджує проблеми ефективного використання обмежених виробничих ресурсів або управління ними з метою досягнення максимального задоволення матеріальних потреб людини.

**Економічна категорія** — узагальнююче поняття, яке виражає істотні сторони економічних явищ і процесів, відбиває глибинні процеси економічного розвитку.

**Економічний закон** — стійкий, істотний, причинно-наслідковий зв'язок і взаємозалежність у явищах і процесах економічного життя.

**Еластичність попиту** — ступінь зміни попиту на певну продукцію під впливом зміни ціни на неї.

**Еластичність пропонування** — ступінь зміни пропонування на певну продукцію під впливом зміни ціни на неї.

**Емітент** — юридична або фізична особа, яка випускає цінні папери й зобов'язується повністю виконувати обов'язки, що випливають з умов їх випуску (дивіденд, відсоток).

**Загальні організаційно-економічні відносини** — сукупність форм і методів господарювання, що характерні для всіх галузей народного господарства, тобто для економіки в цілому.

**Зайнятість** — діяльність громадян, пов'язана із задоволенням особистих і суспільних потреб, що не суперечить законодавству і, як правило, приносить заробіток (трудовий дохід).

**Закон нагромадження** — закон, згідно з яким необхідність зростання життєвого рівня населення об'єктивно зумовлює зростання обсягу та якості національного багатства на основі нагромадження.

**Закон Оукена** — зростання рівня безробіття на 1 процентний пункт над природним рівнем викликає 2–2,5% втрати ВВП порівняно з потенційним.

**Закон спадної граничної корисності** — закон, згідно якому при збільшенні споживання певного товару його гранична корисність зменшується.

**Заробітна плата** — об'єктивно необхідний для відтворення робочої сили та ефективного функціонування виробництва обсяг вираженої в грошовій формі основної частини життєвих засобів, що відповідає досягнутому рівневі розвитку продуктивних сил і зростає пропорційно підвищенню ефективності праці трудящих. Це не доход, а витрата підприємства на відтворення трудових ресурсів на суспільно необхідному рівні.

**Заробітна плата номінальна** — сума грошей, яку працівник одержує за годину, день, місяць.

**Заробітна плата реальна** — сума товарів і послуг, які працівник може придбати на свою грошову заробітну плату.

**Засоби виробництва** — предмети і засоби праці.

**Земельна рента** — економічна форма реалізації права власності на землю (та її природні ресурси); частина прибутку, створеного в процесі підприємницької діяльності, яка виступає в формі плати за користування землею.

**Земельні відносини** — відносини, які складаються між суб'єктами підприємницької діяльності з приводу використання землі як основного засобу виробництва.

**Землеволодіння** — часткове привласнення конкретної ділянки землі окремою особою, групою осіб або державою.

**Землекористування** — фактичне використання даної ділянки землі окремою особою, кооперативом, громадською організацією, державою відповідно до найдоцільнішого використання її корисних властивостей.

**Змішана економіка** — економічна система, яка поєднує в собі різні форми власності, ринковий і державний механізми макро-економічного регулювання.

**Ізокванта** — крива, яка відображає всі можливі співвідношення факторів виробництва, використання яких забезпечує однаковий обсяг випуску продукції.

**Інвестиції** — сукупність витрат, що реалізуються у формі довгострокових вкладень капіталу в різні галузі та сфери економіки.

**Інвестування** — збільшення обсягу функціонуючого капіталу за рахунок нагромадження від прибутку та інших доходів.

**Інституціоналізм** — сучасний напрям економічної думки, який досліджує взаємозв'язок фундаментальних політичних, соціальних, юридичних правил; наголошує на необхідності соціального контролю над економікою; досліджує процеси трансформації капіталізму.

**Інтернаціоналізації господарського життя** — процес посилення взаємозв'язку і взаємозалежності між суб'єктами міжнародних економічних відносин та національними господарствами, або економіками різних країн.

**Інфляція** — процес переповнення каналів грошового обігу масою надлишкових грошей, що веде до їх знецінення та додаткового перерозподілу національного доходу й національного багатства на шкоду переважної більшості населення.

**Інфляція галопуюча** — загрозовано стрімке і некероване зростання цін, знецінення грошей, розпад економічних зв'язків, стагнація виробництва, масове зuboжіння населення.

**Інфляція повзуча** — інфляція, що проявляється в плавному зростанні цін, але не більше як 5% щорічно.

**Інфраструктура ринку** — система державних, приватних і громадянських інститутів (організацій і установ), технічних засобів, що обслуговують інтереси суб'єктів ринкових відносин, забезпечують їх ефективну взаємодію.

**Капітал основний** — частина промислового капіталу, яка зберігає свою натурально-речову форму протягом багатьох виробничих циклів, поступово зношується і частинами по мірі зносу переносить свою вартість на готову продукцію, повертається фірмі у грошовій формі частинами після реалізації виробленої продукції.

**Капітал оборотний** — частина промислового капіталу, яка повністю споживається протягом одного виробничого циклу, а значить, повністю переносить свою вартість на вироблену продукцію і повертається фірмі у грошовій формі після кожного кругообігу.

**Кейнсіанство** — економічне вчення, яке обґрунтовує державне регулювання економіки шляхом фіскальної, монетарної політики та інших активних заходів впливу на ринковий механізм.



**Кінцевий суспільний продукт** — вартість готової до споживання продукції (предметів споживання і засобів праці).

**Класична політична економія** — перша наукова концепція економічного лібералізму, яка досліджує ринкові економічні відносини (кінець XVII — др. половина XIX ст.).

**Командно — адміністративна (централізовано — планова) економіка** — економічна система заснована на суспільній (державній) власності, з централізованим державним регулюванням економічних процесів.

**Конвертованість** — гарантована здатність національної грошової одиниці обертатися. В економічному розумінні — свобода юридичної або фізичної особи брати участь у зовнішньоекономічній діяльності, право вільно купувати, продавати або обмінювати національну валюту на іноземну за існуючим курсом без обмежень чи прямого втручання держави.

**Конкуренція** — процес суперництва між товаровиробниками, постачальниками і покупцями товарів за найвигідніші умови їх виробництва та реалізації.

**Конкуренція досконала (чиста)** — умови ринку, на якому існує безліч покупців і продавців, однорідність продукції, що продається, ґрунтовне знання агентами господарської діяльності, її характеристик, вільний доступ фірми на ринок.

**Конкуренція монополістична** — умови ринку, які передбачають диференціацію продукту, пов'язану або з особливостями самого продукту (якість, марка, упаковка), або з місцезнаходженням продавців чи з особливими послугами, що супроводжують продаж товару.

**Конкуренція олігополістична** — умови ринку, на якому однорідну продукцію (або близькі субінститути) продають декілька (два-три) продавців.

**Контрольний пакет акцій** — певна кількість акцій, яка забезпечує більшість голосів на зборах акціонерів.

**Кон'юнктура** — сукупність ознак, що характеризують поточний стан економіки в певний період.

**Кооператив** — добровільне об'єднання громадян для спільного ведення господарської й іншої діяльності.

**Кредит** — система економічних відносин, спрямована на мобілізацію тимчасово вільні кошти і передачу їх на потреби розширеного відтворення.

**Курс акції** — ціна, за якою акція продається.

**Маржиналізм** — напрям економічної думки, заснований на дослідженні граничних економічних величин, як взаємопов'язаних явищ економічної системи на мікро- та макрорівнях.

**Масштаб цін** — маса золота, яка міститься в грошовій одиниці та її складових частинах.

**Межа виробничих можливостей** — максимально можливий обсяг виробництва конкретного товару або виду послуг при наявних ресурсах і знаннях, які має у своєму розпорядженні конкретна економіка, і визначених обсягах виробництва інших товарів і послуг.

**Меркантилізм** — економічне вчення і протекціоністська економічна політика західноєвропейських країн періоду первісного нагромадження капіталу (XV–XVII ст.). Меркантилісти зосереджують дослідження переважно у сфері обігу.

**Міжнародна економічна інтеграція** — об'єктивний, усвідомлений та направлений процес зближення, взаємоприспосовування та зрощення національних господарських систем, який має потенціал саморегулювання та розвитку, в основі якого лежить економічний інтерес самостійних господарських суб'єктів та міжнародний поділ праці

**Міжнародна кооперація** — процес формування стійких виробничих зв'язків між підприємствами різних країн, у результаті якого здійснюється спільна діяльність по створенню елементів готової продукції.

**Міжнародна міграція робочої сили** — переміщення працездатного населення за межі країн його походження, яке викликане причинами економічного характеру.

**Міжнародний поділ праці** — вищий ступінь розвитку суспільного територіального поділу праці між країнами, що спирається на стійку економічно вигідну спеціалізацію окремих держав і веде до взаємного обміну результатами господарської діяльності.

**Міжнародна спеціалізація виробництва** — форма міжнародного поділу праці, за якої відбувається концентрація певного виробництва в окремих країнах і регулярне забезпечення нею світового ринку.

**Монетаризм** — школа в сучасній економічній науці, заснована на вирішальній ролі грошової маси, яка знаходиться в обігу, в здійсненні політики стабілізації економіки, її функціонування і розвитку.

**Нагромадження** — використання частини національного доходу на збільшення основних і оборотних фондів, а також страхових запасів.

**Нагромадження виробниче** — розширене та якісне вдосконалення основних фондів сфери матеріального виробництва.

**Нагромадження невиробниче** — розширення, реконструкція, оновлення житлового фонду, лікарень, навчальних закладів, об'єктів культури, спорту, науки.

**Натуральне виробництво** — господарство, в якому продукти праці призначаються для задоволення власних потреб безпосередніх виробників життєвих благ, для внутрігосподарського споживання.

**Національне багатство** — вся сума матеріальних і духовних благ, що є в розпорядженні суспільства.

**Національний дохід** — новостворена вартість за рік.

**Невиробнича сфера** — держапарат, апарат управління громадських рухів, армія, міліція.

**Неолібералізм** — економічна концепція державного регулювання господарських процесів, заснована на підтримці природного ринкового механізму; альтернативна кейнсіанській концепції.

**Номинальний ВВП** — ВВП, обчислений у поточних цінах.

**Норма безробіття** — частка робочої сили, що є безробітною.

**Норма додаткової вартості** — ступінь експлуатації, відношення маси додаткової вартості до величини змінного капіталу.

**Норма нагромадження** — відношення коштів, що спрямовуються на нагромадження, до всього додаткового продукту.

**Норма прибутку** — відношення прибутку до вкладеного капіталу, виражене у відсотках.

**Облігація** — цінний папір, що засвідчує внесення її власником грошових коштів і підтверджує зобов'язання відшкодувати йому номінальну вартість цього цінного паперу в передбачений строк, з виплатою фіксованого щорічного відсотка.

**Оборот капіталу** — процес постійного відновлення руху капіталу, в результаті якого вся величина авансованих грошових коштів повністю повертається до своєї вихідної форми.

**Опціон** — привілей, який купують, сплативши певну суму грошей, на отримання товару по заздалегідь встановленій ціні протягом певного строку.

**Основне виробництво** — галузі матеріального виробництва, де безпосередньо виготовляються предмети споживання і засоби виробництва.

**Ощадний сертифікат банку** — цінний папір, письмове свідоцтво банку про депонування грошових коштів, яке засвідчує право вкладника на одержання після закінчення встановленого строку депозиту й відсотків по ньому.

**Паритет валютний** — ринкове співвідношення між валютами різних країн, яке відповідає металевому вмісту їх грошових одиниць.

**Підприємець** — суб'єкт пошуку і реалізації нових можливостей у генеруванні освоєнні новаторських ідей, розробці якісних продуктів і технологій, здійсненні нововведень і опануванні перспективними факторами розвитку, знаходженні нових способів обслуговування споживачів, пошуку нових сфер прикладання капіталу.

**Підприємництво** — самостійна ініціатива, систематична, на власний ризик діяльність щодо виробництва продукції, використання послуг та заняття торгівлі з метою одержання прибутку.

**Попит** — потреба, забезпечена грошима.

**Праця** — цілеспрямована, свідомо діяльність людини, спрямована на створення необхідних для задоволення особистих і суспільних потреб матеріальних і духовних благ, а також інша діяльність, обумовлена суспільними потребами.

**Праця приватна** — праця відособленого і незалежного товаровиробника, внаслідок чого його конкретна праця виступає як безпосередньо приватна.

**Праця суспільна** — прихована відособлена праця товаровиробників у сфері виробництва, яка виявляється лише на ринку, де товари обмінюються, тобто коли конкретні види праці зводяться до абстрактної.

**Прибуток бухгалтерський** — різниця між виручкою фірми від реалізації продукції і грошовими (реально оплаченими) затратами фірми на її виробництво і реалізацію.

**Прибуток економічний** — надлишок валового доходу над економічними витратами, тобто над всіма здійсненими і можливими але упущеними затратами.

**Природний рівень безробіття** — рівень безробіття, за якого фактори, що підвищують і знижують заробітну плату і ціни, перебувають у рівновазі.

**Платіжний баланс** — співвідношення між платежами держави за кордоном і валютними надходженнями з-за кордону за певний проміжок часу; він має активне сальдо, якщо валютні надходження перевищують платежі за кордоном, і зводиться з дефіцитом, якщо платежі за кордоном перевищують валютні надходження з-за кордону.

**Продукт додатковий** — надлишок над необхідним продуктом.

**Продукт необхідний** — частина чистого продукту, що необхідна для належного відтворення робочої сили трудящих, зайнятих продуктивною працею. На його основі формується фонд особистого споживання, або так званий фонд життєвих засобів.

**Приватизація** — процес придбання у власність громадян усіх або частини акцій (паїв) акціонерних товариств, інших господарських товариств, а також підприємств, заснованих на державній або колективній власності.

**Продуктивність праці** — затрати конкретної праці на одиницю виготовленого продукту; результативність, ефективність праці.

**Продуктивні сили** — засоби виробництва і трудові ресурси, що їх використовують у виробництві.

**Пропонування** — сукупність товарів, які представлені на ринку.

**Реальний ВВП** — ВВП, обчислений у постійних цінах.

**Рентні відносини** — відносини між суб'єктами з приводу створення, розподілу і привласнення надлишкового над середнім прибутку.

**Ринкова економіка** — економіка, яка характеризується приватною формою власності на економічні ресурси й використанням ринкового механізму для регулювання економіки.

**Ринковий механізм** — механізм взаємозв'язку та взаємодії основних елементів ринку: попиту, пропонування й ціни.

**Ринок** — спосіб організації економічного життя, сфера товарного обігу, місце де здійснюється купівля — продаж; сукупність економічних відносин у сфері обміну між усіма виробниками і споживачами, покупцями і продавцями даного товару.

**Ринок вільний** — ринок з великою кількістю виробників однорідної продукції, необмеженою інформацією стосовно продуцентів, споживачів, посередників, якості продукції. Ціни тут встановлюються під впливом попиту і пропонування.

**Ринок монополізований** — ринок, на якому діє незначна кількість виробників певного товару, застосовується його диференці-

ація, існує дефіцит необхідної інформації, ускладнений доступ до ресурсів.

**Ринок регульований** — ринок, який контролюється і регулюється державою за допомогою спеціальних заходів.

**Робоча сила** — здатність людини до праці, або сукупність її фізичних і розумових здібностей, що використовуються в процесі створення матеріальних і духовних благ.

**Роздержавлення** — поняття, яке відображає процес трансформації економіки через ліквідацію диктату централізованого планування та розподілу; економічного відмежування підприємств від держави; процес підприємництва, самостійного ведення господарства та власного фінансового забезпечення; демонополізація виробництва та розвиток конкуренції; збільшення кількості суб'єктів господарювання.

**Світове (всесвітнє) господарство** — сукупність національних економік у сфері продуктивних сил і виробничих відносин (міжнародних економічних відносин), які виходять за територіальні межі окремих країн.

**Світовий товарний ринок** — система обміну товарами і послугами між країнами. Він виступає у вигляді світового експорту та світового імпорту.

**Селянське (фермерське) господарство** — відособлений виробник, який здійснює підприємницьку діяльність на власній або на власній і орендованій ділянці землі, має у власності інші необхідні засоби виробництва, самостійно визначає виробничу програму, реалізує продукцію на основі договірних цін.

**Соціальна інфраструктура** — нематеріальне виробництво, де створюються нематеріальні форми багатства.

**Соціальні фонди держави** — фонди спільного задоволення потреб (освіта, охорона здоров'я тощо) і фонди для непрацездатних.

**Споживчий кошик** — набір товарів і послуг, розрахований за нормами і нормативами споживання і забезпеченості людини першочерговими життєвими засобами.

**Структурне безробіття** — безробіття, обумовлене невідповідністю структури пропонування праці структурі попиту.

**Тарифно-кваліфікаційний довідник** — інструмент тарифної системи, що містить характеристику робіт по їх складності та вимогам для одержання відповідного розряду.

**Тарифна система** — складається з тарифної ставки, тарифної сітки і тарифно-кваліфікаційного довідника.

**Тарифна сітка** — шкала співвідношення в оплаті праці різних груп робітників залежно від складності робіт і рівня кваліфікації виконавців, складається з тарифних розрядів і тарифних коефіцієнтів.

**Тарифна ставка** — погодинна або місячна зарплата, переважно для визначення оплати праці або розцінки за одиницю продукції.

**Технічна будова виробництва** — відображає в натуральному вигляді, скільки засобів виробництва приводиться в рух одним працівником

**Трудова діяльність** — процес виробництва матеріальних і духовних благ.

**Трудова теорія вартості** — основна теорія класичної школи, згідно якої, кожен товар обмінюється відповідно до кількості суспільно необхідної праці, витраченої на його виробництво.

**Товар** — зовнішній предмет, продукт праці й природи, річ, що задовольняє завдяки своїм властивостям певні потреби людини й призначається для обміну шляхом купівлі-продажу на ринку.

**Товарне виробництво** — виробництво, в якому продукти праці призначаються не для власного споживання, а для обміну через ринок шляхом купівлі — продажу.

**Фінанси** — сукупність економічних відносин, пов'язаних з системою утворення та використання фондів грошових ресурсів для задоволення потреб розширеного відтворення на основі розподілу й передусім національного доходу.

**Фінанси держави** — система грошових фондів, які має держава і які спрямовуються на фінансове забезпечення її функцій: управління, оборону, соціальні гарантії, охорону навколишнього середовища тощо.

**Фінанси населення** — грошові фонди, які утворюються у жителів країни з надходжень, отриманих від трудової, господарської та іншої діяльності і які спрямовуються на примноження їх власності та підвищення добробуту.

**Фінанси підприємств та організацій** — система економічних відносин, яка пов'язана з формуванням і розподілом грошових доходів і нагромаджень, утворенням і використанням фондів грошових коштів, за допомогою яких забезпечуються поточна господарська діяльність, виробничий і соціальний розвиток.

**Фондова біржа** — установа, яке зосереджує попит і пропозицію цінних паперів, сприяє формуванню їх біржового курсу та здійснює свою діяльність відповідно до законодавства України, статуту і правил біржі.

**Фонд нагромадження** — частина доходу, яка використовується для розширеного відтворення.

**Фрикційне безробіття** — стосується тих осіб, які не працюють у зв'язку з добровільною зміною робіт, вперше обирають роботу або підшукують роботу після закінчення терміну контракту на попередній роботі тощо.

**Центральний банк** — державний інститут, відповідальний за пропозицію грошей в країні і кредитну кон'юнктуру, збереження офіційних золотовалютних резервів, контроль над фінансовою системою, особливо комерційними банками.

**Ціна** — грошова форма виразу вартості товару.

**Ціна землі (капіталізована рента)** — сума грошей, яка, будучи покладена в банк, дозволить її власнику отримати дохід у формі відсотка, що дорівнює земельній ренті.

**Ціна попиту** — гранично максимальна ціна, за якою покупці ще згодні брати товар.

**Ціна пропонування** — гранично мінімальна ціна, за якою продавці ще готові пропонувати товар.

**Ціна рівноваги** — ціна, за якою попит дорівнює пропонуванню.

**Цінні папери** — грошові документи, що засвідчують право володіння або відносини позики, визначають відносини між особою, яка їх випустила, та їхнім власником і передбачають, як правило, виплату доходу у вигляді дивідендів або відсотків, а також можливість передачі грошових та інших прав, що впливають з цих документів, іншим особам.

**Цикл економічний** — спади і піднесення, що повторюються в економіці, у розвитку виробництва та рівня ділової активності.

**Циклічне (кон'юнктурне) безробіття** — безробіття, обумовлене зміною економічної кон'юнктури, кризовою фазою економічного циклу.



За редакцією доктора економічних наук, професора  
Ніколенка Ю.В.

# ***ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ***

**Підручник**

Керівник видавничих проєктів — *Р.О. Пляшко*  
Комп'ютерна верстка — *С.С. Думанецька*

Підписано до друку 03.09.02. Формат 60x84 1/24.  
Друк офсетний. Гарнітура Times New Roman Cyr.  
Умовн. друк. арк. 25.7. Умовн. вид. арк. 33.1.

Видавництво “Центр Навчальної Літератури”  
вул. Електриків, 23, м. Київ, Україна, 04176  
т. 451-65-95, 416-20-63, т./ф. 416-04-47  
e-mail: [Centr-1@inbox.ru](mailto:Centr-1@inbox.ru), [Marketing@uabook.com](mailto:Marketing@uabook.com),  
[Office@uabook.com](mailto:Office@uabook.com), [SBA@uabook.com](mailto:SBA@uabook.com), [Meteor@uabook.com](mailto:Meteor@uabook.com)

Віддруковано з готових діапозитивів замовника  
в ОП “Житомирська облдрукарня”. Зам. 267.