

ІНСТИТУТ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА СУЧАСНИХ
ТЕХНОЛОГІЙ
За загальною редакцією
О.С. Степури

ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ

Навчальний посібник

*Рекомендовано Міністерством
освіти і науки України як навчальний посібник
для вищих навчальних закладів*

Київ **КОНДОР**
2006

ББК 65.01
П 49

Рекомендовано Міністерством
освіти і науки України як навчальний посібник для
вищих навчальних закладів
(Лист МОНУ №14/18.2-91 від 27.01.04
р.)

Рецензенти:

Поліщук М.П.— докт. ек. наук, проф, зав. каф. "Менеджмент організації" Житомирського державного агро-економічного університету;

Солонінко К.С.— канд. ек. наук, проф, зав. каф. "Економічна теорія" Житомирського державного агро-економічного університету

Степура О.С., Єремєєв О.С., Пономарьова Т.Ю., Степура М.О.

**Політична економія: Навчальний посібник.— К.: Кондор, 2006
р.~ 408с**

ISBN 966-8252-25-3

Навчальний посібник підготовлено у повній відповідності із Нормативною програмою навчальної дисципліни "Політична економія", затвердженої Міністерством освіти і науки України.

У посібнику висвітлюються загальні основи економічного життя суспільства; розкриваються закономірності розвитку суспільного виробництва; з'ясовується механізм дії ряду економічних законів та механізм використання їх людьми у процесі господарської діяльності; зосереджено увагу на істотних рисах основних соціально-економічних систем та напрямках їх еволюції; з'ясовується проблема формування соціально-орієнтованої економічної системи.

Посібник орієнтує студентів на особливості курсу "Політична економія" порівняно з класичними курсами економічної теорії, якими є "Мікроекономіка" та "Макроекономіка", враховує особливості сучасних поглядів (концепцій) порівняно з марксистськими, зосереджує увагу на суперечностях ринкової трансформації економіки України.

Посібник складається з двох частин. Перша частина охоплює перші три розділи нормативної програми. "Загальні засади економічного розвитку", "Загальні основи ринку" та "Суб'єкти ринкової економіки"; Друга частина - ще три розділи - "Економічне зростання і соціально-економічний прогрес", "Формування і розвиток сучасних соціально-економічних систем" та "Світове господарство і міжнародні економічні відносини".

ISBN 966-8252-25-3

©О.С. Степура, 2004 ©"Кондор" ,2004

ЗМІСТ

Частина 1	ii
Тема 1. Предмет і метод політичної економії	12
1.1. Виникнення політичної економії, її напрями, школи і течії... 12	
1.2. Об'єкт політичної економії та її предмет..... 15	
1.3. Економічні закони й економічні категорії	16
1.4. Методи економічних досліджень	18
1.5. Функції політичної економії.....	20
Тема 2. Економічні потреби і виробничі можливості суспільства. Економічні інтереси	21
2.1. Виробничі ресурси і виробничий потенціал суспільства	21
2.2. Виробництво і його основні чинники	23
2.3. Економічні потреби суспільства, їх суть і структура. Закон зростання потреб та механізм його дії	26
2.4. Корисність продукту. Гранична корисність продукту ..	29
2.5. Економічний інтерес і потреби. Економічні суперечності в системі інтересів	30
Тема 3. Економічна система суспільства	32
3.1. Економічна система й економічний лад суспільства. 33	
3.2. Продуктивні сили суспільства та виробнича функція. Технологічний спосіб виробництва	37
3.3. Виробничі відносини, їх суть, система і структура.....	38
3.4. Економічний устрій і форми господарювання	40
Тема 4. Відносини власності	41
4.1. Власність як економічна категорія	41
4.2. Структура власності, її типи, види і форми	43
4.3. Суб'єкти і об'єкти власності. Права власності	47
4.4. Тенденції розвитку відносин власності в Україні й у світі	51
Тема 5. Форми організації суспільного виробництва.....	54
5.1. Натуральне виробництво, його суть і основні риси ...	54
5.2. Товарна форма організації суспільного виробництва	56
5.3. Товар і його властивості. Вартість товару	58
5.4. Теорії вартості	61
5.5. Функціонування товарного господарства та його закони	63

5.6. Концепція безпосередньої суспільної форми господарювання.....	64	банки. Банківський прибуток	115
Тема 6. Гроші.....	65	10.4. Суть кредиту та його форми	118
6.1. Виникнення і розвиток грошових відносин	65	10.5. Капітал у сфері торгівлі. Роздрібна і оптова торгівля. Торговельний прибуток.....	120
6.2. Суть і функції грошей	68	10.6. Товарні і фондові біржі. Цінні папери	122
6.3. Альтернативні теорії грошей.....	70	Тема 11. Домогосподарства	126
6.4. Грошовий обіг і його закони	72	11.1. Домогосподарства як суб'єкт ринкових відносин.....	126
6.5. Інфляція, її суть, види і причини виникнення	73	11.2. Домогосподарства як постачальник ресурсів	127
6.6. Еволюція грошей. Сучасна грошова система.....	75	11.3. Доходи домогосподарств,,	127
Тема 7. Витрати виробництва і прибуток.....	77	11.4. Витрати домогосподарств	130
7.1. Витрати виробництва, їх суть та види.....	78	11.5. Місце домогосподарства в обігу продуктів, ресурсів і доходу	133
7.2. Собівартість, її структура і значення.....	80	Тема 12. Підприємство і підприємництво	134
7.3. Витрати виробництва, вартість товару і його ціна	82	12.1. Підприємство: суть форми і види.....	134
7.4. Прибуток як економічна категорія. Норма прибутку... ..	82	12.2. Капітал підприємства, його кругообіг і оборот.....	136
7.5. Теорії прибутку.....	84	12.3. Основний і оборотний капітал. Амортизація.....	138
Тема 8. Ринок, суть, функції та умови формування	87	12.4. Підприємництво: суть, види та функції.....	141
8.1. Ринкові відносини, їх суб'єкти і об'єкти. Суть ринку..	88	12.5. Валовий дохід та підприємницький дохід фірми ...	144
8.2. Закон попиту та пропозиції. Ринкова рівновага. Ринкова ціна	90	12.6. Роль прибутку в розвитку підприємництва	145
8.3. Функції ринку та умови його формування і розвитку... ..	93	12.7. Роль підприємства в ринковій економіці	146
8.4. Конкуренція та її суть. Функції та форми конкуренції .	95	Тема 13. Капітал і наймана праця.....	147
8.5. Конкуренція і монополія.....	97	13.1. Первісне нагромадження капіталу: суть та особливості в Україні.....	147
8.6. Антимонопольна політика держави	98	13.2. Перетворення грошей в капітал. Загальна формула руху капіталу.....	149
Тема 9. Класифікація ринків.....	100	13.3. Капітал як економічна категорія. Теорії капіталу	151
9.1. Структура та принципи класифікації ринків	100	13.4. Капітал і наймана праця. Робоча сила як товар	152
9.2. Ринок предметів споживання.....	102	13.5. Винагорода за працю. Заробітна плата: суть, форми і системи	154
9.3. Ринок засобів виробництва. Проблеми формування цін на ресурси.....	103	13.6. Номінальна і реальна заробітна плата. Мінімальна заробітна плата та її критерії.....	157
9.4. Ринок капіталу та його складові. Фінансовий ринок..	104	13.7. Теорії заробітної плати.....	159
9.5. Ринок праці.....	107	Тема 14. Підприємництво в аграрній сфері.....	161
9.6. Ринок нерухомості та його особливості	109	14.1. Суть та особливості аграрного виробництва	161
Тема 10. Інфраструктура ринку і капітал сфери обігу.....	111	14.2. Відносини власності в сільському господарстві	163
10.1. Поняття і основні риси інфраструктури ринку	112	14.3. Форми господарювання в сільському господарстві	
10.2. Позичковий капітал і процент. Економічна природа процента.....	113		
10.3. Банки, їх роль і функції. Центральний і комерційні			

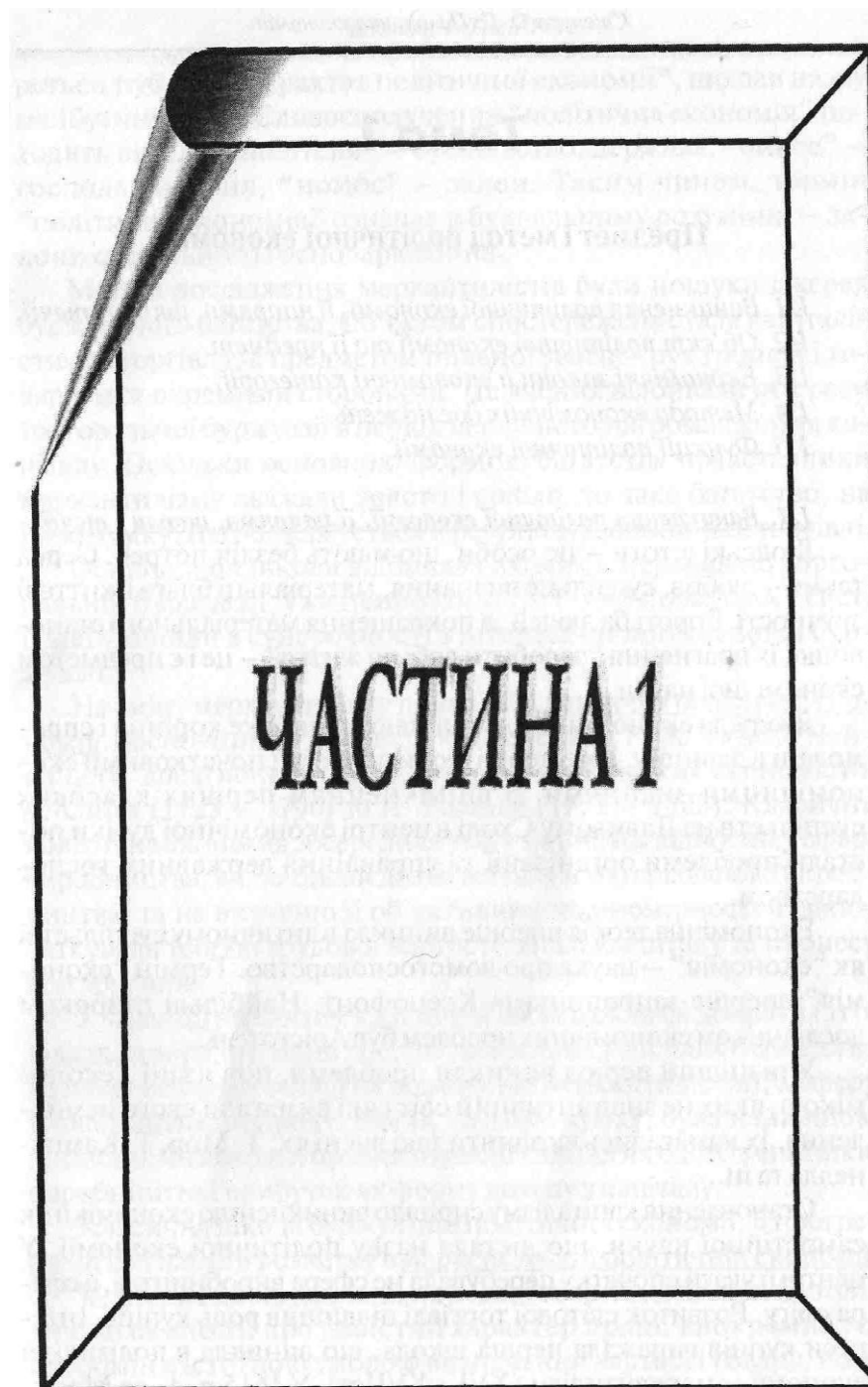
та їх реформування в Україні.....	165
14.4. Рентні відносини.....	166
14.5. Ціноутворення в АПК.....	170
14.6. Державна підтримка сільського господарства	171
Теми рефератів для студентів денної форми навчання	172
Приблизна тематика контрольних робіт для студентів	
заочної форми навчання.....	177
Список літератури	179
Частина 2	188
Тема 15. Держава та її економічні функції	189
15.1. Держава як суб'єкт економічних відносин.....	189
15.2. Підприємництво в державному секторі.....	190
15.3. Позитивні та негативні риси ринку.....	190
15.4. Погляди щодо державного регулювання ринкової економіки	193
15.5. Економічні функції держави	196
15.6. Роль держави в кругообігу продуктів, ресурсів і доходів.....	198
Тема 16. Форми суспільного продукту у процесі відтворення	199
16.1. Суспільний продукт, його форми і методи визначення...200	
16.2. Методологічні аспекти системи національних рахунків..202	
16.3. Основні показники національного рахівництва в системі національних розрахунків (СНР)	203
16.4. Суть і види економічного відтворення: просте і розширене	204
16.5. Тіньовий сектор в економічному відтворенні	209
16.6. Національне багатство і його структура	211
Тема 17. Розподіл національного доходу. Споживання і заощадження.....	212
17.1. Розподільчі відносини та їх місце у відтворювальному процесі.....	213
17.2. Розподіл національного доходу та формування доходів населення	214

17.3. Диференціація доходів населення. Проблема бідних та багатих.....	217
17.4. Перерозподіл національного доходу та роль у ньому державного бюджету.....	218
17.5. Споживання і заощадження. Потреба у споживанні і заощадженні.....	221
17.6. Державне регулювання розподілу доходів.....	223
17.7. Прожитковий мінімум і соціальний захист населення.....	223
Тема 18. Економічне зростання і його чинники. Економічні цикли	225
18.1. Економічне зростання та його типи	225
18.2. Нагромадження, заощадження та інвестиції в економічному зростанні.....	226
18.3. Матеріальні та нематеріальні чинники економічного зростання. Моделі економічного зростання.....	229
18.4. Економічні цикли та їх теорії	232
18.5. Особливості економічної кризи в Україні	236
18.6. Продуктивність праці та її роль в економічному зростанні.....	239
Тема 19. Зайнятість населення, відтворення робочої сили та відповідне державне регулювання.....	240
19.1. Зайнятість населення: суть і форми.....	240
19.2. Неповна зайнятість та безробіття. Види і форми безробіття	242
19.3. Теорії зайнятості населення та безробіття.....	244
19.4. Державне регулювання зайнятості населення та його методи.....	246
19.5. Зайнятість та відтворення робочої сили. Чинники розширеного відтворення робочої сили	248
19.6. Роль держави у відтворенні робочої сили.....	251
19.7. Проблеми зайнятості населення та відтворення робочої сили в сучасній Україні.....	252
Тема 20. Господарський механізм у системі регулювання суспільного виробництва	253
20.1. Суть господарського механізму та його елементи..	253
20.2. Господарський механізм та система управління	

економікою	255
20.3. Особливості ринкового механізму господарювання	256
20.4. Загальна характеристика державного регулювання економіки	257
20.5. Планування, програмування та прогнозування	258
20.6. Фінансова система і фінансова політика держави ..	260
20.7. Фіскальна політика держави	262
20.8. Грошово-кредитне регулювання.....	264
20.9. Удосконалення механізму господарювання в сучасній Україні	266
Тема 21. Закономірності та етапи розвитку капіталістичної економічної системи	268
21.1. Економічна система капіталізму вільної конкурент...	268
21.2. Економічна система монополістичного капіталізму.	272
21.3. Фінансово-монополістичний капітал. Фінансова олігархія	274
21.4. Державно-монополістична стадія еволюції капіталістичної економічної системи	277
Тема 22. Економічна система сучасного капіталізму.	280
22.1. Суть і ознаки змішаної економічної системи	281
22.2. Межі ринку та межі державного втручання в економіку	283
22.3. Державне регулювання економіки, його функції та методи.....	285
22.4. Роль держави і профспілок у регулюванні відносин на ринку праці	288
22.5. Монополії і олігополії в умовах регульованого капіталізму	291
22.6. Революція в управлінні та відносинах власності. Соціальне партнерство.....	294
22.7. Історичні перспективи економічної системи змішаного капіталізму	296
Тема 23. Соціалістична економічна система та її еволюція	297
23.1. Теорія і практика економічної системи соціалізму .	297
23.2. Механізм функціонування соціалістичної адміністративно-командної економіки.....	301

23.3. Теорія і практика товарно-грошових відносин за адміністративно-командної системи соціалізму	304
23.4. Доходи населення: закон розподілу за працею та суспільні доходи споживання	307
23.5. Суперечності одержавленої економічної системи та їх загострення в соціалістичних країнах у середині 80-х років ХХ ст	310
23.6. Загальна криза та розпад світової системи соціалізму	313
Тема 24. Закономірності та особливості розвитку перехідних економік.....	314
24.1. Зміст перехідної економіки: загальне й особливе....	314
24.2. Особливості економічних відносин і різноманітність форм еволюції країн, що розвиваються.....	316
24.3. Економічний устрій в умовах переходу до соціально-орієнтованої економічної системи	319
24.4. Становлення різних форм власності. Роздержавлення й приватизація власності.....	322
24.5. Становлення й розвиток підприємництва	324
24.6. Формування сучасних ринкових відносин і ринкової інфраструктури	327
24.7. Особливості ринкової трансформації економіки України.....	328
Тема 25. Світове господарство	330
25.1. Світове господарство: суть та структура	330
25.2. Міжнародний поділ праці і міжнародні економічні відносини.....	333
25.3. Інтернаціоналізація продуктивних сил та господарських відносин	335
25.4. Інтернаціональна вартість та світова ціна	337
25.5. Транснаціональні корпорації та їхня роль	339
25.6. Міжнародна економічна інтеграція та головні інтеграційні угруповання світу	341
Тема 26. Форми міжнародних економічних відносин	343
26.1. Світові господарські зв'язки та їх форми.....	344
26.2. Міжнародна торгівля та її економічні форми.....	345

26.3. Міжнародний рух капіталів. Міжнародний кредит.....	350
26.4. Міжнародні валютні відносини. Валютний курс.....	354
26.5. Платіжний баланс і його регулювання.....	360
26.6. Міжнародні валютно-фінансові організації.....	363
26.7. Міжнародна міграція робочої сили.....	366
26.8. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності.....	368
Тема 27. Економічні аспекти глобальних проблем.....	369
27.1. Суть та причини виникнення глобальних проблем ..	370
27.2. Основні глобальні проблеми та їх класифікація.....	372
27.3. Роззброєння та його роль у розв'язанні глобальних проблем.....	373
27.4. Екологічна криза та формії вияву.....	375
27.5. Енергетичні глобальні проблеми.....	378
27.6. Проблеми економічної відсталості окремих країн ..	378
27.7. Основні шляхи розв'язання глобальних проблем...	380
Теми рефератів для студентів денної форми навчання.....	384
Приблизна тематика курсових робіт із політичної економії (теоретична частина).....	388
Приблизна тематика курсових робіт із Політичної економії (практична частина).....	392
Список літератури.....	397



Тема 1

Предмет і метод політичної економії

- 1.1. Виникнення політичної економії, її напрями, школи і течії.
- 1.2. Об'єкт політичної економії та її предмет.
- 1.3. Економічні закони й економічні категорії.
- 1.4. Методи економічних досліджень.
- 1.5. Функції політичної економії.

1.1. Виникнення політичної економії. її напрями, школи і течії

Людські істоти — це особи, що мають безліч потреб. Серед таких — любов, суспільне визнання, матеріальні блага і життєві зручності. Боротьба людей за покращення матеріального становища, їх прагнення "заробити собі на життя" — це і є предметом економічної науки.

Джерела економічної думки мають глибоке коріння і спрямовані в давнину. Уже перші люди володіли початковими економічними знаннями. З виникненням перших класових суспільств на Давньому Сході в центрі економічної думки постали проблеми організації та управління державним господарством.

Економічна теорія вперше виникла в античному суспільстві як "економія" - наука про домогосподарство. Термін "економія" вперше запропонував Ксенофонт. Найбільш глибоким дослідником економічних проблем був Арістотель.

У пізніший період виникли проблеми, пов'язані з економікою, яких не знав античний світ і які вимагали свого осмислення, їх намагались вирішити такі вчені як, Т. Мор, Т. Кампанелла та ін.

Становлення капіталізму сприяло виникненню економіки як самостійної науки, що дістала назву політичної економії. У центрі її уваги спочатку перебувала не сфера виробництва, а сфера обігу. Розвиток світової торгівлі підвищив роль купців. Інтереси купців виражала перша школа, що виникла в політичній економії - меркантилізм (XVI -XVII ст.). У 1615 р.

А. де Монкретьєн публікує "Трактат політичної економії", що дав назву майбутній науці. Словосполучення "політична економія" походить від слів "політейя" - суспільство, держава, "ойкос" -господарювання, "номос" - закон. Таким чином, термін "політична економія" означає в буквальному розумінні - закони суспільного господарювання.

Метою дослідження меркантилістів були пошуки джерел буржуазного багатства. Об'єктом спостережень стала капіталістична торгівля, а предметом пильної уваги — рух грошей і товарів між окремими сторонами. Це вчення відбивало інтереси торговельної буржуазії в період первісного нагромадження капіталу. Оскільки основною формою багатства представники меркантилізму вважали золото і срібло, то таке багатство, на їхню думку, нагромаджується в результаті зовнішньої торгівлі.

Оскільки ця школа відбивала інтереси переважно торговельної буржуазії, уже наприкінці XVI — на початку XVII ст. її ідеї увійшли в суперечності з інтересами промислової буржуазії.

На зміну меркантилізму приходить класична політична економія. Засновники - У. Петті, Ф. Кене та А. Р. Ж. Тюрго. Найвищого досягнення набула в працях англійських економістів А. Сміта (1723 - 1790) та Д. Рікардо (1772 - 1823). Класична політична економія зосередила увагу на аналізі відносин у сфері виробництва, включивши до неї всі галузі матеріального виробництва, та на вивченні її об'єктивних закономірностей, започаткувала теорію трудової вартості, аналіз капіталу та процесу відтворення.

У Франції варіантом класичної школи були фізіократи (з гр. - влада природи). Вони вперше джерелом суспільного багатства назвали не сферу обігу (на відміну від меркантилістів), а сферу виробництва, природу. Земля, на їхню думку, була найвищою цінністю. Фізіократи проаналізували капітал як один із чинників виробництва і прибуток як форму доходу з капіталу.

Класична школа буржуазної політичної економії, її прогресивні ідеї набули розвитку в марксистській політичній економії.

К. Маркс довів до рівня наукової теорії ідеї класиків політичної економії про двоїстий характер праці, виокремив те, що обмін є істотною умовою визначення вартості товару, його реалізації, перетворення продукту праці на товар, виділив поняття середньої

вартості товару, навколо якої коливаються ціни, а сама ціна крім того виражає коливання попиту і пропозиції.

Історична школа та маржиналізм. Історична школа виникла в Німеччині. Економічні явища, на думку представників історичної школи, зумовлені історичними обставинами. Тому вони політичну економію ототожнювали з поняттям "національна економіка". У середині XIX ст. виникає новий напрям економічної науки — маржиналізм (від фр. — граничний). Основою маржиналізму є теорія граничної корисності, згідно з якою ринкова ціна товару визначається не суспільно необхідними витратами, а ступенем насичення потреби у ньому, корисністю останньої одиниці запасу певного виду товарів, тобто граничною корисністю.

Основні напрями сучасної економічної теорії. Усю сукупність течій і шкіл сучасної економічної думки можна умовно згрупувати в такі три основні напрями:

1. Неокласична економічна теорія.
2. Інституціонально-соціальний напрям, або інституціоналізм.
3. Кейнсіанство та неокейнсіанство.

Об'єктом дослідження неокласичної економічної теорії є поведінка "людини економічної", яка як продавець робочої сили, споживач чи підприємець намагається максимізувати свій дохід, звести до мінімуму свої витрати (чи зусилля).

Інституціоналізм (з лат. — установа) — один із напрямів західної економічної думки, що виник наприкінці XIX ст. Він заперечував обумовленість розвитку людського суспільства виробничими відносинами, рушійною силою визнавав психологічні, соціально-правові чинники. Найпрогресивнішими ідеями прихильників сучасного інституціоналізму є необхідність участі трудящих в управлінні виробництвом, надання їм соціальних гарантій.

Кейнсіанство — один із провідних напрямів сучасної економічної теорії. Назву отримав від імені всесвітньо відомого англійського економіста Дж. Кейнса. Кейнс усвідомив, що без активного втручання держави в розвиток соціально-

економічних процесів, без істотного розширення функцій держави капіталізм неспроможний надалі існувати.

Посткейнсіанство - один із напрямів розвитку західної економічної науки, що розглядає теорію Кейнса лише як один із елементів нової системи економічних поглядів. Значну роль посткейнсіанці відводять існуванню грошей та грошово-кредитних інститутів, грошового попиту та грошової пропозиції на процес відтворення, виступають за розробку довготермінової стратегії регулювання економіки, проведення глибоких структурних реформ, за впровадження системи національного планування економіки. Широкого розвитку в сучасних умовах набув також монетаризм. засновником якого вважають М. Фрідмена.

Суттєвий внесок у розвиток світової економічної науки зробили й українські вчені, такі як С.Ю. Десницький, М.А. Балудянський, І.В. Вернадський, Є.Є. Слуцький, М.В. Птаха.

Розвитку економічної теорії, в тому числі політичної економії, присвячено спеціальну науку "Історія економічних вчень".

1.2. Об'єкт політичної економії та її предмет

Об'єктом економічної теорії є економіка в цілому (на мікро -, макро- і глобальних рівнях).

Макрорівень охоплює господарство країни в цілому.

Глобальний рівень розглядає міждержавні об'єднання та світове господарство.

Мікрорівень розглядає домогосподарство, фірму.

Економічна теорія досліджує проблеми оптимізації виробництва при обмежених ресурсах, економічні форми та закономірності, в яких здійснюється суспільне виробництво.

Найпоширеніше визначення предмета політичної економії таке: - Політична економія вивчає виробничі відносини між людьми в процесі виробництва, обміну, розподілу і споживання різноманітних товарів та послуг, а також економічні закони, що управляють цими процесами.

Економічна наука досліджує проблеми ефективного використання обмежених виробничих ресурсів або управління ними з метою досягнення максимального задоволення необмежених потреб.

Економічні виробничі відносини - це відносини між людьми в процесі їх економічної діяльності тобто у виробництві, обміні, розподілі та

споживанні благ та послуг.

Виробництво — це в економічному розумінні спосіб поєднання виробничих ресурсів: землі, праці, капіталу та їх узгодженого цілеспрямованого використання.

Обмін - це відносини, завдяки яким товари та послуги рухаються від виробника до споживача, і цей рух обслуговують гроші, торгівля і ціни.

Розподіл - це формування доходів підприємств, робітників, службовців і фермерів, банкірів і землевласників, окремих родин та держави.

Споживання - це використання доходів і реалізація корисних властивостей речей та послуг.

Політична економія на відміну від інших так званих конкретних економічних наук, у центр уваги ставить суспільно-економічні відносини, тобто відносини щодо володіння, розпорядження та користування (відносини власності), становище різних прошарків населення в економічному житті, їхні інтереси в суспільному відтворенні. Прикладом таких відносин є відносини між власниками підприємств — роботодавцями та власниками робочої сили — людьми найманої праці.

1.3. Економічні закони й економічні категорії

Змістом політичної економії як науки є економічні закони та економічні категорії.

Економічний закон - це внутрішньо необхідні, сталі, такі, що багато разів повторюються, суттєві причинно-наслідкові зв'язки між економічними явищами і процесами, а також між аспектами окремих явищ і процесів, їх елементами та властивостями.

Економічні закони, як і закони природи, мають об'єктивний характер, тобто не залежать від свідомості і волі окремих людей і навіть держави. Проте вони істотно відрізняються від законів природи, бо виникають, розвиваються й функціонують лише у процесі діяльності людей, тобто завдяки свідомості і волі людей.

Економічні закони, на відміну від законів природи, невічні. Більшість із них діє впродовж існування одного або кількох суспільних способів виробництва.

Люди, як і держава в цілому, не можуть відмінити об'єктивні економічні закони, але їм під силу створити умови для їх існування. Це досягається, по-перше, вдосконаленням права власності, господарського механізму; по-друге, за допомогою державного регулювання. Економічна діяльність людей, тобто виробництво матеріальних благ, обмін, розподіл і споживання, у свою чергу, залежить від розвитку продуктивних сил та інших елементів економічної системи, соціальних і капітальних ресурсів.

Система економічних законів включає чотири їх типи.

Перший тип - це загальні економічні закони, тобто закони, які властиві всім суспільним способам виробництва (закон зростання продуктивності праці, закон економії часу тощо). Загальні економічні закони відображають внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки, властиві технологічному способу виробництва, процесу взаємодії людини з природою, різних елементів у процесі праці, однакових для всіх соціально-економічних формацій.

До другого типу належать закони, що діють у кількох суспільно-економічних формаціях: закон вартості, закон попиту і пропозиції тощо. Вони діють з моменту виникнення товарного виробництва, тобто з часу розпаду первіснообщинного ладу.

Третій тип — специфічні економічні закони, тобто закони, що діють лише в межах одного суспільного способу виробництва. Найважливішу роль поміж них відіграє основний економічний закон, який виражає найбільш глибокі зв'язки в процесі взаємодії продуктивних сил з відносинами власності. Таким законом в умовах капіталізму є виробництво прибутку як основної мети всіх суб'єктів підприємницької діяльності.

До четвертого типу економічних законів належать закони, що діють лише на одній із стадій суспільного способу виробництва. (Наприклад: закон утворення монополії шляхом концентрації виробництва, який діє на вищій стадії розвитку капіталізму).

Економічні категорії — це теоретичний вираз, мислені форми виробничих відносин, економічних явищ і процесів, які реально існують.

Вони теоретично відображають насамперед відносини власності у їх взаємодії з розвитком системи продуктивних сил. Оскільки змістом останніх виступає взаємодія людини з природою у процесі праці, то однією стороною економічної категорії є окремі рамки цієї взаємодії. Такими категоріями, зокрема, є праця, предмети праці, засоби праці, споживна вартість, продукт праці та ін.

Другою стороною економічної категорії є відносини між людьми з приводу привласнення різних об'єктів власності, результатів праці. Окремі ланки цих відносин відображаються в таких категоріях, як гроші, ціна, вартість, заробітна плата, прибуток, рента тощо.

Окрема економічна категорія відображає окремі елементи розвитку економічної системи.

Економічні категорії рухливіші, мінливіші, ніж економічні закони. Таким чином, економічні категорії є теоретичним вираженням окремих сторін відносин власності у їх взаємодії з розвитком продуктивних сил, окремих економічних явищ і процесів, зміни останніх та появи нових форм економічних відносин.

1.4. Методи економічних досліджень

Метод — це те, яким чином наука вивчає свій предмет. Методи політичної економії — це шлях пізнання економічних відносин, їх основних підсистем, їх взаємодії та мисленого відтворення цієї взаємодії. Вивчення системи методів, способів пізнання і перетворення світу вивчає наука методологія.

Головними структурними ланками методу економічної теорії є філософські та загальнонаукові принципи розвитку, суперечності, взаємодії, об'єктивності, зокрема закони та категорії діалектики: єдності і боротьби протилежностей, кількісно-якісних змін, заперечення заперечень, якість, кількість тощо.

Найпоширенішим є діалектичний метод.

Діалектика — це наука про більш загальні закони розвитку

природи, суспільства і людського мислення. Завдяки їй економічні закони та категорії вивчаються як складові цілісної економічної системи.

Економічна система розглядається як розвинутий взаємозв'язок категорій і законів, їх взаємозв'язок у розвитку. Це означає, що кожне явище і система аналізуються в процесі саморуху у В ід нижчого до вищого, від старого до нового. Суперечність виступає як внутрішнє джерело, так і основний принцип руху.

Власне розвиток розуміється як перехід кількісних змін у якісні і навпаки, як єдність і боротьба протилежностей, як заперечення заперечення. Діалектичний метод був розроблений Кантом, Фіхте, Гегелем і був використаний К. Марксом при написанні "Капіталу".

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

Серед загальнонаукових методів пізнання соціально-економічних процесів чільне місце належить структурно-функціональному методу, який передбачає розгляд будь-якого економічного явища як системного з обов'язковим аналізом функцій взаємодіючих елементів.

Одним із способів пізнання соціально-економічних процесів є поєднання якісного та кількісного аналізу і застосування на цій основі математичних методів в економічних дослідженнях.

За допомогою спеціальних методів економічна теорія висвітлює сутність явища, що вивчається. До найважливіших спеціальних методів економічних досліджень належить метод наукової абстракції. Він полягає у виокремленні найсуттєвіших характеристик процесу, що вивчається.

Абстрактне мислення охоплює також методи пізнання виробничих відносин, зокрема аналіз і синтез, індукцію та дедукцію. У процесі аналізу предмет дослідження розчленовується, мислення йде від видимого, конкретного до абстрактного, У процесі синтезу досліджується економічне явище у взаємозв'язку і взаємодії його складових. Мислення тут йде від абстрактного до конкретного, від розуміння сутності відносин до вияву їх у конкретній ситуації.

Метод індукції зводиться до вивчення явищ, фактів економічного життя і формування певних висновків, метод дедукції, — навпаки, до дослідження від висновків до фактів.

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

Соціально-економічний експеримент належить до спеціальних методів дослідження економічних явищ. Провідними в економічній теорії залишаються теоретичний аналіз виробничих відносин, розкриття змісту законів і категорій економіки. Одночасно зростає значення кількісних методів, зокрема статистичних.

1.5. Функції політичної економії

Функція всякої науки - це те, заради чого вивчається її предмет, яку роль наука відіграє в суспільному житті. Функції політичної економії відповідають на питання: для чого суспільству, державі, окремій моделі слід вивчати економічні відносини.

Політичній економії властиві такі функції: теоретико-пізнавальна, практична, критична, методологічна та виховна.

Теоретико-пізнавальна функція пояснює закономірності, процеси та явища економічного життя суспільства. Вона допомагає людині, спеціалістам, керівникам підприємств орієнтуватися в складних економічних процесах, що відбуваються в житті суспільства, мати про них наукове, а не побутове, судження.

Будь-яке знання є цінним не само по собі, а тим, що служить практичним цілям суспільства. Тому теоретико-пізнавальну функцію має доповнювати практична функція. Якщо, наприклад, теоретико-пізнавальна функція спрямована на розробку методологічних підходів і принципів аналізу соціально орієнтованої ринкової економіки, то практична функція націлена на створення національних банків, економічної, соціальної та екологічної інформації, організації центрів дослідження.

У широкому розумінні практична функція політичної економії зводиться до того, що є науковою основою економічної політики держави. Як правило, провідниками

економічної політики в країнах з розвинутою ринковою економікою є вчені - політекономисти (доктори наук, професори, академіки). Вони ж є радниками з економічних питань президентів та керівників урядів.

Критична функція полягає в можливості того, хто володіє політекономічними знаннями, оцінити те чи інше економічне явище в суспільстві, зробити певні наукові обґрунтовані висновки.

Роль методологічної функції в тому, що політекономія є теоретичною базою, основою всіх інших конкретних економічних наук – економіка підприємства, економіка галузі, банківська справа, маркетинг, менеджмент тощо.

Змістом виховної функції економічної теорії є формування економічної психології людини, соціальної або професійної групи. Вивчення політичної економії формує сучасне економічне мислення, орієнтоване на свідому поведінку, зокрема, в умовах ринку. Завдяки виховній функції майбутнім спеціалістам прищеплюється вболівання за стан справ у вітчизняній економіці, прагнення своєю активною поведінкою та компетентністю сприяти прискоренню економічного розвитку країни.

Тема 2

Економічні потреби і виробничі можливості суспільства.

Економічні інтереси

- 2.1. *Виробничі ресурси і виробничий потенціал суспільства.*
- 2.2. *Виробництво і його основні чинники.*
- 2.3. *Економічні потреби суспільства, їх суть і структура. Закон зростання потреб та механізм його дії.*
- 2.4. *Корисність продукту. Гранична корисність продукту.*
- 2.5. *Економічний інтерес і потреби. Економічні суперечності в системі інтересів.*

2.1. Виробничі ресурси і виробничий потенціал суспільства

Розвиток виробництва має межі. Вони спричинені тим, що у кожний момент часу суспільство володіє лише певним обсягом виробничих ресурсів (чинників виробництва), миттєве збільшення яких є нереальним. Через обмеженість ресурсів суспільство завжди стоїть перед проблемою: як розподілити їх таким чином, щоб досягти найкращого результату, тобто як створити таку кількість споживчих благ, щоб мати змогу якнайповніше задовольнити потреби?

Поняття «виробничий ресурс» і «чинник виробництва» певною мірою є тотожними, хоча між ними, безумовно, є певна відмінність. Фактор походить від лат. - той, що робить, ресурс — від фр. — цінність, запас, джерело засобів; ресурс може стати фактором.

Виробничі ресурси поділяють на відтворювані і невідтворювані.

До відтворюваних виробничих ресурсів належать такі, що створюються і відновлюються природою (грунт, вода, повітря, ліс) і суспільством (засоби виробництва). До відтворюваних одночасно і природою, і суспільством належать трудові ресурси.

До невідтворюваних виробничих ресурсів належать корисні копалини, що споживаються як сировина. Крім того, час відтворення деяких ресурсів є таким тривалим, що їх можна віднести до невідтворюваних. Йдеться, зокрема, про чорноземи, ліси, водойми. Ця проблема, на жаль, є дуже актуальною для України. Для відтворення цих ресурсів потрібні загальнонаціональні зусилля і не одне десятиліття.

Виробничі ресурси обмежені, одні - відносно, інші - абсолютно, їх відносна обмеженість залежить від постійно зростаючих потреб, абсолютна — від природи.

Обмеженість ресурсів визначає певний напрям економічної поведінки приватної особи, виробничої одиниці чи держави, а саме: пошук раціональних способів використання наявних ресурсів та залучення нових, аналіз альтернативних варіантів їх використання.

Наявність варіантів у використанні ресурсів, якими володіє суспільство за певного рівня техніки та технології, зображують кривою виробничих можливостей.

Найпростішою моделлю кривої виробничих можливостей є двопродуктова модель.

За допомогою своїх ресурсів країна може виробити 15 одиниць продукту X, не виробляючи продукту Y (варіант А), або 5 одиниць продукту Y, не виробляючи продукту X (варіант Е).

Варіанти Б, В, Г та Д представляють одночасне виробництво обох продуктів (див. таблицю).

Варіанти	Обсяг продукту X	Обсяг продукту Y
А	15	0
Б	14	1
В	12	2
Г	9	3
Д	5	4
Е	0	5

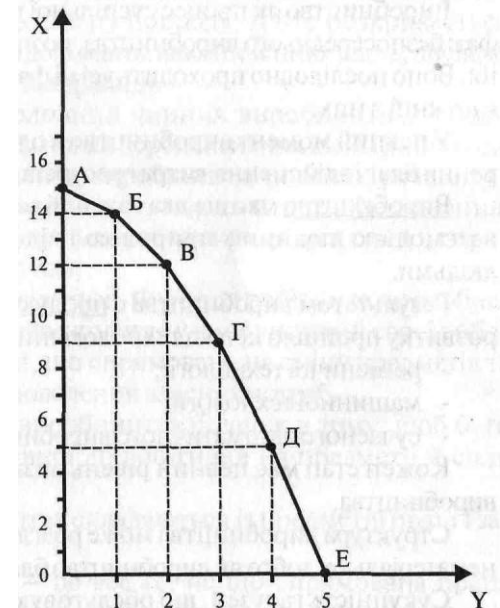
Щоб виробити першу одиницю прибутку Y країні слід замовити від однієї одиниці продукту X (варіант Б: $15-14=1$). Наступна одиниця Y потребує відмови від двох одиниць продукту X (варіант В: $14-12=2$). Третя одиниця продукту Y коштуватиме вже трьох одиниць продукту X (варіант Г: $12-9=3$) і т. д.

Таким чином, крива виробничих можливостей у нашому випадку виглядає таким чином (рис. 2.1).

Виробничий потенціал суспільства — це те, на що здатна економіка країни, маючи в своєму розпорядженні певний обсяг ресурсів. Виробничий потенціал завжди обмежений, тому що обмежений обсяг ресурсів.

2.2 Виробництво і його основні чинники

Виробництво є процесом суспільної праці. Виробництво — це не тільки процес створення благ, необхідних для задоволення різноманітних потреб



Мал.2.1. Крива виробничих можливостей

людини. Це ще й відтворення самого життя людей, оскільки при цьому забезпечуються засоби їхнього фізичного існування, а також реалізація і розвиток їхніх здібностей.

У процесі виробництва взаємодіють праця і природа. Праця — людська діяльність, спрямована на створення матеріальних і духовних благ для задоволення потреб людей.

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

Виробництво як процес суспільної праці складається з таких фаз: безпосереднього виробництва, розподілу, обміну, споживання. Воно послідовно проходить усі ці фази і одночасно перебуває в кожній з них.

У певний момент виробництво є одночасно процесом створення благ і здійснення витрат ресурсів.

Виробництво має ще два важливі аспекти: воно одночасно є взаємодією людини з природою і відображає відносини між людьми.

Результатом виробництва є продукт. Виробництво у своєму розвитку пройшло кілька технологічних етапів:

- ремісничої технології;
- машинної технології;
- сучасного автоматичного виробництва.

Кожен етап має певний рівень розвитку елементів процесу виробництва.

Структура виробництва може розглядатись як: матеріальне і нематеріальне, тобто як виробництво благ та виробництво послуг.

Сукупність галузей, що обслуговують виробництво, становить виробничу інфраструктуру - транспорт, торгівлю, зв'язок, фінансово-кредитну сферу, інформацію, рекламу, консультації з управління.

Галузі, які надають особисті послуги людині, задовольняють її соціальні і духовні потреби, становлять соціальну інфраструктуру.

Процес виробництва завжди є результатом використання ресурсів, які в політекономії називають чинниками виробництва. Останні поділяються на речові та особисті. До речових чинників відносять землю, капітал і природні ресурси. До особистих—працю (людські ресурси) та підприємницьку здатність.

Капітал — являє собою майно, засоби виробництва, що належать підприємцям або іншим власникам і використовуються в процесі створення товарів і послуг. Особливістю капіталу є те, що він має бути кимсь нагромаджений і створений.

Ресурс праця — це робоча сила, тобто здатність людини до праці, або сукупність її фізичних і розумових здібностей, які використовуються людиною в процесі виробництва. Робоча сила є властивістю людського організму і невід'ємна від живої особистості. Здатність до праці і сама праця — виключне досягнення людини. У процесі праці людина змінює не тільки речовину природи, а й свою власну природу, тобто розкривається сама. Трудова діяльність допомагає накопиченню знань, досвіду, навиків і підвищенню кваліфікації.

Робоча сила — головний чинник виробництва. Тільки людина може бути носієм нових перспективних ідей, і лише вона може їх реалізувати. Засоби виробництва (чинник речовий) і робоча сила (чинник особистий) мають єдине призначення: вони є продуктивними силами, тобто силами дії людей на природу з метою створення благ.

Проте їх функції відмінні. Функція робітника як особистого чинника виробництва полягає у використанні своєї робочої сили в процесі праці, що спрямована на зміну предметів та сил природи з метою задоволення власних потреб.

Функція засобів виробництва полягає в тому, щоб бути провідником продуктивної дії робітника на предмети й сили природи.

Засоби виробництва складаються із предметів праці і засобів праці.

Предмети праці — це все те, на що спрямована праця людини. Вони можуть бути або безпосередньо створені природою (кам'яне вугілля, руда, нафта тощо), або є продуктом попередньої праці.

Предмети праці, до яких уже була прикладена праця, але їм необхідна подальша обробка, називають сирим матеріалом або сировиною.

Те, чим людина діє на предмет праці, називають засобами праці. До них належать: верстати, машини, механізми, інструменти та ін. У широкому розумінні до засобів праці відносять всі матеріальні умови, без яких процес виробництва не може здійснюватись.

У розвитку виробництва особлива роль належить науці. Інноваційний процес, швидке впровадження науково-технічних досягнень у виробництво — найважливіша умова успішного функціонування всіх факторів виробництва. В сучасних умовах суттєву роль відіграє такий фактор, як інформація.

Поєднання чинників виробництва відображає сукупність соціально-економічних рис тієї чи іншої економічної системи, її виробничих відносин.

Земля як чинник виробництва відіграє особливу роль. Відомий англійський економіст У. Петті ще у XVII ст. підкреслював, що земля — мати багатства. Земля — це засіб праці, створений природою. Поняття «земля» як чинник виробництва має широкий зміст: земля є одночасно операційним базисом виробництва (у промисловості), сховищем природних ресурсів (родовища мінералів, нафти, газу), природною основою сільськогосподарського виробництва (орані землі, ліси, водоймища). У сільському господарстві земля — це одночасно й основний засіб праці, і предмет праці.

2.3. Економічні потреби суспільства. їх суть і структура.

Закон зростання потреб та механізм його дії

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

Потреби - це об'єктивні умови існування людини. Розвиваючись, людина створює свої потреби і здібності, продукти і послуги, відносини і суспільні інститути.

Економічні потреби — це ставлення людей до економічних

умов їх життєдіяльності, яке характеризується відчуттям нестачі певних благ та послуг, бажанням володіти ними, щоб подолати це відчуття. Отже, потреби мають об'єктивно-суб'єктивний характер.

В економічній літературі потреби класифікують по-різному. Так, у системі економічних потреб виділяють виробничі, суспільні та особисті. Особисті поділяють на фізичні, інтелектуальні, соціальні.

За ступенем реалізації розрізняють абсолютні, дійсні та платоспроможні потреби.

За суб'єктами потреби поділяють на: а) індивідуальні, колективні та суспільні; б) потреби домогосподарств, підприємств та держави як окремих суб'єктів економіки.

За об'єктами потреби класифікують на: а) породжені існуванням людини як біологічної істоти (фізіологічні потреби в їжі, одязі, житлі) та породжені існуванням людини як соціальної (суспільної) істоти (соціальні потреби — у спілкуванні, у суспільному визнанні та статусі, освіті та ін.); б) матеріальні потреби в матеріальних благах та послугах і духовні — потреби у творчості, самовираженні, самовдосконаленні; в) першочергові — потреби, що задовольняються предметами першої необхідності та непершочергові — потреби, що задовольняються предметами розкоші.

Існує градація потреб за ступенем їх нагальності. Так, А. Маслоу запропонував ієрархію потреб щодо їх вагомості: фізіологічні потреби; потреби самозбереження; соціальні потреби; потреби в повазі і потреби в самоутвердженні.

Людина намагається задовольнити насамперед найнагальніші свої потреби — фізіологічні, зокрема. Якщо вони задоволені, то певний час ці потреби перестають бути рушійним мотивом для людини. У неї виникає бажання задовольнити наступні за вагомістю потреби.

Потреби мають властивість зростати. Закон зростання потреб є законом суспільного прогресу. Одне з фундаментальних положень економічної теорії полягає в тому, що матеріальні й особливо духовні потреби суспільства є безмежними, а економічні ресурси, необхідні для задоволення цих потреб, є обмеженими.

Безмежність потреб і обмеженість ресурсів породжують дію двох законів суспільного розвитку — закону зростання потреб і закону економії праці. Ці закони взаємозв'язані та відбивають дві сторони

загальноекономічного закону зростання соціально-економічної ефективності. На рівні суспільства дія цього закону виявляється в тому, що в умовах безмежності потреб суспільство повинно прагнути до всебічної економії праці (як живої, так і уречевленої), тобто до ефективного використання економічних ресурсів.

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

Виокремлюють три етапи розвитку потреб у минулому ХХ ст.

Перший етап - до середини 50-х років, коли домінували матеріально-речові потреби.

Другий етап — почався з середини 50-х років з переходом до "економії споживання", коли формувалися такі соціальні потреби, які задовольнялись завдяки побутовому обслуговуванню, освіті, медицині, спорту, відпочинку, розвагам тощо.

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

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

Суперечність між необмеженим зростанням соціальних і економічних потреб та обмеженими ресурсами виступає рушійною силою соціально-економічного розвитку.

Взаємозв'язок потреб і виробництва характеризується, насамперед, впливом виробництва на потреби, створенням нових потреб і відповідно створенням благ, що забезпечують їх задоволення.

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

2.4. Корисність продукту. Гранична корисність продукту

Продукт, що є результатом виробництва, повинен задовольняти ту чи іншу потребу. Здатність задовольняти потребу продуктом називають його корисністю. Розрізняють загальну і граничну корисність. Загальна корисність визначається задоволенням від споживання певної кількості блага. Граничною корисністю називають корисність, що дорівнює приросту, збільшенню загальної корисності внаслідок придбання ще однієї, додаткової одиниці даного блага. Гранична корисність відображає ступінь нагальності потреби.

Якщо розглядати потребу в конкретному споживчому блазі, то в кожен певний момент у міру її задоволення, що відбувається в процесі споживання цього блага, потреба насичується. Тому кожна додаткова одиниця цього споживчого блага приносить людині менше задоволення, отже, має меншу додаткову (граничну) корисність, ніж попередня. Це означає підпорядкування процесу насичення конкретної потреби в кожен певний момент часу дії закону спадної граничної корисності. Суть цього закону в тому, що із зростанням кількості придбаних одиниць певного продукту корисність кожної наступної одиниці для споживача зменшується, стає спадною. Значення цього закону полягає у впливі на попит, на поведінку споживача.

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

Якщо кожна наступна одиниця товару має дедалі меншу граничну або додаткову корисність, тоді споживач буде купувати додаткові одиниці блага лише за умови зниження їх цін. Закон спадної граничної корисності дає змогу обґрунтувати закон спадного попиту, а також пояснити, як потрібно

покупцеві розподіляти свій грошовий дохід між різними товарами і послугами, які він у змозі придбати.

2.5. Економічний інтерес і потреби. Економічні суперечності в системі інтересів

Економічні інтереси і потреби — рушійні сили соціально-економічного розвитку.

Економічний інтерес — це реальний, зумовлений відносинами власності та принципом економічної вигоди, мотив і стимул соціальних дій щодо задоволення потреб. Економічний інтерес є породженням і соціальним виявом потреби, це усвідомлені потреби існування різних суб'єктів господарювання.

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

Не всі люди мають інтерес щодо задоволення власних потреб. Об'єктивна потреба живого організму людини в повноцінному харчуванні може не збігатися із суб'єктивним інтересом людини щодо споживання алкоголю, наркотиків тощо. Отже, інтереси — це усвідомлені потреби (умови) існування суб'єктів господарювання. У сфері економічних відносин потреби виявляються як інтереси. Останні виступають як мотив до діяльності, спрямованої на задоволення потреб.

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

Розрізняють також інтереси **власника, підприємця та найманого працівника**.

У системі економічних інтересів можна виділити основний інтерес **суспільства**, який повинен відповідати таким критеріям: а) віддзеркалювати сутність економічної системи, найхарактерніші

рисини її; б) бути рушійною силою економічного розвитку всієї системи.

Відповідно до цих критеріїв основним інтересом сучасної ринкової економіки є особистий інтерес, а саме — особистий інтерес споживача.

Основним інтересом планової економіки є суспільний інтерес, або інтерес суспільства як асоціації власників засобів виробництва й асоціації робітників.

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

Другорядне значення особистого інтересу в адміністративно-командній економіці призвело до серйозних збочень в економіці й утворило гальма її розвитку: 1) позбавило людину економічних стимулів до праці; 2) породило психологію утриманства та ін.

У системі економічних інтересів на кожному конкретному історичному етапі економічного розвитку, крім основного, можна виділити головний інтерес. В Україні головний інтерес суспільства полягає в здійсненні ринкових реформ, що є передумовою подальшого економічного і соціального прогресу суспільства.

Розвиток суперечностей — джерело прогресу. Гегель називав суперечність основою будь-якого розвитку, саморуху. І справді, існувати — означає перебувати в русі. З цього погляду рух — це суперечність, єдність суперечностей.

Суперечність (в тому числі економічна) — це джерело саморуху і процес взаємодії протилежних сторін і тенденцій у предметах, явищах і процесах, форма зв'язків між цими сторонами.

Рушійними силами економічного розвитку є, насамперед, суперечності економічної системи. З самого початку існування людства такою є суперечність між досягнутим рівнем виробництва і зростаючими потребами людей, їхнім прагненням покращити свій життєвий рівень.

Згодом такими стають суперечності між різними сферами суспільного відтворення (виробництвом і розподілом, обміном і споживанням та ін.), між різними підсистемами (продуктивними силами і відносинами власності, техніко-економічними і виробничими відносинами та ін.), між окремими елементами підсистем (наприклад, між основною продуктивною силою і

рівнем розвитку техніки).

Найважливішою силою економічного прогресу в межах суспільного способу виробництва є суперечність між продуктивними силами та виробничими відносинами, або відносинами економічної власності. Найдинамічніші елементи продуктивних сил у сучасних умовах — це робоча сила, наука, засоби виробництва.

Тому в процесі свого розвитку вони першими вступають у суперечність, конфлікт з відносинами власності.

У цілому економічні суперечності виступають як суперечності між економічними інтересами: державними (суспільними) і колективними (груповими); державними (суспільними) й індивідуальними (особистими); колективними (груповими) й індивідуальними (особистими); між інтересами різних підприємств й організацій; між інтересами окремих осіб. Окремо виділяють суперечність інтересів власників капіталу (роботодавців) і власників робочої сили (людей найманої праці).

У цілому інтереси останніх не збігаються: якщо інтерес власника (роботодавця) зводиться до одержання прибутку, то інтерес людини найманої праці — до одержання заробітної плати. Перші часто задовольняють свої інтереси за рахунок інтересу других: зростаючі прибутки одержують за рахунок зниження заробітної плати.

Економічний прогрес у цілому зумовлюється виникненням і розвитком системи економічних суперечностей, у тому числі між окремими її підсистемами і всередині цих підсистем, між окремими сферами суспільного відтворення (виробництвом і споживанням, виробництвом і розподілом та ін.). Розвиток суперечностей відбувається, як правило, завдяки дії більш активної революційної сторони (у межах суспільного способу виробництва такою стороною є продуктивні сили; при взаємодії речових і особистих чинників виробництва — особисті чинники тощо).

Тема 3

Економічна система суспільства

3.1. Економічна система й економічний лад суспільства.

3.2. Продуктивні сили та виробнича функція. Технологічний

спосіб виробництва.

3.3. Виробничі відносини, їх суть, система і структура.

3.4. Економічний устрій і форми господарювання.

3.1. Економічна система й економічний лад суспільства

Будь-яке суспільство являє собою соціальну систему.

Соціальна система — це складноорганізована впорядкована цілісність, що включає окремих індивідів та їхні суспільні угруповання, об'єднані різноманітними зв'язками.

Важливою підсистемою суспільства, основою соціальної системи є економічна система.

Економічна система — це сукупність усіх видів економічної діяльності людей у процесі їх взаємодії, спрямованої на виробництво, обмін, розподіл та споживання товарів та послуг, на регулювання економічної діяльності відповідно до мети суспільства. Основними елементами економічних систем є продуктивні сили, економічні відносини або відносини власності та господарський механізм.

У цілому під економічною системою розуміють відносини між виробниками і споживачами благ та послуг.

В економічній літературі визначають різні моделі, типи економічних систем. Головними критеріями типізації економічних систем є домінуюча форма власності, технологічний спосіб виробництва, спосіб управління економічною діяльністю та її координація.

Економічні системи поділяють на ринкові, адміністративно-командні, змішані перехідні та традиційні.

Ці моделі різняться, насамперед, *формою власності* на ресурси (матеріальні і капітальні) та *способом управління* економічною діяльністю та її координацією.

Класична ринкова економічна система має такі ознаки: 1) приватна власність на ресурси; 2) самостійність учасників економічного процесу; 3) конкуренція суб'єктів господарювання; 4) цінова координація економічної діяльності та управління, а саме: формування економічних пропорцій відбувається під впливом динаміки цін та конкуренції, а ціноутворення — під впливом попиту і пропозиції; 5) держава обмежується захистом приватної власності та забезпеченням належної правової структури, що сприяє свободі підприємництва; 6) функціонує велика кількість виробників однорідної продукції, які не в змозі впливати на рішення один одного; 7) не існує

обмежень в інформації про попит, пропозицію, ціни, якість; 8) відбувається вільне ціноутворення, відсутні штучні бар'єри для товарного руху і руху капіталу.

Монополістична ринкова економічна система характеризується: 1) невеликою кількістю виробників певного товару; 2) його диференціацією (відмінностями торгової марки, якості, технічної характеристики); 3) дефіцитом необхідної інформації; 4) утрудненим доступом до ресурсів; 5) узгодженістю дій учасників ринкових відносин.

Командна економічна система функціонує на таких засадах: 1) діяльність господарських суб'єктів регулюється централізовано державою; 2) макроекономічні пропорції формуються на базі директивних планів; 3) ціни встановлюються адміністративним шляхом.

Командні економічні системи характеризуються такими основними ознаками: а) суспільною власністю на всі матеріальні ресурси; б) колективним ухваленням економічних рішень, що здійснюється за допомогою централізованого планування.

Змішана (ринково-державна) економічна система є проміжною між чистою ринковою і командною. Уряд тут відіграє *необхідну* роль: а) сприяє стабілізації і зростанню економіки; б) забезпечує економіку деякими товарами і послугами, які виробляються в недостатньому обсязі або й зовсім не постачаються ринковою системою; в) модифікує розподіл доходів і ресурсів тощо.

Розрізняють також перехідні та традиційні економічні системи.

Перехідні економічні системи - це різновид змішаної в період трансформації економічної системи з одного в інший функціональний чи функціонально-історичний тип.

Традиційні економічні системи характерні для слаборозвинутих країн (Афганістан, Нікарагуа, Іран, Заїр та ін.). Це - економічні системи, в яких техніка виробництва, обмін, розподіл доходів ґрунтуються на давніх звичаях; спадковість і касти диктують економічну поведінку індивідів, що зумовлює чітко виражений соціально-економічний застій;

технічний прогрес і впровадження інновацій різко обмежені, оскільки вони суперечать традиціям і загрожують стабільності суспільного ладу.

Поширеною є також класифікація економічних систем за технологічним способом виробництва, рівнем розвитку продуктивних сил. Розрізняють доіндустріальне (аграрне) суспільство — економічну систему, в якій домінує ручна праця; індустріальне суспільство, основою якого є машинна праця; постіндустріальне суспільство, що ґрунтується на автоматизованій праці. Уданий час у розвинутих країнах з ринковою економікою формується інформаційне суспільство.

Марксистській науці притаманний формаційний підхід до типізації суспільства. Суспільно-економічна формація розглядається як єдність базису і надбудови. Під базисом розуміють спосіб виробництва, тобто єдність продуктивних сил та економічних (виробничих) відносин. Під надбудовою — особливу організацію політичних, правових, ідеологічних, національних, сімейних й інших суспільних відносин та інститутів.

У розвитку людства виділяється ряд послідовно змінюючих один одного способів виробництва і відповідно суспільно-економічних формацій.

Прийнято вважати, що класичний приклад зміни способів виробництва продемонстрований у Європі. На європейській території послідовно склалися, змінюючи один одного, **первіснообщинний, рабовласницький, феодалський, капіталістичний, та соціалістичний лад.**

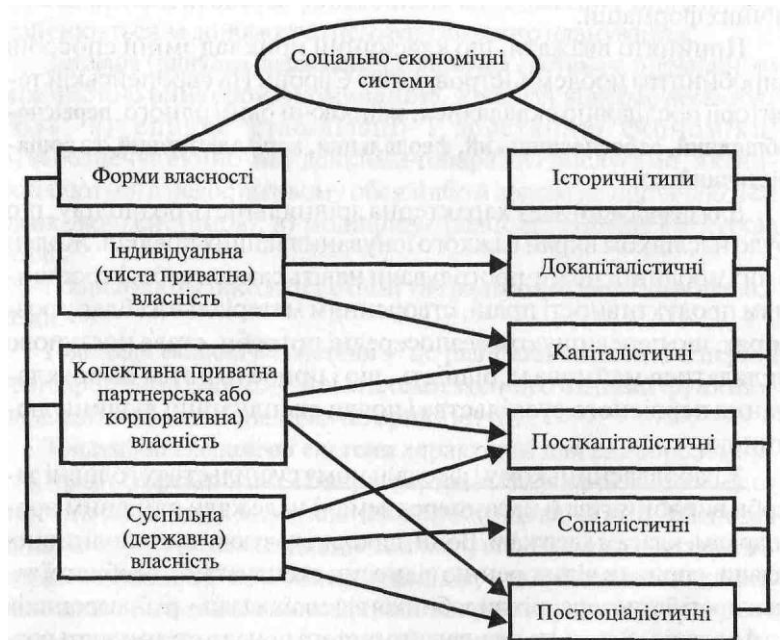
Для первісного ладу характерна зрівняльність розподілу, що було наслідком вкрай важкого існування наших предків. Жоден з них поодиночі не міг прогодувати навіть самого себе. Із зростанням продуктивності праці, створенням матеріальних благ у розмірах, що перевищують безпосередні потреби, стала поступово складатися майнова нерівність, що і привело потім до розкладання первісного суспільства і появи експлуатації людини людиною.

У рабовласницькому і феодалському суспільствах головні засоби виробництва (і насамперед земля) належали панівним прошаркам, класам і державі. Вони, використовуючи силу політичної влади, сприяли відтворенню відносин експлуатації, особистої залежності безпосередніх виробників від своїх хазяїв - рабовласників та феодалів. Усе це на визначеному етапі почало стримувати розвиток продуктивних сил. Найбільш відчутний імпульс для свого розвитку продуктивні сили

одержали лише в зв'язку з появою капіталістичних відносин, коли виробники стали прагнути до удосконалення знарядь праці, щоб збільшити кількість продукції, що постачається на ринок.

Капіталізм, що ґрунтується на ринкових відносинах, відкриває простір для небаченого раніше прогресу продуктивних сил, оволодіння досягненнями науки і техніки. Вади капіталізму були одною з причин спроби замінити його на соціалізм у колишньому СРСР та ряді інших країн Європи, Азії та Латинської Америки. Однак вона (спроба) виявилась невдалою і в 90-ті роки минулого століття в більшості цих країн розпочався "зворотний" процес - від продекларованого соціалізму до капіталізму з соціально-орієнтованою ринковою економікою. У кожній з формацій розвиваються притаманні їй типи економічних систем.

На основі такої ознаки, як форма власності, соціально-економічні формації можна зобразити такою схемою на мал.3.1.



Мал. 3.1. Соціально-економічні системи: структура і типологія

3.2. Продуктивні сили та виробнича функція. Технологічний спосіб виробництва

Продуктивні сили суспільства — це система факторів виробництва, яка забезпечує перетворення речовин природи відповідно до потреб людей, створює матеріальні і духовні блага та визначає зростання продуктивності суспільної праці.

Продуктивні сили утворюють провідний компонент будь-якої економічної системи.

До продуктивних сил відносять насамперед людей, працівників та засоби праці, предмети праці, використовувані сили природи, науку, форми і методи організації виробництва, інформацію. Наука перетворилася на окремий елемент продуктивних сил з початку розгортання НТР, тобто з середини 50-х років, а інформація — з середини 70-х років ХХ ст.

Головною продуктивною силою суспільства є люди — тобто працівники виробничої і невиробничої сфери. Продуктивні сили є провідною стороною суспільного способу виробництва, а їх рівень є загальним показником соціально-економічного прогресу. З їх розвитком зростають продуктивність праці, національне багатство, добробут населення.

У сучасній економічній науці продуктивні сили представлені двома основними ресурсами: ресурсом праця та ресурсом капітал. Під першим розуміють людей — головну продуктивну силу, під другим — засоби виробництва, створені людиною для поліпшення умов та підвищення ефективності процесу праці. Взаємозв'язок ресурсів праця — L та капітал — K з результатом, тобто обсягом виробництва — Y , можна представити у вигляді виробничої функції: $Y=f(K, L)$. Найпростішим виглядом виробничої функції є рівняння (функція) Кобба—Дугласа (американських дослідників - математика Ч. Кобба й економіста П. Дугласа), яке було побудовано у 1928 р. за даними розвитку промисловості США за 1899—1922 рр. Воно має такий вигляд:

$$Y = A \times K^{\alpha} \times L^{\beta} \quad \text{при } \alpha + \beta = 1$$

де:

Y —обсяг суспільного продукту;

K — обсяг капіталу; L — обсяг праці; A — коефіцієнт масштабності, що показує вплив інших чинників, окрім праці і капіталу, на обсяг виробництва;

α та β — коефіцієнти реакції обсягів виробництва на зміни ресурсів капіталу та праці.

Теоретична економіка розглядає також виробничі функції Я. Тінбергена, Р. Солоу, Е. Декінсона та інші.

Технологічний спосіб виробництва — це спосіб виробництва, який ґрунтується на техніко-економічному поєднанні речових і особистих чинників виробництва та складається із системи продуктивних сил і техніко-економічних відносин. Розвиток людства супроводжувало три технологічні способи виробництва, які були засновані на:

- 1) ручній праці;
- 2) машинній праці;
- 3) автоматизованій праці.

Суттєва роль у розвитку технологічного способу виробництва належить науково-технічному прогресу.

На початку людської цивілізації трудові відносини здійснювались у межах племені чи общини, члени якої спільно володіючи ручними знаряддями праці, здобували необхідні засоби існування і спільно присвоювали їх. Подібне зустрічалось і при натуральному виробництві. За часів товарного виробництва колективний характер праці посилюється. Цьому сприяє застосування машин та функціонування ринку, за допомогою якого відособлені виробники встановлюють тісні зв'язки, обмінюючись результатами своєї праці. Характер останньої стає суспільним.

Під впливом НТР суспільне виробництво перебуває в постійному русі, розвитку і вдосконаленні.

3.3. Виробничі відносини, їх суть, система і структура

Сукупність економічних виробничих відносин у широкому розумінні представлена соціально-економічними, техніко-економічними та організаційно-економічними відносинами.

Соціально-економічні — це відносини з приводу різних форм власності, розподілу доходів і багатства в цілому, відтворення суспільного виробництва. Вони зумовлюють систему зв'язків «людина — людина» в процесі суспільного відтворення.

Соціально-економічні відносини вказують на те, хто реально володіє засобами виробництва та фінансами, привласнює їх,

тобто в чий інтерес відбувається розподіл вироблених продуктів та послуг, і, нарешті, як і скільки робітник працює на себе та на інших членів суспільства.

Техніко-економічні - це відносини спеціалізації, кооперування, комбінування виробництва, рівня концентрації його та інших предметів і явищ, зумовлених розподілом праці.

Техніко-економічні відносини включають також відносини обміну результатами діяльності між людьми.

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

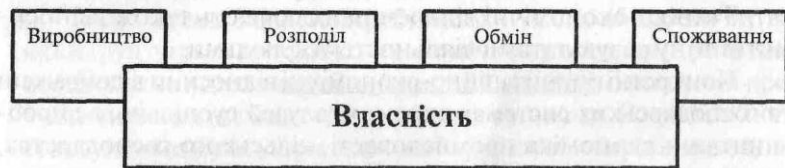
Економічні (виробничі) відносини відповідають певній формі власності на засоби виробництва, що склалася історично, та діалектично взаємодіють із продуктивними силами як чинниками виробництва, його ресурсами.

У теоретичній економіці виділяють виробничі та економічні відносини. Під економічними розуміють ширше поняття, пов'язане з відносинами не лише в процесі виробництва, а й у розподілі, обміні та споживанні. На перший план у характеристиці економічних відносин ставлять відносини в процесі обміну. Тому такі відносини описують категоріями товар, гроші, ціна, вартість, фінанси, бюджет тощо. Під власне виробничими відносинами розглядають відносини в сфері виробництва, тобто ті, що описують такими категоріями, як розподіл праці, спеціалізація, кооперування, оплата праці, продуктивність праці тощо.

Однак слід зауважити: переважає думка про тотожність виробничих та економічних відносин.

Існують різні погляди щодо співвідношення виробничих

(економічних) відносин та відносин власності. Згідно з однією думкою - економічні відносини зводяться до відносин власності, згідно з іншою — відносини власності є основною, системосполучною ланкою економічних відносин. Тобто виробничі (економічні) відносини — ширше поняття, ніж відносини власності. Зв'язок між ними можна умовно показати на мал. 3.2.



Мал. 3.2. Місце власності в системі економічних відносин

Відносини власності "роблять" відносини у виробництві, розподілі, обміні і споживанні єдиним цілим, тобто системою.

Отже, виробничі відносини — це суспільна форма розвитку продуктивних сил у процесі виробництва, обміну, розподілу та споживання матеріальних і духовних благ. Основою виробничих відносин є відносини власності.

3.4. Економічний устрій і форми господарювання

Розвиток суспільного виробництва свідчить про те, що протягом тривалих історичних періодів, які охоплюють ряд якісно різних способів виробництва, зберігаються окремі спільні форми економічного життя, зокрема господарювання. Хоча місце й соціальні наслідки цієї або іншої форми господарювання в різних способах виробництва багато в чому неоднакові, деякі їх спільні риси зберігаються.

Спільні економічні форми з часом змінюються, що зумовлює еволюцію форм господарювання. Але це відбувається значно повільніше і за іншими законами, ніж зміна способів виробництва.

Форми господарювання являють собою третій елемент у структурі економічної системи (поряд з продуктивними силами та економічними відносинами). Під господарюванням розуміють особливі форми і методи організації економіки,

управління виробничою діяльністю людей, підприємств, регіонів та суспільства в цілому. Кожній економічній системі відповідає певна форма господарювання, однак однотипні форми господарювання можуть бути притаманними різним економічним системам.

Виокремлюють, в основному, недемократичні та демократичні форми господарювання. До недемократичних відносять зосередження економічної влади в єдиному управлінському центрі: деспотизм, командно-адміністративну форму, тоталітаризм. Інколи такі форми господарювання об'єднують під однією назвою — азіатська форма господарювання. Під демократичними формами господарювання розуміють "розсіювання" економічної влади між суб'єктами господарювання різного рівня; ухвалення рішень суб'єктами господарювання самостійно без прямих вказівок зверху, на основі принципів комерційного розрахунку. Така форма господарювання дістала назву "європейської".

В умовах змішаної економіки має місце органічне поєднання централізованого регулювання економіки з боку держави і свободи підприємницьких структур в ухваленні рішень щодо власного господарювання.

Тема 4

Відносини власності

- 4.1 *Власність як економічна категорія.*
- 4.2 *Структура власності, її типи, види і форми.*
- 4.3 *Суб'єкти й об'єкти власності. Права власності.*
- 4.4 *Тенденції розвитку відносин власності в Україні й у світі.*

4.1. Власність як економічна категорія

У системі економічних виробничих відносин суспільства основоположними виступають відносини власності. Річ у тім, що будь-яка виробнича діяльність людей починається з відносин власності. Так, щоб розпочати виробництво матеріальних благ, необхідно спочатку оволодіти об'єктивними умовами виробництва: землею, засобами і предметами праці. Хто привласнив засоби виробництва, той стає господарем продуктів виробництва, розподіляє їх і обмінює в своїх інтересах. Тому, коли говорять про власність, йдеться в першу чергу про

те, кому належать засоби виробництва та вироблений продукт, матеріальні та духовні блага.

Західна економічна наука, беручи до уваги лише юридичний аспект (право володіння, користування, розпорядження), зводить поняття власності до її речових об'єктів і визначає власність як ставлення людини до речей (об'єктів власності). Марксистська політекономія, роблячи наголос на економічну основу (поділ праці, купівля, продаж, спадщина об'єктів власності), визначає власність як певні економічні відносини між людьми з приводу привласнення ними матеріальних благ.

Розглядаючи власність як об'єктивні відносини між людьми з приводу привласнення ними об'єктів власності й, насамперед, засобів виробництва, в її економічному змісті будемо розрізняти два аспекти: а) матеріально-речовий (ставлення людей до об'єктів власності; б) соціально-економічний (відносини між людьми в зв'язку з привласненням ними об'єктів власності).

Зумовлено це тим, що в практичній господарській діяльності тісно переплітаються стосунки між людьми з приводу об'єктів власності зі ставленням людей до самих об'єктів власності, їх використання з найбільшою для себе вигодою. Така вигода може бути досягнута лише тоді, коли господарюючий суб'єкт має право розпоряджатися об'єктом власності, користуватися результатами його функціонування. Тому, розкриваючи економічний зміст власності, можна дати таке її визначення.

Власність — це сукупність виробничих відносин між людьми з приводу привласнення ними об'єктів власності, в першу чергу, засобів виробництва, які породжують право володіння, користування й розпорядження цими об'єктами та результатами їх функціонування.

Проте значення власності визначається не лише тим, що вона породжує право володіння, розпорядження й користування, — це її зміст у вузькому розумінні. В широкому плані значення власності полягає в створенні соціального середовища, в якому функціонує суспільне виробництво (господарюючі суб'єкти).

Конкретно вона визначає:

- умови поєднання робітника із засобами виробництва;
- відносини між людьми з приводу привласнення засобів і результатів виробництва;
- умови розпорядження й використання чинників виробництва.

У всіх цих випадках люди опиняються в певних відносинах один з одним. Отже, зводити відносини власності лише до відносин, які виникають у процесі користування об'єктами власності, означає не виправдане звуження їхнього змісту так само, як і обмеження їх лише відносинами між людьми з приводу привласнення об'єктів власності.

Виходячи з розглянутого, можна дійти висновку, що власність, особливо на засоби виробництва, є основоположною економічною категорією. Саме вона визначає соціально-економічну структуру суспільства, економічне й політичне становище класів, соціальних груп людей і їхні взаємовідносини, бо становить основу всіх виробничих відносин суспільства та визначає їхню суть.

4.2. Структура власності. її типи, види і форми

Відображаючи найсуттєвіші, первісні відносини людей, власність не є застиглою категорією. Форми її вияву в історичній перспективі постійно змінюються й вдосконалюються відповідно до змін, що відбуваються в продуктивних силах суспільства.

Історично першим типом власності, з якого почався розвиток людського суспільства і який протягом тисячоліть панував у ньому, була усупільнена (колективна) власність спочатку у формі племінної (матріархат, патріархат), а потім общинної (сільська й міська колективна) власності. Низький рівень розвитку продуктивних сил зумовлював той факт, що люди спільно (колективами) добували засоби до існування (примітивність знарядь праці унеможлиблювала виживання окремої людини в боротьбі з природою) і спільно їх споживали. *Лише в такий спосіб людство могло вибороти своє право на життя.* Згодом розвиток продуктивних сил, удосконалення самої людини, зміни умов її життя приводять до формування *нового типу власності—приватної.* Усупільнена (колективна) власність трансформується в свій різновид — *державну власність.*

Ці два типи власності (суспільна й приватна) на різних етапах історичного розвитку суспільства виступали в найрізноманітніших формах, відображаючи соціально-економічну природу пануючого суспільного ладу. Розглядаючи тривалу історичну еволюцію форм

власності, можна відзначити цікаву тенденцію в цьому процесі. На перших етапах свого розвитку людство використовує *колективні форми власності*. Поява можливості індивідуального виживання (на основі подальшого розвитку продуктивних сил) породжує *приватну власність*.

Приватна власність на засоби виробництва була історично першим типом власності, який породив право індивідуального розпорядження товаровиробників продуктами своєї праці і їх економічне відокремлення (на цій основі) один від одного й від суспільного виробництва. Це в поєднанні з суспільним поділом праці стало вирішальною умовою формування ринкової економіки, яка дала величезний поштовх для розвитку продуктивних сил. Державна власність у цю епоху ототожнювалася з власністю можновладців (фараонів, царів, королів, феодалів тощо). Її суспільні функції були вкрай обмежені й зводилися в основному до утримання армії й апарату адміністративного управління.

Проте зростання масштабів виробництва та його ускладнення, абсолютне збільшення населення на планеті та зростання його потреб породили низку нових проблем економічного, соціального й екологічного суспільного характеру. Виявилось, що класична (особиста) приватна власність і основана на ній ринкова економіка неспроможні розв'язати ці проблеми.

У зв'язку з цим починають виникати й набувати дедалі більшого значення нові форми приватної власності, які передбачають перехід від індивідуальної до усупільненої приватної власності: акціонерна, колективна, групова, пайова тощо. А державна власність своїми джерелами й функціями набуває теж все більш суспільного характеру. Тобто, починає діяти не лише в інтересах певних верств суспільства, а в інтересах більшості його членів. Склалася цілком закономірна ситуація — у розвинутих країнах світу досить рельєфно окреслюється зближення функцій різноманітних форм державної та приватної власності, що в перспективі, на основі подальшого розвитку науково-технічного прогресу, трансформації соціально-економічних систем у бік їх соціалізації, може привести до формування

обновленого типу усупільненої власності - загальнонародної.

Ті форми приватної власності, які були характерні для капіталізму епохи вільної конкуренції, коли в одній особі поєднувалися капіталіст-власник і капіталіст-підприємець, ще наприкінці ХХ ст. почали дедалі більше поступатися місцем груповій капіталістичній власності.

Тепер практично всі найкрупніші підприємства західного світу існують на основі не індивідуальної, а групової власності, що свідчить про зростання процесу усупільнення власності, а не навпаки. Первісна ж форма приватної власності, для якої характерне індивідуальне володіння й розпорядження власністю, залишається переважно на периферії економіки, тобто в сільському господарстві, ремісництві, торгівлі, сфері послуг. Причому, й тут загальною закономірністю є звуження сфери дії індивідуальної, приватної власності.

Еволюцію форм власності можна зобразити на схемі (мал. 4.1).

Типи, види й форми власності. Отже, у процесі свого історичного розвитку суспільство використовує два основних типи власності — суспільна і приватна. *Суспільна власність* характеризується спільним привласненням засобів виробництва й виробленого продукту. Можна виділити два основних *види цієї власності*:

а) власність народу в цілому (зокрема в Україні такою власністю поки що залишається земля);

б) власність окремих колективів.

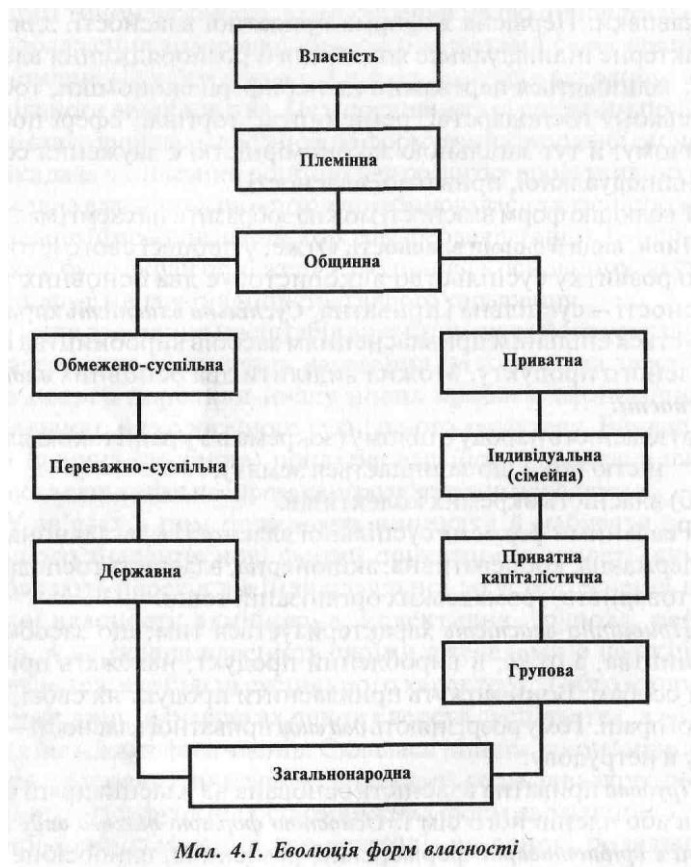
Реальними *формами* суспільної власності є загальнонародна, державна, кооперативна, акціонерна, власність господарських товариств, громадських організацій тощо.

Приватна власність характеризується тим, що засоби виробництва, а отже, й вироблений продукт, належать приватним особам. Вони можуть привласнити продукт як своєї, так і чужої праці. Тому розрізняють *два види* приватної власності — трудову й нетрудову.

Трудова приватна власність основана на власній праці власника або членів його сім'ї. *Основною формою такого виду власності є дрібнотоварне* фермерське, ремісниче, одноосібне господарство, де власник і робітник виступають в одній особі. Йому ж належить і вироблений продукт.

Нетрудова приватна власність основана на використанні найманої (чужої) праці. Вона передбачає відокремлення власника від безпосередньої участі в процесі виробництва (працює найманий робітник), а безпосереднього робітника (найманого) - від засобів

виробництва (бо вони йому не належать). Тобто, власник і робітник — це різні особи. Цим закладаються основи малоефективної праці робітника, тому що продукт виробництва належить не йому, а власникові засобів виробництва. *Формами нетрудової приватної власності історично були рабовласницька, феодалська, приватнокапіталістична.*



Різноманіття типів, видів і форм власності зображено на мал. 4.2.

4.3. Суб'єкти і об'єкти власності. Права власності.

Суб'єктами власності виступають носії відносин власності, тобто, які перебувають у зазначених відносинах, ті, кого стосуються відносини володіння, користування та розпорядження майном та іншими благами. Основними суб'єктами відносин власності є домогосподарства, підприємства, держава та закордонні суб'єкти (іноземні громадяни, фірма, держава). Окрім того, суб'єктів власності поділяють на: фізичних (приватних) осіб, юридичних осіб, резидентів та нерезидентів тощо.

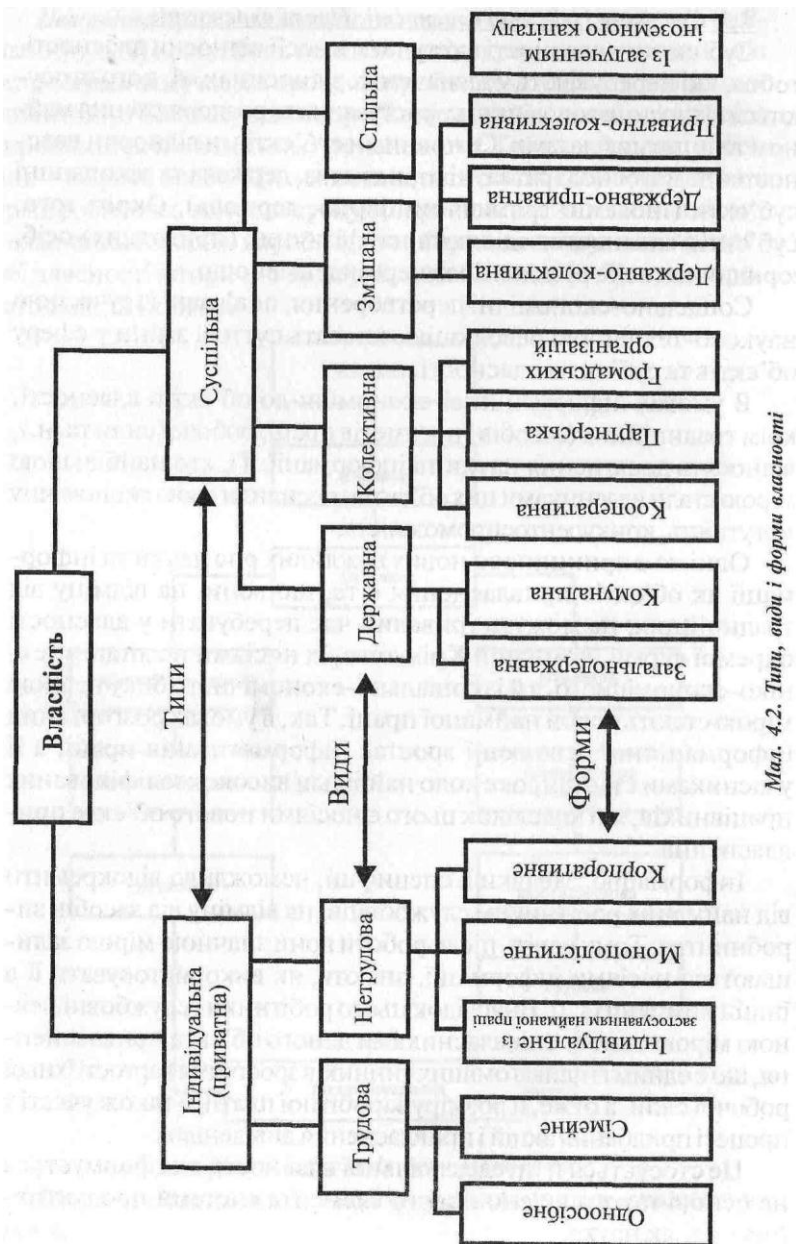
Соціально-економічні перетворення, пов'язані із сучасною науково-технічною революцією, вносять суттєві зміни у сферу об'єктів та суб'єктів власності.

В умовах інформаційної економіки до об'єктів власності, крім традиційних (засобів і предметів праці, робочої сили та ін.), відносять досягнення науки та інформації. Ті, хто найбільшою мірою стали власниками цих об'єктів, посилили свою економічну могутність, конкурентоспроможність.

Однією з принципово нових важливих рис науки та інформації як об'єктів привласнення є те, що вони, на відміну від традиційних, не можуть тривалий час перебувати у власності окремої фірми, компанії. Крім того, їх носіями не лише з техніко-економічного, а й із соціально-економічного боку певною мірою стають особи найманої праці. Так, в умовах розгортання інформаційної революції зростає інформатизація праці, а її учасниками стає широке коло найбільш висококваліфікованих працівників, які внаслідок цього є носіями нового об'єкта привласнення.

Інформацію, завдяки її специфіці, неможливо відокремити від найманих робітників і службовців, на відміну від засобів виробництва. Тому навіть після роботи вони значною мірою залишаються носіями інформації, знають, як використовувати її в іншій компанії і т. п. Внаслідок цього робітники і службовці певною мірою стають співвласниками даного об'єкта привласнення, що є одним із найвагоміших чинників зростання вартості їхньої робочої сили, а отже, й розміру заробітної плати, а також участі у процесі придбання акцій і привласнення дивідендів.

Це стосується й інтелектуальної власності, яка формується на основі такого якісно нового елемента системи продуктивних сил, як наука.



Мал. 4.2. Типи, види і форми власності

Американські науковці розрізняють три основні види інтелектуальної власності: 1) приватна власність, що закріплюється у формі патенту або ліцензії; 2) суспільна власність, яка існує як сума знань та ідей, перебуває у розпорядженні всього суспільства і не може бути закріплена за юридичною особою. При належному обміні інформацією цей вид власності може стати надбанням усього людства; 3) проміжна форма власності, або власність, що «просочується» і являє собою інноваційну науково-технічну інформацію. Її не можна закріпити у формі патентів і ліцензій на тривалий час, оскільки на основі такої інформації можна створити продукцію у зміненому вигляді.

Еволюція об'єктів власності зумовлює глибокі зміни в суб'єктах власності. Ці зміни полягають, насамперед, у тому, що частина висококваліфікованих науковців і спеціалістів, працюючи за наймом у науково-дослідних лабораторіях корпорацій, університетах тощо, паралельно займається підприємницькою діяльністю, організовує свою ризикову, або венчурну, справу. Крім того, вони можуть працювати за контрактом у кількох фірмах або суміщати роботу за наймом (працювати у науковій лабораторії та викладати в університеті).

Отже, власник такої висококваліфікованої робочої сили, працюючи за наймом, може водночас стати суб'єктом приватної власності (в індивідуальній, якщо сам організовує венчурне підприємство, або в колективній формі, якщо у цьому беруть участь інші науковці та спеціалісти). Така полісуб'єктність певною мірою поширюється і на частину найманих робітників і службовців нижчої кваліфікації, якщо вони стають власниками визначеної кількості акцій фірми.

Ще однією важливою рисою сучасних відносин власності у розвинутих країнах Заходу є, з одного боку, процес певної деперсоніфікації (зменшення частки в руках окремих осіб) крупних капіталістів-власників і перехід її (власності) до рук юридичних осіб (компаній, банків, інших фінансових інститутів). Так, в Японії на початку 90-х років частина юридичних осіб серед власників акціонерного капіталу становила близько 78 %, а з-поміж них фінансовим інститутам належало близько 80 % капіталу. У США частка юридичних осіб в акціонерному капіталі майже у два з половиною рази менша.

Персоніфікація власності. З іншого боку, відбувається процес зростання персоніфікації (збільшення частки в руках окремих осіб) власності через механізм придбання акцій. Частково цей процес

здійснюється і через пенсійні та страхові фонди. У США, наприклад, кількість пайщиків пенсійних фондів на початку 90-х років становила близько 70 млн. чол. Водночас в управлінні фондами існує висока концентрація влади. Так, незважаючи на те, що у США діє близько 1,5 тис. крупних пенсійних фондів, право схвалювати рішення про інвестиції має невелика група осіб (кілька сот чоловік).

Купівля акцій частиною трудящих, особливо за пільговими цінами (наприклад, в американській компанії ІБМ наймані робітники і службовці мають право витратити до 10 % заробітної плати на придбання акцій за цінами, що становлять 85 % їхньої ринкової вартості), дає їм змогу в обмежених розмірах привласнювати частину прибутку, частково долає їх відчуженість від засобів виробництва.

Таким чином, по-перше, тих, хто привласнює дану річ (благо, ідею тощо) називають суб'єктами права власності. Суб'єктами права власності можуть бути фізичні особи, групи (об'єднання) людей, держава; по-друге, те, що привласнюється, називають об'єктом права власності. Об'єктами права власності є не лише матеріальні речі, а й різноманітні права, цінні папери, інтелектуальні досягнення тощо; по-третє, кожний об'єкт власності може володіти певним набором прав власності і мірою їх реалізації.

Як правило, серед багатьох прав власності виділяють три основні — володіння, розпорядження та використання. Вони становлять ядро власності.

У більш широкому масштабі повна інвентаризація прав власності передбачає такі права власності:

1. На володіння, тобто право виключного фізичного контролю над об'єктом права власності;
2. На користування — право особистого використання об'єкта права власності;
3. На розпорядження (управління) - право схвалювання власником рішення про те, хто і яким чином даний об'єкт власності може використовувати;
4. На дохід або від попереднього особистого використання об'єкта права власності, або від дозволу

іншим особам користування ним;

5. На відчуження, споживання марнотратство, зміну або знищення об'єкта права власності;

6. На захист від експропріації об'єкта права власності;

7. На передання об'єкта права власності у тимчасове користування або назавжди (спадщина);

8. На безстроковість, за яким об'єкт права власності належить власнику доти, доки він існує;

9. Заборони шкідливого використання об'єкта права власності;

10. Відповідальність, тобто можливість відчуження об'єкта права власності у разі потреби сплати боргу;

11. На відновлення порушених через певні причини прав суб'єкта власності.

Суб'єкт власності вважається повноцінним (справжнім) власником, якщо він володіє всіма переліченими правами власності, тобто володіє всім "пучком" прав власності.

4.4. Тенденції розвитку відносин власності в Україні й у світі

На сучасному етапі людство в своєму розвитку вступило в таку фазу, коли досягнутий рівень добробуту може підтримуватися й зростати лише за умови зростання самостійності, підвищення відповідальності, активної участі у схваленні рішень і зацікавленості в результатах праці безпосередніх робітників— головного фактора виробництва. Це об'єктивно вимагає передачі хоча б частини прерогатив власника особам наймані прані, перетворення їх на співвласників та співуправителів виробництва. Тобто, необхідно подолати те відокремлення працівника від засобів виробництва, яке породжується не лише персоніфікованою приватною капіталістичною власністю, а й соціалістичною загальнонародною, державною власністю на основні засоби виробництва.

Для України, яка розбудовується на засадах ринкової економіки, проблемою номер один стало реформування відносин власності на засоби виробництва. А сталося це тому, що в Україні, яка в складі Радянського Союзу протягом тривалого часу будувала соціалізм, склалася своєрідна структура власності, в якій переважали її суспільні форми.

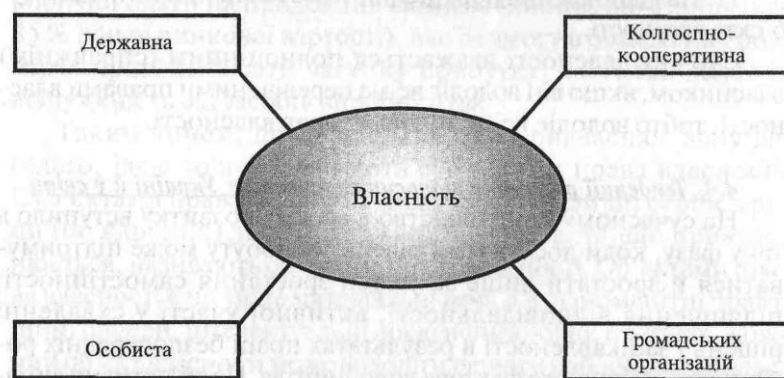
Така структура власності формувалась під впливом вимог концепції побудови соціалізму, яка передбачала, що:

- а) соціалізм повинен довести свої переваги перед капіталізмом, на

зміну якому він приходить, вищим рівнем продуктивності праці;

б) високий рівень продуктивності праці може забезпечити лише велике виробництво, яке має низку суттєвих економічних переваг перед дрібним виробництвом;

в) найсприятливішим середовищем для зростання продуктивності праці може бути лише суспільна власність на засоби виробництва, яка відкриває простір для розвитку продуктивних сил, бо дає можливість свідомо підтримувати відповідність між виробничими відносинами й продуктивними силами.



Мал. 4.3. Структура власності в Україні до 1991 р.

Практика побудови соціалізму в СРСР певною мірою підтвердила справедливість такої концепції.

Проте в ході формування основ соціалістичного суспільства були допущені суттєві помилки, найважливішою з яких була *підміна суспільної власності державною*, унаслідок чого фактично право розпорядження народною власністю перейшло до рук державного бюрократичного апарату, а безпосередній виробник поступово втратив з нею зв'язок. Так власність стала «нічийною», а працівник—відокремленим від засобів виробництва, хоча формально він залишався їх співвласником.

Надмірне одержавлення власності породило багато негативних наслідків у всіх сферах життєдіяльності суспільства. В економічній сфері — *це ігнорування особистих інтересів трудівників і відчуження їх від власності*, що підривало стимули до високоефективної праці; *підміна загальнонародних інтересів відомчими, індивідуальними*, що породжувало неефективне, а іноді й шкідливе використання загальнонародних коштів, марнотратство; *невиправдано надмірне обмеження ринкового механізму державним регулюванням*, що вплинуло зрештою на темпи економічного зростання.

Ринкова трансформація економіки передбачає насамперед реформування відносин власності, переходу від державної до багатоманітної власності, і насамперед, суттєвого відродження на новій основі приватної власності на засоби виробництва. Останнє здійснюється завдяки роздержавленню власності та приватизації підприємств.

Економіка, до якої прямує Україна в процесі ринкової трансформації, ґрунтується на співіснуванні різноманітних форм власності: суспільної (державної), приватної, спільної, групової, колективної тощо. Головне завдання цього процесу — подолання відокремлення безпосереднього виробника (робітника) від засобів виробництва і його результатів.

Процеси трансформації відносин власності здійснюються не лише в постсоціалістичних країнах, а й інших, що розвиваються, і країнах з розвинутою ринковою економікою.

У країнах розвинутого капіталізму це здійснюється шляхом переходу від індивідуальної приватної власності до групових, колективних форм, що на сучасному етапі після століть панування приватної індивідуальної власності на засоби виробництві є закономірним, об'єктивно необхідним процесом. Тільки так можна забезпечити високий рівень ефективності виробництва.

У СРСР та інших постсоціалістичних країнах формування колективних форм власності призвело до монопольного зосередження засобів виробництва в руках держави, що породило надмірний централізм в управлінні економікою. За таких умов власність лише формально вважалася суспільною, оскільки розпоряджався нею держапарат.

Природно, що за цих умов Україна, яка успадкувала від СРСР надмірно одержавлену економіку, щоб відродити матеріальні стимули в робітників до високоефективної праці, повинна пройти зворотний (порівняно з капіталістичними країнами) шлях. А саме, подолати

надмірне усупільнення відносин власності й створити умови для існування різноманітних форм власності: державних, колективних, приватних.

Необхідність існування різних форм власності в сучасних умовах зумовлюється ще й тим, що по-перше, сьогодні рівень розвитку продуктивних сил і усупільнення виробництва в різних секторах народного господарства неоднаковий. Ще зберігаються стійкі й значні розриви в технічному рівні на окремих підприємствах у різних галузях, регіонах, умовах праці тощо.

По-друге, в міру розвитку НТП відбуваються два взаємозв'язаних процеси — концентрація й спеціалізація. Перший процес зумовлює укрупнення, усупільнення виробництва, другий — його диференціацію. Остання відкриває можливості для дрібного виробництва й індивідуальної трудової діяльності.

Отже, щоб уникнути надмірного одержавлення економіки з усіма її негативними наслідками, Україна повинна провести роздержавлення власності, тобто перейти від переважно державної до змішаної (багатоукладної) економіки, де рівноправними виступають найрізноманітніші форми власності.

Тема 5

Форми організації суспільного виробництва

5.1. *Натуральне виробництво, його суть і основні риси.*

5.2. *Товарна форма організації суспільного виробництва.*

5.3. *Товар і його властивості. Вартість товару.*

5.4. *Теорії вартості.*

5.5. *Функціонування товарного господарства та його закони.*

5.6. *Концепція безпосередньої суспільної форми господарювання.*

5.1. Натуральне виробництво, його суть і основні риси

Під формами організації суспільного виробництва розуміють якісні, типові, загальні форми економічного життя, через які

виявляється структура суспільних потреб, розподіляються на-и ні п в суспільстві ресурси, враховуються і включаються в сукупну суспільну працю окремі планки. Такі форми господарювання відображають стан продуктивних сил та виробничих відносин лише в найбільш загальному вигляді, зокрема з точки зору суспільного розподілу і кооперації праці, ступеня відокремленості або об'єднання людей, обумовлених відносинами власності.

У процесі еволюції суспільного виробництва на всіх етапах існування людської цивілізації основними формами організації виробництва є **натуральна, товарна і безпосередньо суспільна** форми господарювання.

Історично першою економічною формою господарювання було натуральне виробництво, характерне для всіх докапіталістичних способів виробництва. Певною мірою натуральне господарство існує в ринковому господарстві, а також у змішаній економіці. Елементи натуральної форми господарювання виявляються і в Україні.

Натуральне виробництво — це такий тип господарювання, в якому виробництво спрямовано безпосередньо на задоволення власних потреб виробника. Тобто продукт виробляється для себе, для власного споживання. При натуральному господарстві суспільний продукт не набуває товарної форми і утворює фонд життєвих засобів для самого виробника.

Натуральне господарство характеризувалося суспільним поділом праці в зародковому стані, замкнутістю зв'язків, роз'єднаністю, відірваністю суб'єктів господарювання один від одного, примітивною технікою та технологією виробництва, малопродуктивною ручною працею.

Виробник одночасно є власником засобів виробництва і власником виробленого продукту. Виробничі відносини в натуральному господарстві виступають у "відкритій", неуречевленій формі, як відносини між людьми, а не як відносини між продуктами їхньої праці.

Натуральна форма виникла як наслідок нерозвинутості суспільного поділу праці, замкнутості економічних процесів у рамках локальних одиниць господарювання, відсутності зв'язків з іншими одиницями. Робоча сила також жорстко закріплюється за даною одиницею господарювання.

Таким чином, соціально-економічна природа натурального господарства найповніше розкривається у його таких характерних рисах, як:

1. Замкнутість виробництва.
2. Слабо виражений поділ праці.
3. Виробничі відносини виступають у відкритій, неуречевленій формі, тобто не як відносини між речами, а як відносини між людьми.
4. Слабо виражений суспільний характер виробництва.

У натуральному господарстві праця виступає як індивідуальна праця виробника. Натуральна форма господарств адекватна такому рівню продуктивних сил і такому типу виробничих відносин, які визначають вкрай обмежену мету виробництва, підпорядковують його задоволенню потреб, незначних за обсягом і одноманітних, примітивних за характером.

5.2. Товарна форма організації суспільного виробництва

Товарне виробництво зароджується як протилежність натуральному виробництву. Воно являє собою певну організацію суспільного виробництва, в якому економічні відносини виявляються через ринок, тобто через купівлю-продаж результатів праці виробників. Завдяки цим процесам продукт праці перетворюється на товар, а саме виробництво продуктів стає товарним виробництвом.

Товарне виробництво — це такий тип організації економіки, при якому продукти праці виробляються для обміну на інші продукти. В цих умовах продукт праці виступає товаром. Товари виробляються з метою задоволення потреб споживачів і надходять до них через ринкові відносини.

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

Безпосередньою причиною виникнення товарного виробництва є економічна відособленість товаровиробників. Вона неподільно пов'язана з розвитком приватної власності на засоби виробництва та економічною й юридичною свободою виробника.

56

Економічна відособленість товаровиробників - це таке

становище, за якого вони самостійно вирішують питання господарської діяльності: що виробляти, якими засобами, які ресурси використовувати тощо. Вона передбачає самостійне розпорядження виробленою продукцією, володіння нею, її відчуження і використання відповідно до власних інтересів.

Якщо спеціалізація виробників зумовлює відносини між ними у формі обміну продуктами (результатами) своєї праці, то економічна відособленість "робить" цей обмін еквівалентним.

Як конкретно-історичний тип організації суспільного виробництва, товарне господарство характеризується постійним розвитком. Товарне виробництво й обіг у своєму розвитку проходять дві стадії: нижчу — бартерне господарство, вищу — грошове господарство. В бартерному будь-який товар можна безпосередньо обміняти на будь-який інший без використання грошей (T_1-T_2). У грошовому існує особливий товар — гроші, на який можна обміняти будь-який інший товар, а останній - на гроші (T_1-G-T_2). У господарстві, заснованому на грошовому обміні, суспільні витрати нижчі, ніж там, де обмін здійснюється за допомогою бартеру.

Таким чином, **товарне** виробництво — це така форма економічного розвитку, за якої продукти виробляються не для задоволення власних потреб виробників, а з метою обміну на інші продукти. Матеріальною організаційно-економічною основою товарного виробництва є суспільний поділ праці, спеціалізація виробників.

Суспільно-економічною причиною такого виробництва виступає економічна відокремленість (відособленість) виробника.

Специфіка товарного виробництва, насамперед, пов'язана з існуванням різних його типів. Товарне виробництво поділяється на просте і розвинуте (підприємницьке). Просте ґрунтується на особистій праці власників засобів виробництва, невелике за своїм обсягом, характеризується безпосереднім і добровільним об'єднанням виробника з засобами виробництва, відсутністю купівлі-продажу робочої сили як товару. У товарній формі виступають лише речові фактори виробництва та готова продукція.

Таким чином, основними рисами простого товарного виробництва є:

- Дрібна приватна власність на засоби виробництва.
- Особиста праця товаровиробника.
- Метою виробництва виступає власне споживання (задоволення власних потреб).

- Товар використовується не лише для споживання, а й для нагромадження.

Основними рисами розвинутого, підприємницького товарного виробництва є:

- Приватна власність на засоби виробництва.
- Наймана праця у великих обсягах.
- Метою виробництва виступає не лише задоволення власних потреб, а й отримання прибутку.

Спільними рисами простого і підприємницького товарного виробництва є: приватна власність на засоби виробництва; спеціалізація виробників; виробництво продукту в формі товару.

Відмінними рисами виступають: по-перше, простому товарному виробництву властиве об'єднання власника-виробника із засобами виробництва, капіталістичному виробництву характерне відокремлення безпосередніх виробників від засобів виробництва. Власник засобів безпосередньо сам може не працювати; по-друге, просте товарне виробництво засноване на особистій праці власника, а розвинуте - на найманій праці; по-третє, метою простого виробництва є споживання, а розвинутого — одержання прибутку.

5.3. Товар і його властивості. Вартість товару.

Як відмічалось вище, в умовах товарного виробництва продукт набуває форми товару.

Товар - це продукт, призначений не для власного споживання, а для обміну на інші продукти.

Товарами можуть бути лише обмежені в кількості (рідкісні) продукти. Повітря, яким дихають люди, вода у вигляді дощу (чи в річці, озері, океані) не можуть бути товарами, тому що їх кількість необмежена. Товар має дві властивості: споживну вартість та вартість.

Споживна вартість — це здатність товару задовольняти певну потребу того, хто його купує. (Олівець - писати на папері, автомобіль—переміщуватись у просторі). Якщо якась річ не має споживної вартості, то її ніхто не купує, тобто вона не є товаром.

Ставши товаром, продукт повинен мати спроможність обмінюватися на інші товари.

Ця властивість товару отримала назву мінової вартості.

Мінова вартість - це кількісна пропорція, в якій один товар обмінюється на інший. Мінова вартість є формою другої властивості товару - вартості. Вартість відображає соціально-економічну форму товару.

Вартість, на відміну від споживної вартості, не лежить на поверхні явищ, тому з'ясування її природи як другої властивості товару є складнішим. Вартість - те спільне, що відбивається у міновому співвідношенні товарів. Саме вартість робить їх порівнюваними. Як споживні вартості товари якісно розрізняються, як вартості — мають спільну міру.

Вартість виражає відносини між товаровиробниками з приводу порівняння різноманітних благ і послуг, якими вони обмінюються.

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

Розрізняють **індивідуальну і суспільно необхідну працю** й відповідно **індивідуальну і суспільну вартість товару**.

Товаровиробники діють у різних індивідуальних і природно-кліматичних умовах. Згідно з цим у товарах втілюється різна індивідуальна вартість. Робочий час, витрачений на виробництво товару окремим виробником (підприємством), називають **індивідуальним робочим часом**, а вартість, створену ним, — **індивідуальною вартістю**.

Проте на ринку у процесі обміну враховується лише **суспільна вартість**. Величина її визначається не індивідуальними витратами праці, а **суспільно необхідним робочим часом**, тобто тим робочим часом, який визначається наявними суспільно нормальними умовами виробництва при середньому в конкретному періоді і в даному суспільстві рівні уміння й інтенсивності праці товаровиробників.

Отже, величина вартості товару значною мірою визначається суспільно необхідними витратами і, як правило, збігається з індивідуальними витратами праці тих товаровиробників, які доставляють на ринок переважну більшість товарів одного виду.

Величина вартості товару змінюється прямо пропорційно кількості й обернено пропорційно продуктивній силі праці.

Базовою величиною для визначення вартості товару є витрати

простої праці (тобто без спеціальної кваліфікації). **Складна праця** — кваліфікована, вона вимагає попередньої підготовки виробника і створює більшу вартість, ніж проста. Складна праця зводиться до простої (редукція праці) через ринкові відносини.

У процесі праці людина створює споживну вартість і вартість товару. Це впливає з подвійної природи праці, яка створює товар.

З одного боку, праця - це процес створення певного продукту або послуги.

Це пов'язане з спеціалізацією виробництва. Результатом такого процесу завжди виступає певна конкретна споживна вартість. Таку працю називають **конкретною працею**.

З іншого боку, всякий процес праці — це процес затрат людської робочої сили, мозку, нервів. Ці затрати характеризують працю з її кількісного боку, не торкаючи її конкретної форми.

Ця праця в фізіологічному розумінні отримала назву **абстрактної праці**, і саме вона створює вартість товару. Отже, **вартість** — це втілена в товарі абстрактна праця.



Мал. 5. 1. Властивості товару

Абстрактна праця — це специфічна форма праці, яка властива лише товарному виробництву, тому що вона

виражає відносини відособлених виробників. Там, де нема відособленого виробництва, необхідність у такій праці не виникає. Це означає, що **вартість** - це не природна, а суспільна властивість товару.

Саме тому вартість - це не просто втілена в товарі праця, а передусім відношення між людьми, приховане речовою оболонкою. Зв'язок двох властивостей товару з двоїстим характером праці, затраченої на його виробництво, зображено на мал. 5.1.

5. 4. Теорії вартості

Категорія вартості є однією з найскладніших у політичній економії, свідченням чого є різноманіття теорій вартості: трудова теорія вартості, теорія витрат виробництва, теорія трьох чинників виробництва, теорія граничної корисності (маржиналістська), неокласична тощо.

Теорія **трудової вартості** під вартістю вбачає суспільно-корисну працю, втілену в товарі. Розроблення теорії трудової вартості було розпочато представниками класичної політичної економії У. Петті, А. Смітом, Д. Рікардо та іншими. Свій подальший розвиток вона отримала в працях К. Маркса, який розробив учення про двоїстий характер праці, розкрив суперечність між приватною і суспільною, конкретною й абстрактною працею, споживною вартістю і вартістю товару, дослідив історичний процес розвитку обміну і форм вартості, розкрив природу і суть грошей як загального еквівалента. В його економічній концепції трудова теорія вартості та заснована на ній теорія додаткової вартості займають центральне місце.

Прихильники **теорії витрат виробництва** (Р. Торренс, Н. Сеніор та ін.) розглядають витрати виробництва як основу мінової вартості і цін, вважаючи, що нова вартість створюється не лише живою, а й уречевленою працею, оскільки величина витрат виробництва залежить від цін на окремі їх елементи (предмети і засоби праці, робочу силу).

Родоначальники **теорії трьох чинників виробництва** французькі економісти першої половини XIX ст. Ж. Б. Сей і Ф. Бастья трактували формування вартості в процесі виробництва як результат витрат трьох його основних чинників: праці, капіталу і землі.

В останній третині XIX ст. набув поширення принципово новий підхід до аналізу вартості - з позиції маржиналістської теорії граничної

корисності (маржиналізм — граничний). Її прихильники (У.С. Джевонс, К. Менгер, Ф. Візер та ін.) вважали неприйнятним зведення вартості до витрат праці або трьох чинників виробництва. На їхню думку, вартість (цінність) визначається мірою корисності результату. Вони розмежували сукупну корисність блага (тобто корисність усього запасу або всієї доступної даному індивіду кількості благ) і граничну корисність блага (тобто корисність останньої одиниці цього запасу).

Згідно з маржиналістською концепцією, вартість визначається граничною корисністю останньої одиниці товару, яка купується споживачем.

Значний вплив на сучасні теорії вартості і ціни справляє неокласична теорія англійського економіста кінця ХІХ — початку ХХ ст. А. Маршалла, а з 30-х років ХХ ст. Дж. М. Кейнса. Вони поєднали теорію класичної політекономії про визначальну роль витрат виробництва з теоріями граничної корисності, попиту і пропозиції у формуванні і русі цін.

Початок загальному перегляду трудової теорії вартості поклав видатний український економіст М.І. Туган-Барановський, який ще в 1890 р. зазначав, що теорія граничної корисності не спростовує поглядів Д. Рікардо чи К. Маркса, а навпаки, якщо правильно її розуміти, підтверджує вчення зазначених економістів.

Чимало російських і українських економістів (В.К. Дмитрієв, Р.М. Орженицький, А.Д. Білімович та ін.) також виступали за органічний синтез трудової теорії вартості і теорії граничної корисності.

А. Маршалл процес формування вартості порівнює із з'єднанням двох лез ножиць. Одне лезо — витрати виробництва, друге — корисність (споживну вартість). З'єднання витрат і корисності й породжує вартість товару. Таким чином, вартість згідно з цією концепцією є проявом відносин між виробником (продавцем) і споживачем (покупцем). Виробник (продавець) зацікавлений у відшкодуванні витрат та одержанні прибутку, споживач (покупець) — у придбанні необхідної йому споживної вартості — корисності.

5. 5. Функціонування товарного господарства та його закони

Товарне господарство функціонує у формі відносин між суб'єктами товарного господарства. Основними суб'єктами товарного господарства є продавці (виробники) та покупці (споживачі).

Окрім того, між ними існують посередники, які "зводять" продавців і покупців, допомагають товарам просуватись на ринку. Основним змістом товарних відносин є відносини щодо купівлі-продажу товарів на ринку. Такі відносини характеризуються певними економічними законами, серед яких виділяють закон попиту, закон пропозиції та закон вартості (або закон цін).

Кожен із цих законів має певну категорію: закон попиту — попит, закон пропозиції — пропозицію, закон вартості — ціну.

Закон попиту характеризує поведінку покупців на ринку, закон пропозиції — поведінку продавців, закон вартості — їх взаємодію.

Про попит та пропозицію ітиметься в наступних темах. Уданій темі зупинимось лише на законі вартості.

Суть закону вартості в тому, що виробництво й обмін товарів здійснюються на основі їх вартості, величина якої вимірюється суспільно необхідними витратами праці.

Як зазначалось, суспільно необхідними вважаються витрати за суспільно нормальних умов виробництва, за середнього рівня умілості та інтенсивності праці, середньої технічної оснащеності та продуктивності праці. Такі витрати можуть бути встановлені лише конкурентним ринком.

Якщо індивідуальні витрати на виробництво даного товару менші ніж суспільно необхідні, то виробник одержує прибутки при реалізації свого товару, якщо ж індивідуальні витрати перевищують суспільно необхідні, то виробник такого товару несе збитки. Закон вартості виконує такі функції:

- 1) стимулюючу;
- 2) регулюючу;
- 3) диференціації товаровиробників.

Стимулююча функція зводиться до того, що закон вартості стимулює (заставляє) виробників постійно знижувати свої витрати на виробництво товарів, що досягається, насамперед, завдяки впровадженню досягнень науково-технічного прогресу (сучасної НТР).

Регулююча функція закону вартості означає, що цей закон є регулятором розподілу ресурсів між різними формами виробництва. Закон вартості через механізм цін дає "сигнал" про те, який товар слід

виробляти, а виробництво якого товару слід припинити.

Функція диференціації товаровиробників полягає в тому, що саме один з них є "винуватцем" збитковості та банкрутства окремих підприємств при одночасній прибутковості, високій ефективності виробництва інших підприємств.

5. 6. Концепція безпосередньої суспільної форми господарювання

Економічна теорія, зокрема марксистського напрямку, не заперечує існування й третьої форми господарювання — безпосередньо суспільного виробництва. Останнє, згідно з цією концепцією, приходить на зміну товарної форми виробництва і притаманне соціалізму, особливо його вищій стадії — комунізму. Така точка зору не відійшла в минуле навіть з кризою та крахом соціалістичної системи господарювання.

Під безпосередньою суспільною формою виробництва розуміють господарювання, в якому переважає безпосередньо суспільне (а не ринкове) визначення праці та суспільно планомірне регулювання виробництва. Така форма ґрунтується на суспільній загальнонародній власності на основні засоби виробництва та планомірній організації виробництва, на управлінні економікою з єдиного центру. Потреба в ринку та грошах у такому господарстві відпадає. Як аргумент на користь такої думки наводять організацію виробництва в рамках сучасних транснаціональних корпорацій (ТНК). Незважаючи на високий рівень спеціалізації виробничих структур, що входять в ТНК, відносини між ними в межах корпорації мають нетоварний характер: обмін здійснюється не товарами, а продуктами.

Враховуючи, що ТНК притаманне зростання обсягів виробництва не лише всередині країни, а й за її межами, автори такої концепції вважають, що товарна форма організації виробництва переросте в неринкове безпосередньо суспільне господарство.

Тема 6

Гроші

6.1. Виникнення і розвиток грошових відносин.

6.2. Суть і функції грошей.

6.3. Альтернативні теорії грошей.

6.4. Грошовий обіг і його закони.

6.5. Інфляція, її суть, види і причини виникнення.

6.6. Еволюція грошей. Сучасна грошова система.

6.1. Виникнення і розвиток грошових відносин

Другою, після товару, найважливішою категорією товарного виробництва, є гроші. Вони є продуктом розвитку товарообміну і з'явилися завдяки потребі забезпечення еквівалентності при обміні товарів різної споживної вартості. Як зазначалось у попередній темі, необхідність еквівалентного обміну зумовила появу вартості, а вартість породила гроші.

Останні є найуніверсальнішим засобом вираження вартості всіх товарів в умовах розвинутого товарного виробництва. Таким чином, гроші завдячені розвитку форми вартості. Згідно з теорією К. Маркса, форма вартості історично розвивалась в такій послідовності: проста, розгорнута, загальна та грошова.

Проста, або випадкова, форма вартості найдавніша. Вона виникла тоді, коли обмін лише зароджувався; коли окремі види продуктів лише випадково перетворювались на товари. За первісної форми обміну один товар, взятий у певному відношенні, відповідав певній кількості лише одного іншого товару і безпосередньо на нього обмінювався (наприклад, 1 сокира = 20 кг зерна, в загальному: X товару А = V товару Б).

Уже в простій формі можна бачити зачатки грошей. Товар А має відносну вартість — тобто вартість його відноситься до вартості товару Б. Тоді товар Б має еквівалентну форму вартості: вартість товару Б вимірює вартість товару А. Еквівалентна форма вартості має такі особливості:

1. Споживна вартість товару-еквівалента стає формою прояву своєї протилежності — вартості. Тобто споживна вартість товару-еквівалента

зводиться до того, щоб вимірювати вартість інших товарів.

2. Конкретна праця, втілена у товарі-еквіваленті, є проявом своєї протилежності — абстрактної праці. Тобто, конкретна праця, затрачена на виготовлення товару-еквівалента, відображає абстрактну працю, тобто працю, що витрачається на виробництво інших товарів.

3. Приватна (індивідуальна) праця, втілена в товарі-еквіваленті, є формою прояву своєї протилежності — абстрактної людської праці. Тобто еквівалентна форма вартості відображає витрати суспільної праці,

З розвитком виробництва відбувається поглиблення суспільного поділу праці, що супроводжується зростанням її продуктивності та появою додаткового продукту. З першим великим поділом праці (відокремлення скотарських і землеробських племен) надлишки тваринницької продукції вже не випадково, а регулярно починають обмінюватися на надлишки продукції землеробства. За цих умов тварини набувають переважно відносної форми вартості, а інші товари (хліб, овочі та інше) стають товарами-еквівалентами. Так, власник шкіри тварини міг придбати зерно в тому разі, якщо ця шкіра була потрібна власнику зерна. Таким чином з'являється повна, або розгорнута, форма вартості.

Повна, або розгорнута, форма вартості - це така форма, за якою вартість товару виявляється не в одному якомусь випадковому товарі, а постійно, систематично — в цілій низці товарів.

Цю форму можна зобразити так:

1 вівця = 40 кг зерна = 20 м полотна = 2 сокирам = 3 грамам золота і т.д.

Для цієї форми вартості характерною є множинність еквівалентів — тобто в ролі товарів-еквівалентів виступали різноманітні товари.

Багатоеквівалентність утруднювала обмін товарів, регулярність якого з розвитком продуктивних сил і суспільного поділу праці посилюється. Виникає економічна необхідність подолати множинність еквівалентів.

Сфера обміну дедалі більше насичується різноманітними товарами, серед яких стихійно поступово виділяється один,

найпоширеніший і найбільш ходовий товар, що найчастіше виконує роль еквівалента. Такими товарами були: у пастушачих племен — худоба, у племен, що жили в гірських і лісистих місцевостях — хутра, шкіра тварин. Зокрема на Русі хутра куниць та соболя.

З'явилась загальна форма вартості. Її можна зобразити так:

40 кг зерна =
або
20 м полотна =
або
2 сокири =
або
3 грами золота = } = 1 вівці

Суть загальної форми вартості полягає в тому, що всі товари обмінюються на один товар, який відіграє роль загального еквівалента.

Несталість і географічна різноманітність загального еквівалента (сьогодні роль виконує худоба, через деякий час — хутра тощо, при чому в різних народів цим еквівалентом виступали різні предмети) вносили суттєві складнощі в обмін.

Особливо ці складнощі посилілись, коли торгівля виходить за рамки місцевого, національного ринку і ведеться із заморськими країнами. Саме в цей період суспільну функцію загального еквівалента починають виконувати благородні метали. Загальна форма вартості перетворюється на грошову.

Грошова форма вартості — це найрозвинутіша загальна форма вартості, в якій роль загального еквівалента виконує золото як грошовий матеріал.

Схематично вона має такий вигляд:

40 кг зерна =
або
20 м полотна =
або
1 вівця =
2 або
3 сокири і т. д. = } = 3 грамам золота

Важливою і характерною рисою грошової форми вартості є те, що тут роль загального еквівалента зростається із споживною вартістю

товару, який здатний виконувати цю роль у масштабі не лише місцевого, навіть національного ринку, а й в масштабах широкого, міжнародного обміну.

Золото саме за своїми фізичними та хімічними властивостями найбільш відповідало цим вимогам:

1. Рідкісний (обмеженої кількості) товар.
2. У незначній кількості золота втілена значна праця.
3. Зберігається тривалий час, не втрачаючи своїх властивостей (не підлягає корозії тощо).
4. Вартість при поділі певної кількості (куска) не втрачається: вартість однієї чверті куска становить рівно чверть вартості куска.

Золото виконувало функцію грошей уже за півтора тисячоліття до нашої ери. До цього золото було звичайним товаром поряд із іншими товарами. Паралельно з золотом загальним еквівалентом було й срібло. Так тривало кілька тисячоліть, і лише у другій половині XIX ст. роль грошей монополює закріпилася за золотом. Це означало встановлення золотого стандарту.

6.2. Суть і функції грошей

Розглядаючи суть і функції грошей, слід мати на увазі те, що:

1. Вони виникли завдяки розвитку обміну товарів;
2. Вони є товаром, результатом розвитку товару і товарообміну, в процесі якого товар — гроші — став загальним еквівалентом;
3. Гроші — це економічна категорія товарного виробництва, яка виражає певні суспільно-виробничі відносини товаровиробників.

В економічній теорії зустрічається декілька визначень суті грошей:

1. Гроші - це товар, що виконує специфічну функцію загального товарного еквівалента, тобто на який обмінюються всі інші товари.
2. Гроші — це універсальний платіжний засіб.
3. Гроші — це все те, що виконує функцію грошей.
4. Гроші — це не товари, речі, метали, папери, проте вони є економічними відносинами в суспільстві щодо загального

еквівалента при обміні результатами господарської діяльності.

Найповніше суть грошей виявляється і розкривається через їхні функції. Марксистська теорія виділяє п'ять функцій грошей: гроші як міра вартості, засіб обігу, засіб нагромадження, засіб платежу, як світові гроші. Економічна думка Заходу зосереджує увагу лише на трьох функціях: міра вартості, засіб обміну та засіб нагромадження.

1. Гроші як міра вартості означає, що вони вимірюють вартість товарів. Грошовий вимір вартості товарів називають ціною. Таким чином, лише завдяки грошам ми можемо судити про ціну того чи іншого товару. Функцію міри вартості гроші виконують через масштаби цін. Масштаб цін — це певна вагова одиниця грошового металу, прийнята за грошову одиницю, з рівним поділом її на певну кількість менших одиниць. Наприклад, свого часу долар у США прирівнювався до 0,888671 грама золота, радянський карбованець (рубль) зразка 1961 р. — 0,987412 грама золота.

Уданий час усі країни відмовились від золотого вмісту своїх грошей. Роль масштабу цін виконують курси національних валют.

2. Гроші як засіб обігу — обслуговують процес реалізації (купівлі, продажу) товару. Тут вони виступають в єдності функцій міри вартості і засобу обігу, тобто за допомогою грошей вимірюються вартості всіх товарів (ціни) і на гроші за відповідними цінами купуються всі товари. Особливістю цієї функції є плинність грошей. Вони можуть робити кілька оборотів за добу, обслуговуючи кілька актів купівлі-продажу, переходячи із рук у руки. Тобто гроші не затримуються на довго в одних руках.

Функцію засобу обігу можуть виконувати не тільки справжні (повноцінні) гроші, а й неповноцінні. Золоті гроші стерлися і втратили частину грошового металу, однак продовжували функціонувати як повноцінні гроші. Це було однією з передумов появи паперових грошей.

3. Гроші як засіб нагромадження, або засіб утворення скарбів, означає, що гроші мають здатність бути символом багатства — чим більшою кількістю грошей володіє особа, тим більше її багатство. Крім того, зберігати (нагромаджувати) гроші необхідно для купівлі дорогих речей у майбутньому; запас коштів необхідний для неперервності процесу виробництва — відтворення. В

умовах, коли існували повноцінні (золоті) гроші, грошові скарби виступали своєрідним резервуаром, який то поглинав гроші, що вивільнялись з обігу, то викидав в обіг, якщо зростала потреба в грошах.

4. Гроші як засіб платежу діють тоді, коли процес купівлі-продажу не збігається в часі: процес відчуження (продажу) товару не збігається з часом реалізації його ціни, з отриманням грошей продавцем. Один товаровиробник продає свій товар раніше, ніж інший може його купити. В цих умовах продавець стає кредитором, позичальником, а покупець —дебітором, боржником.

Таким чином, гроші виконують функцію засобу платежу тоді, коли їх рух не супроводжується зустрічним потоком товарів або наданням певних послуг, тобто якщо вони надаються в кредит, а оплата їх (реалізація ціни) здійснюється через певний час після продажу.

Ця функція виходить за межі кредитних відносин, тобто вона діє при сплаті податків, ренти, виплаті заробітної плати, пенсій, стипендій тощо.

На ґрунті розвитку виконання грошима функції засобу платежу з'явилися кредитні гроші, формами яких є вексель, чек, платіжне доручення тощо.

Ця функція зумовлює систему безготівкових розрахунків, які за обсягом набагато перевищують обсяг готівкового грошового обігу.

5. Функцію світових грошей гроші виконують, коли функціонують на міжнародних ринках, тобто виступають засобом міжнародних розрахунків, засобом платежу та засобом збалансування торговельного і платіжного балансів країни.

Світові гроші виступають міжнародним загальним суспільним засобом.

Функцію світових грошей в недалекому минулому виконували лише повноцінні гроші — тобто золото. У даний час її виконують національні валюти окремих найрозвинутіших країн (наприклад, долар США), а також міжнародні та регіональні платіжні засоби — СДР (Спеціальні права запозичення Міжнародного валютного фонду — МВФ), еку — Європейська розрахункова одиниця, яку поступово

заміняють на євро — спільну грошову одиницю країн Європейського союзу.

6.3. Альтернативні теорії грошей

Гроші поряд із вартістю товару належать до найскладніших і найважливіших категорій політичної економії. Тому не існує

єдиної теорії грошей. Вважається, що найбільш науковою, сутнісною є марксистська теорія грошей, яка під грошима вважає продукт розвитку товарообміну, особливий товар, що володіє загальним еквівалентом. Марксистську теорію називають теорією еволюційного походження грошей. Інші концепції грошей звертають увагу лише на поверхневі явища, процеси, пов'язані з обміном товарів і послуг. До альтернативних щодо марксистської теорії грошей можна віднести раціоналістичну, металістичну, номіналістичну, державницьку, кількісну, функціональну, монетаристську та інші.

У раціоналістичній теорії зазначається, що гроші є результатом згоди між людьми, які визнали необхідність спеціальних засобів для обслуговування обігу товарів і послуг.

Різновидом раціоналістичної концепції є державницька теорія грошей німецького економіста Г. Кнаппа, який назвав гроші "продуктом правопорядку", творінням державної влади, встановленим законом платіжним засобом.

Г. Кнапп та його послідовники визначали гроші як символ, умовний знак, "талон" для одержання благ, вартість грошей об'являли "творінням закону". Ця сама теорія була покладена в основу номіналістичної. Номіналісти повністю відривали вартість грошей від грошового матеріалу, пов'язуючи її з різними, в тому числі з неекономічними чинниками. Металістична концепція визнавала справжніми грошима лише металеві, зокрема, золото.

Ще раніше (у XVII ст.) виникла кількісна теорія грошей. Основним положенням цієї теорії є те, що ціни товарів залежать від маси (кількості) грошей, які перебувають в обігу.

Кількісна теорія найґрунтовніше пояснює природу сучасних паперових (кредитних) грошей.

Функціональна концепція грошей розглядає такі причини появи грошей, як розбіжність попиту на певні товари та їх пропозиції; необхідність мінімізації витрат ресурсів на обмін товарів; необхідність накопичення вартості; страхування від ризику при міновому обігу;

необхідність більш тісного зв'язку між суб'єктами господарювання; відсутність синхронізації надходжень і платежів, що утруднює обмін.

Прихильники монетаристської концепції (М. Фрідмен та інші) фактично розглядають гроші лише зручним засобом товарного обміну й економічного регулювання, визначають їх "тимчасовим вмістилищем купівельної сили".

Саме представникам сучасної функціональної концепції грошей належать такі визначення їх, як:

1. Гроші — все те, що виконує функції грошей;
2. Гроші — будь-який товар, який функціонує як засіб обігу, розрахункова одиниця і засіб збереження вартості.
3. Гроші — загальновизнаний засіб платежу, який приймається в обмін на товари і послуги, а також при сплаті боргів.

6.4. Грошовий обіг і його закони

Під грошовим обігом розуміють рух грошей, що опосередковує рух товарів і послуг. Грошовий обіг обслуговує купівлю-продаж товарів і послуг, а також рух фінансів (сукупність усіх грошових засобів, а також система їх формування, розподілу і використання).

Формою грошового обігу виступає грошова система. Найважливішими елементами грошової системи є:

- національна грошова одиниця;
- масштаб цін;
- форми грошей;
- валютний паритет;
- інститути, що регулюють грошовий обіг.

Історія знає три типи грошових систем: біметальну, монометальну і систему нерозмінних кредитних (символічних грошей).

Закони грошового обігу полягають у дотримуванні в обігу необхідної кількості грошей. Найпростішою формулою визначення цієї необхідності є: маса грошей в обігу прямо пропорційна вартості товарів і послуг, товарна маса, що знаходиться в обігу, обернено пропорційна швидкості обертання грошової одиниці. Цей закон враховує виконання грошима функцій міри вартості та засобу обігу і може бути представлений формулою:

$$K_{\Gamma} = \frac{\Sigma \Pi \times T}{O}$$

Де K — кількість грошей, необхідних для O товарного обігу в певному році;
 $\Sigma \Pi \times T$ — вартість товарів та послуг, що реалізуються у певному році;

O — середнє число обігів за рік кожної грошової одиниці. З розвитком функцій грошей як засобу платежу ця формула набуває більш складного вигляду:

$$K_{\Gamma} = \frac{\Sigma \Pi \times T + \Pi - B - K}{O}$$

де:

K — сума цін товарів, проданих у кредит;

Π — сума платежів за борговими зобов'язаннями;

B — сума взаємопогашених безготівкових платежів.

Коли товар продається в кредит (K) і коли платежі взаємопогашаються ($-B$), наявних грошей непотрібно (у формулі перед K і B стоїть знак $-$); коли ж настає термін платежу, гроші потрібні (перед Π стоїть знак $+$).

Таким чином, основними елементами закону грошового обігу є товарна маса, що перебуває в обігу, рівень цін товарів і швидкість обігу грошей.

Ці формули відображають закони обігу або їх готівкових знаків (банкнот, монет) в обігу.

Окрім готівкових грошей у сучасній економіці більшість товарів і послуг реалізується через безготівковий обіг. Зростання останнього робить непридатним застосування зазначених формул. Тому використовують рівняння Фішера:

$$MV=PQ$$

де:

M — маса грошей (готівка і безготівкові чекові гроші);

V — швидкість обігу грошей;

P — ціни товарів та послуг (рівень цін);

Q — обсяг товарної маси (кількість товарів і послуг).

Звідси:

$$M=PQ/V$$

Зі сформульованих законів випливає дуже важливий принцип грошового обігу — обмеження грошової маси реальними потребами обігу, тобто грошова маса повинна відповідати потребам обігу.

6.5. Інфляція. її суть, види і причини виникнення.

Інфляція — це процес знецінення грошей внаслідок перевищення кількості грошових знаків, що перебувають в обігу, над сумою цін товарів і послуг,

тобто недотримання вимог закону грошового обігу. Інфляція виявляється у зростанні цін. Вона зумовлює загальне падіння купівельної спроможності та зниження курсу національної валюти і перерозподіл частки національного багатства на користь підприємств-монополістів, держави, тіньової економіки та мафіозних структур.

Це явище відоме приблизно з IV — III ст. до н. е., тобто з моменту, коли грошовим товаром у світі утверджувалося срібло. Причиною знецінення була втрата довіри до монет, в яких під час карбування закладалося менше металу. Сучасна інфляція має багаточинний характер. Основними її причинами є:

- 1) Диспропорції між основними сферами народного господарства.
- 2) Монополістичні тенденції в економіці.
- 3) Надмірні військові витрати.
- 4) Зростання дефіциту державного бюджету.
- 5) Необґрунтоване підвищення зарплати.
- 6) Крах золотого стандарту.
- 7) Дотації нерентабельним галузям і підприємствам.
- 8) Надмірна кредитна емісія.
- 9) Наявність маси посередників між виробниками і споживачами.

Крім названих внутрішніх причин, існують зовнішні: необґрунтоване встановлення валютного курсу при конвертації валют; зростання цін на імпортовані товари і послуги тощо.

За розмірами зростання цін інфляцію поділяють на:

- 1) Повзуча — коли ціни зростають у незначному обсязі (до 5% на рік).
- 2) Галопуюча - коли ціни зростають за рік на 10% і дещо більше.
- 3) Гіперінфляція — коли ціни зростають на 1 - 2% щоденно.

Темп інфляції визначають за формулою:

$$\text{Темп інфляції} = \frac{\text{Індекс цін поточного року} - \text{Індекс цін базового року}}{\text{Індекс цін базового року}} \times 100\%$$

Розрізняють також інфляцію попиту та інфляцію витрат (пропозиції).

Інфляція попиту виникає в умовах надлишкового сукупного попиту.

Інфляція витрат (пропозиції) виникає зі збільшенням витрат виробництва і зменшенням сукупної пропозиції.

Інфляція зумовлює суттєві негативні наслідки в соціально-економічному житті суспільства. Вона знецінює заощадження; зменшує поточне споживання; поглиблює майнову нерівність; зменшує зацікавленість виробників у продуктивній праці; гальмує технічний прогрес тощо.

Інфляцію не можна подолати, її можна лише приборкати за допомогою певних антиінфляційних заходів. Серед них — жорстке обмеження грошової маси.

6.6. Еволюція грошей. Сучасна грошова система

Гроші у своєму розвитку пройшли шлях, який можна зобразити так: товарні гроші, металеві гроші, паперові гроші, кредитні гроші, електронні гроші тощо.

Гроші у вигляді товарів існували дуже давно. Такими своєрідними грошима ставали найпоширеніші продукти: у стародавніх греків - худоба, в іспанців і народів тихоокеанських островів — риба, у монголів — чай. Пізніше з'являються металеві гроші у вигляді злитків і монет. Зокрема ще в XII — XIII ст. у Київській Русі функцію грошей виконували зливки срібла видовженої форми і певної маси, що називалися гривнями.

Слово "монета" походить від латинського "топео", що означає "раджу", "даю пораду". У Давньому Римі богинею-радницею вважали Юнону. На території храму Юнони стали карбувати гроші й назвали їх монетами.

В Україні перші монети було карбовано за часів Володимира наприкінці X ст. їх робили із золота і тому називали золотниками; на монеті було зображено тризубець.

У стародавні часи, у середні віки і навіть частково наприкінці XIX ст. - на початку XX ст. в обігу були так звані справжні монети — зливки дорогоцінних металів з державним посвідченням їх вартості. У XX ст. монети стали символічними грошима, бо їх карбують із малоцінних металів — вартість металу, що містить монета, менша, ніж зазначена на ній вартість. Монети використовуються для розмінювання паперових грошей.

Монети як гроші мають певні недоліки:

- а) їх можуть вилучити з обігу, переплавивши, якщо вони карбовані

з дорогоцінних металів;

б) вони зношуються, стираються, що зменшує їхню масу і створює невідповідність між реальною вартістю металу (якщо це дорогоцінний метал) і тією вартістю, яка на монеті зазначена;

в) їх можна фальсифікувати, тобто зменшувати вміст дорогоцінного металу в монеті з метою збагачення держави.

Тому металеві гроші були замінені на паперові.

Паперовим грошима є банкноти, або банківські білети. Банкнотою у середні віки називали посвідчення, видане банкіром проте, що він одержав на зберігання певну кількість золота і зобов'язується повернути його на вимогу власника. Ці банківські розписки починали самостійний рух, і їх приймали при розрахунках. Надалі право випуску банкнот бере на себе центробанк і держава. На початку ХХ ст. більшість країн світу припиняє обмін банкнот на золото. До паперових грошей належать також казначейські білети, їх випуском займається міністерство фінансів для покриття державних витрат. Казначейські білети ніколи не обмінювалися на золото. До того часу, коли такий обмін здійснювався стосовно банкнот, між ними і казначейськими білетами існувала відмінність. Після того, як обмін банкнот на золото було припинено, ця відмінність зникла.

Кредитні гроші існують у вигляді чеків, векселів, кредитних карток.

Чеки — наказ власника банківського рахунку перерахувати певну суму на користь пред'явника чека. Наслідком цього розпорядження може бути або видача пред'явникові чека готівкою, або безготівковий рахунок грошей з одного банківського рахунку на інший.

Вексель — письмове зобов'язання боржника сплатити визначену суму грошей у визначений термін. Вексель може розпочати самостійний рух, якщо він передається від одного власника до іншого за допомогою особливого передатного напису - індосаменту. У разі відмови від платежу держатель векселя подає до суду позов, і зазначена у векселі сума стягується з того, хто видав вексель, у судовому порядку.

Кредитна картка — розрахунковий засіб, який найчастіше ви-

дається банками своїм клієнтам. Картка являє собою пластикову платівку з індексатором власника, тобто позначкою про номер рахунку в банку; її практично не можна підробити. При розрахунку кредитними картками у торгових або інших установах картка вставляється у спеціальний апарат, і її номер надходить через комп'ютерну мережу в банк. У банк також надсилають дані про рахунки за товари та послуги і він робить безготівкові перерахунки грошей на рахунки установ, що продали товари чи надали послуги. Кредитною карткою можна користуватись і в разі, якщо її власникові потрібна готівка.

Банківські рахунки - є електронними грошима. Вони відображають і контролюють стан і рух коштів (депозитів) власника грошей, який передав їх у банк. Гроші з безстрокового рахунку власник може зняти у будь-який час, зі строкового - лише в псиний строк.

Електронні гроші — це записи у "пам'ять комп'ютерів", які через записи інформації на касетах чи дисках здійснюють переведення потрібних сум із одного банківського рахунку на інший. Електронні гроші - це символічні гроші.

Таким чином, сучасна грошова система включає в себе готівкові та безготівкові гроші. Безготівкові, або кредитні, гроші виступають у вигляді рахунків у банках.

У цілому — це система нерозмінних кредитних грошей, яка характеризується: демонетизацією золотого вмісту кредитних грошей (банкнот); пануванням кредитних (символічних) грошей; значним розширенням безготівкового обігу; державним регулюванням грошового обігу.

Основними властивостями сучасних грошей є такі:

- 1) гроші мають здатність легко обмінюватися на товари та послуги, тобто мають найбільшу ліквідність;
- 2) гроші є декретними — це встановлені законом платіжні засоби;
- 3) цінність грошей виявляється в їх купівельній спроможності.

Тема 7

Витрати виробництва і прибуток

- 7.1. *Витрати виробництва, їх суть та види.*
- 7.2. *Собівартість, її структура і значення.*
- 7.3. *Витрати виробництва, вартість товару і його ціна.*
- 7.4. *Прибуток як економічна категорія. Норма прибутку.*

7.5. Теорії прибутку.

7.1. Витрати виробництва. їх суть та види

Процес виробництва завжди пов'язаний з використанням робочої сили та засобів виробництва. Щоб використовувати ресурси, їх слід спочатку придбати. Придбання підприємством виробничих і невиробничих ресурсів утворює його витрати. Одні з цих витрат - це витрати на закупівлю сировини, палива, енергії, матеріалів, робочої сили (оборотних фондів, оборотного капіталу), інші - на закупівлю засобів праці (основних фондів, основного капіталу).

Витрати виробництва - одна з найважливіших категорій господарювання. Без витрат неможливо здійснення виробництва, вони є передумовою виробництва. Одночасно витрати виступають як базис конкуренції: в умовах конкурентної боротьби виграє той, хто постійно знижує свої витрати, тобто витрати суттєво впливають на те, чи залишиться фірма (підприємство) наданому ринку взагалі, чи буде змушена покинути його.

Представники західної економічної науки, виходячи з конкуренції обмеженості ресурсів і неможливості їхнього альтернативного використання, ввели категорію «зобов'язувальні витрати» (тобто приписувані комусь, віднесені на чийсь рахунок). Це дійсні витрати виробництва на певний товар, які дорівнюють найвищій корисності тих благ, які суспільство могло б отримати, якби витрачені виробничі ресурси використовувались по-іншому (альтернативно).

Зобов'язувальні витрати з позицій окремої фірми (підприємства) поділяють на явні та неявні. *Явні*, у свою чергу, поділяють на зовнішні та внутрішні, які обліковує бухгалтерія.

Зовнішні витрати пов'язані з придбанням підприємством ресурсів (сировини, матеріалу, робочої сили тощо) на стороні, на ринку.

Внутрішні витрати пов'язані з використанням факторів виробництва, які перебувають у власності самого підприємства (органічні добрива власного виробництва у сільськогосподарському підприємстві).

Неявні витрати пов'язують із втраченою (упущеною)

вигодою при зайнятості саме даною підприємницькою діяльністю, а не іншою. Якщо найманий працівник, який одержував заробітну плату в 200 грн, вирішив стати підприємцем (власником фірми), то він 200 грн втрачає. Це є його упущена вигода. Неявні витрати бухгалтерією не обліковуються.

Витрати підприємства на виробництво певного обсягу продукції залежать від терміну, за який можлива зміна ресурсів, що використовуються. У зв'язку з цим розрізняють поняття «постійні витрати» (обладнання, верстати, будівлі, оплата вищого управлінського персоналу тощо, які залишаються незмінними) та «змінні витрати» (праця, сировина, матеріали тощо, які змінюються зі зміною обсягу виробництва. Це протягом короткого терміну. За тривалий період можна змінити кількість усіх зайнятих ресурсів, утому числі виробничі потужності. Відповідно всі ресурси у цей період розглядаються як змінні.

Розмежування витрат виробництва протягом короткого терміну на постійні та змінні є вихідним пунктом для визначення закону спадної віддачі, або ефективності граничного продукту. Згідно з цим законом, починаючи з певного моменту, послідовне приєднання одиниць змінного ресурсу (наприклад, праці) до незмінного (фіксованого) ресурсу (наприклад, капіталу) дає обсяг додаткового продукту, що зменшується в розрахунку на кожну наступну одиницю змінного ресурсу. Так, при певній кількості обладнання обсяг виробництва зростає дедалі повільніше, якщо дедалі більше робітників залучатимуться до його обслуговування.

Сума постійних і змінних витрат фірми під час виробництва психологічної кількості продукту становить загальні (сукупні) витрати. Витрати на весь обсяг ні і робленої продукції називають валовими: валові постійні, валові змінні, валові загальні.

Для того щоб порівняти витрати на виробництво продукту з його ціною, треба підрахувати витрати на виробництво одиниці продукту, або середні витрати.

Зміна витрат залежно від кількості створеного продукту відображається категорією «граничні витрати», тобто ті, які додатково необхідні для виробництва кожної нової додаткової одиниці продукції. Концепція граничних витрат дає змогу визначити ті витрати, величину яких можна контролювати безпосередньо і які враховують при вирішенні питання: нарощувати чи скорочувати обсяги виробництва.

Сума явних та неявних витрат становить економічні витрати, тоді як лише явні витрати — бухгалтерські витрати.

У марксистській теорії, якої дотримувалась довгий час вітчизняна політична економія, витрати виробництва розглядались як витрати постійного капіталу C , тобто витрати на придбання засобів виробництва, і витрати змінного капіталу V , тобто витрати на придбання робочої сили. Загальні витрати зводились до витрат авансованого капіталу $K=C + V$. Це витрати підприємства.

Суспільні витрати, тобто витрати суспільства, окрім зазначених витрат авансованого капіталу включали і витрати додаткової праці M .

Таким чином, суспільні витрати складаються з трьох частин: витрат уречевленої праці C ; витрат необхідної праці (необхідного продукту) V та витрат додаткової праці (додаткового продукту) M :

$$CB = C + V + M.$$

Окрім того, виділяли витрати власне виробництва та витрати обігу (пов'язані з реалізацією товару). Витрати обігу поділялись на чисті витрати обігу (на купівлю-продаж, зарплату продавців і касирів, маркетинг, рекламу, утримання торговельних приміщень, касові операції тощо) та додаткові витрати обігу, пов'язані з продовженням виробництва у сфері обігу (зберігання, транспортування, сортування, пакування, фасування тощо).

7.2. Собівартість. її структура і значення

У вітчизняній економіці категорією витрат була собівартість.

Затрати підприємства у грошовій формі називають собівартістю продукції.

Залежно від функціонального призначення собівартість у господарській практиці поділяють на розрахункову, фактичну, виробничу і комерційну.

Розрахункова собівартість відображає затрати, то очікують у період, на який розробляють виробничу програму.

Фактична собівартість відображає дійсний рівень затрат, що склався за підсумковий період.

Виробнича собівартість складається із витрат на виготовлення товару і витрат на оплату праці управлінського та допоміжного персоналу, утримання офісів та ін.

Комерційна собівартість включає виробничу собівартість і витрати, пов'язані з реалізацією товару.

Перелічені види собівартості на різних підприємствах, які виготовляють однотипний товар, є різними. У цьому зв'язку виділяють собівартість індивідуальну та суспільну.

Індивідуальна собівартість - один із основних якісних показників у господарській діяльності та у визначенні ефективності виробництва.

Суспільна собівартість - це узагальнена, усереднена (середньозважена) собівартість для даного виробу нарізних підприємствах, яка визнана споживачами на ринку (суспільством) як прийнятна для них. Суспільна собівартість становить основу ринкової ціни товару.

Собівартість має досить складну структуру. Основні складові собівартості за елементами витрат: сировина й основні матеріали, допоміжні матеріали, паливо, електроенергія, амортизація основних фондів, заробітна плата (основна і додаткова), соціальне страхування та інші затрати.

Структура собівартості за елементами витрат характеризує загальний економічний стан підприємства, висвітлює джерела перевитрат або економії, а також виявляє загальні потреби підприємства у мінімізації витрат.

Товаровиробник повинен постійно прагнути до скорочення і зниження собівартості. Низька індивідуальна собівартість забезпечуватиме йому додатковий прибуток, тим більший, чим меншою буде індивідуальна собівартість порівняно із суспільною.

Зниження собівартості виробництва передбачає скорочення витрат на кожний елемент її структури: зростання продуктивності праці; впровадження нових технологій; постійне підвищення кваліфікації робітників; поліпшення організації виробництва і праці; економія матеріалів і сировини та ін.

У структурі собівартості виділяють матеріальні витрати та витрати на оплату праці, а також капітальні витрати (пов'язані

з основним капіталом) і поточні витрати (пов'язані з оборотним капіталом).

7.3. Витрати виробництва, вартість товару і його ціна

Незважаючи на різноманітні підходи до визначення витрат, більшість економістів вважає, що вартість товару формують витрати. Згідно з марксистською концепцією, вартість товару перевищує собівартість на величину додаткової вартості.

Тобто, собівартість — це те, чого коштує виробництво товару виробникові (підприємству), вона зводиться до суми: $K = C + V$, вартість — це те, чого коштує виробництво даного товару суспільству, тобто вона є сумою:

$$T = C + V + M.$$

В умовах конкуренції вартість виявляється на ринку і виступає у формі ціни. Для окремого підприємства ціна є незалежною від нього величиною, вона може безпосередньо впливати лише на свої витрати: $C + V$. Таким чином, при незмінних ринкових цінах основною умовою одержання додаткової вартості є зниження витрат, насамперед, середніх, тобто витрат на одиницю продукції.

Якщо ж на ринку діє фірма-монополіст, вона використовуючи свою владу на ринку як монополіст, може впливати на ціну своїх товарів, цим самим збільшуючи свій додатковий продукт за рахунок ціни, а не за рахунок зниження витрат.

Ціна, що формується на ринку, перевищує витрати (собівартість) на величину прибутку. Тому у цілому ціну одиниці товару можна виразити таким чином:

$$\text{Ціна} = \text{Середні витрати} + \text{Середній прибуток.}$$

Тут під середніми витратами розуміють витрати у розрахунку на одиницю продукції (собівартість одиниці продукції), під середнім прибутком — прибуток, одержаний від реалізації одиниці продукції. Якщо цей середній прибуток для всіх обсягів виробництва Q однаковий, то середній прибуток $СП$, помножений на обсяг виробництва Q , дасть загальний (валовий) прибуток $ВП$:

$$ВП = СП \times Q$$

7.4. Прибуток як економічна категорія. Норма прибутку

Прибуток виступає метою підприємницької (виробничої) діяльності фірми. У цілому це перевищення ціни (обсягу реалізації продукції) над середніми (або сукупними) витратами.

Середній прибуток = Ціна — Середні витрати;

Валовий прибуток = Обсяг реалізації продукції — Валові витрати.

Таким чином, валовий прибуток є різницею між обсягом реалізації (доходом фірми) і її витратами.

Доход D дорівнює ціні P , помноженій на обсяг реалізованої продукції Q :

$$D = PQ.$$

Таким чином, прибуток Π можна знайти за формулою:

$$\Pi = D - B = PQ - B;$$

$$\Pi = PQ - B.$$

Формула прибутку свідчить, що він залежить від ціни реалізації продукції P , обсягу виробництва (реалізації) Q та витрат B . Чим вищі ціни та більший обсяг виробництва, тим (за рівних інших умов) більший прибуток. Чим менші витрати, тим, за рівних інших умов, більший прибуток.

У зв'язку з таким підходом до прибутку, залежно від того, які витрати враховуються при його обчисленні, виділяють бухгалтерський прибуток, економічний та нормальний прибуток.

Бухгалтерський прибуток — це різниця між доходом і бухгалтерськими витратами; економічний прибуток — різниця між доходом і економічними витратами; нормальний прибуток — різниця між бухгалтерським та економічним прибутком. У принципі, нормальний прибуток — це сума, яка дорівнює неявним витратам.

Відношення прибутку до витрат називають нормою прибутку.

Норму прибутку виражають, тому її формула має вигляд:

$$\Pi = (PQ - B) / B \times 100.$$

Якщо норма прибутку дорівнює 20%, то це означає, що ціна одиниці товару перевищує собівартість (середні витрати) на 20%.

З формули видно, що норма прибутку визначається ціною реалізації, обсягом продажу та витратами: вона перебуває у прямій залежності від ціни й обсягу виробництва і в оберненій залежності від витрат (собівартості продукції).

Норма прибутку характеризує ефективність господарювання: чим вона вища, тим вищою є ефективність виробництва. Інколи норму прибутку називають рівнем

7.5. Теорії прибутку

Щодо прибутку в політичній економії є різні погляди (концепції). Вони різняться не лише поглядами на суть категорії, а й поглядами на джерела прибутку.

Першою спробою пояснити природу прибутку в політичній економії була теорія меркантилістів. Виходячи з суто зовнішнього поверхового сприйняття дійсності, вони вважали, що прибуток виникає у сфері обігу, у зовнішній торгівлі внаслідок продажу товарів за кордоном дорожче, ніж їх купили. Зовнішня торгівля, на думку представника меркантилізму Томаса Мена, приносить користь трьох видів: користь державі, прибуток купцю, доходи королю.

Фізіократи, які прийшли на зміну меркантилістам, перенесли проблему одержання прибутку із сфери обігу в сферу виробництва, однак вони вважали, що прибуток створюється лише в землеробстві, бо тут досить наочно видно, як вплив сил природи веде до зростання споживних вартостей понад витрати виробництва (посіяно навесні одну кількість зерна, зібрано восени значно більше).

Суттєвий доробок у розробку проблеми прибутку внесли класики політичної економії А.Сміт і Д.Рікардо. А.Сміт визначав прибуток як вирахування з продукту праці робітників на користь підприємця. Тим самим він зводив прибуток до привласнення чужої, неоплаченої праці. А.Сміт зазначав, що нова вартість, яку створюють наймані робітники, розпадається на дві частини: заробітну плату і прибуток підприємця. Щоправда, А.Сміт стверджував, що прибуток - це породження не лише праці, а й капіталу.

Д.Рікардо, послідовно розглядаючи прибуток як вирахування з продукту праці робітника, сформулював закон, згідно з яким заробітна плата і прибуток перебувають у зворотному відношенні одне до одного. Він писав, що прибуток буде високим

або низьким відповідно до того, низька чи висока заробітна плата.

Представники *прагматичної* політекономії початку XIX ст., розробляючи проблему прибутку, зробили крок назад порівняно з класиками. Так, вони підмінили питання про *джерело* прибутку питанням про те, на якій основі можна *отримати* прибуток. Найяскравіше така трактовка прибутку була виражена французьким економістом Ж. Б. Сеєм у його теорії трьох чинників виробництва. Згідно з цією теорією в процесі виробництва беруть участь три чинники: праця, капітал і земля, які є самостійними джерелами доходів. На підставі цього прибуток проголошується винагородою підприємцям за «продуктивну послугу» у вигляді витрат капіталу. Тобто прибуток — це доход, який одержує власник капіталу (підприємець), тоді як зарплата - доход власника ресурсу праця, рента - доход власника ресурсу земля.

Близькою за змістом до теорії продуктивності капіталу є теорія *трудового доходу підприємців*, яку започаткував англійський економіст Дж. Мілль і яку поділяли такі відомі економісти XIX ст. як Ф.Бастіа, Мак-Куллох, А.Маршалл та інші. Згідно з і нею теорією підприємці утворюють особливу групу трудящих, [іони, як і робітники, виконують соціально необхідні функції: робітники - функції виконавців, підприємці - функції організаторів. і перші, і другі за свою працю отримують справедливую винагороду: робітники — заробітну плату, підприємці - прибуток. Отже, прибуток як трудовий доход підприємців є лише іншою назвою заробітної плати.

Досить оригінальною теорією прибутку була *теорія утримання*, і якою виступив у середині XIX ст. англійський економіст Н. Сеніор. Він стверджував, що підприємці заради виробництва і нагромадження жертвують своїм добробутом, утримуючись від повсякденного використання коштів на особисте споживання, виявляють бережливість тощо і завдяки цьому отримують прибуток.

К.Маркс розробив свою теорію прибутку, яка значною мірою перекликалася з поглядами представників класичної політичної економії (спиралася на трудову теорію вартості) і суттєво відрізнялася від концепції прагматичної політичної економії. На відміну від економістів-прагматиків, які в своєму теоретичному аналізі прибутку прагнули виправдати його привласнення власниками засобів виробництва, К.Маркс аналізує

природу прибутку й джерела його виникнення. Зокрема він довів, що прибуток — це перетворена форма додаткової вартості. А додаткова вартість є неоплаченою працею найманих робітників. Отже, по-перше, прибуток — категорія виробництва, а не сфери обігу, і тим більше не психологічна. І, по-друге, привласнення його підприємцями здійснюється не на основі того, що вони беруть певну участь у виробництві (як їхня заробітна плата), і не тому, що вони утримуються від споживання, а тому, що вони є власниками засобів виробництва, робітники ж їх (засобів виробництва) не мають і тому змушені продавати свою здатність до праці (робочу силу), яка і є джерелом прибутку. Останній привласнюється підприємцями безоплатно.

Сучасні західні економісти розвивають теорії прибутку економістів ХІХ—початку ХХ ст., пристосовуючи їх до нових умов. Серед них можна виділити чотири основні концепції:

—теорія «продуктивності капіталу», згідно з якою прибуток є результатом капіталу як фактора виробництва;

—теорія «утримання», яка проголошує прибуток психологічним фактором;

—теорія, яка визначає прибуток як «трудовий дохід» підприємців за підприємницьку діяльність;

—теорія, в якій прибуток розглядається в як дохід, породжений монополіями.

Однак внесено дещо нове в ці теорії:

По-перше, вони пов'язують прибуток із нововведеннями: технічним прогресом та наукою. Відомий американський економіст ХХ ст. П.Самуельсон дає визначення прибутку як доходу від чинників виробництва і також як винагороди за підприємницьку діяльність і введення технічних удосконалень.

По-друге, вважається, що прибуток значною мірою зумовлений *ризиком* і *невпевненістю* підприємців у майбутніх доходах. Підприємці, які вкладають свої капітали у виробництво нових товарів, розробку природних ресурсів, або ті, які відкривають нові ринки збуту товарів, не впевнені в прибутковому прикладанні капіталу, а тому повинні отримувати прибуток як компенсацію за ризик і невпевненість у майбутніх прибутках.

По-третє, багато сучасних економістів трактують

прибуток як трудовий дохід, тобто різновид заробітної плати. Так, англійський економіст Р.Харрод пише, що прибуток люди заробляють службою, особистою старанністю, інтелектуальною діяльністю, мужністю. Таку саму точку зору поділяє й американський економіст Е.Сайке, який стверджує, що дохід підприємця повністю відповідає його праці, тій послугі, яку він надає суспільству, керуючи підприємством.

По-четверте, прибуток пов'язаний з *«монопольним доходом»*. Вважають, що прибуток можуть отримувати лише монополісти, тобто вони володіють певними перевагами (нововведеннями) порівняно з іншими. Якщо нововведення стає надбанням усіх виробників, прибуток зникає.

По-п'яте, поряд з модернізацією старих теорій прибутку сучасні економісти Заходу висунули низку нових. Досить поширена серед них концепція революції в доходах. До найактивніших пропагандистів цієї концепції належить американський економіст Д.Гелбрей. В умовах, коли власники і підприємці відходять від керівництва господарством, управління фірмами надається найманим менеджерам. Тому змінюється й мета підприємництва. Рушійним мотивом виробництва стає не прибуток сам по собі, а задоволення потреб. На цій основі прибуток як економічна категорія зникає, відбувається вирівнювання доходів різних соціальних верств населення. Всі отримують справедливі доходи відповідно до участі кожного у виробництві. Формується єдність інтересів різних суб'єктів господарювання, на основі чого виникає гармонія між найманими працівниками та роботодавцями. Частина прибутку у вигляді дивідендів на акції привласнюється людьми найманої праці.

Тема 8

Ринок: суть, функції та умови формування

- 8.1. *Ринкові відносини, їх суб'єкти й об'єкти. Суть ринку.*
- 8.2. *Закони попиту та пропозиції. Ринкова рівновага. Ринкова ціна.*
- 8.3. *Функції ринку та умови його формування і розвитку.*
- 8.4. *Конкуренція та її суть. Функції та форми конкуренції.*
- 8.5. *Конкуренція і монополія.*

8.6. Антимонопольна політика держави.

8.1. Ринкові відносини, їх суб'єкти й об'єкти. Суть ринку

Ринок - досягнення всього людства. Ринкове господарство є середовищем, "атмосферою" в рамках і за допомогою якого відтворюються і панують відносини товарного виробництва. Саме вони і є тим «робочим одягом», в якому діють економічні закони товарного суспільного виробництва.

З політико-економічної точки зору ринкове господарство є обов'язковим, невід'ємним компонентом товарного виробництва. Отже, природа, економічний зміст, функції і структура ринкової господарської системи зумовлюються товарним виробництвом, його принципами та законами.

У сучасній науковій літературі, в політичних та законодавчих документах поняття "ринкове господарство" нерідко отожднюється з такими поняттями, як "ринок", "ринкова економіка", "ринкова організація виробництва". Ці поняття в цілому можна використовувати як тотожні для економічних систем, господарська діяльність яких ґрунтується на конкуренції.

Ринкова економіка передбачає свої відповіді на основні економічні запитання: "Що і в якому обсязі виробляти"? "Як виробляти"? "Для кого призначена вироблена продукція"? "Який життєвий цикл виробленого товару"? На більшість цих запитань ринкові відносини відповідають таким чином:

- виробляється те, на що є попит;
- виробляється стільки, яка величина попиту;
- виробляється продукція для того, у кого є гроші;
- виробляється на основі технології, яка зумовлює зменшення витрат, і т. д.

Ринкова економіка ґрунтується на могутньому фундаменті матеріальних економічних інтересів.

Конкурентно-ринкове середовище визначає найбільш життєздатні структури. Ринок спонукає до раціонального господарювання, вміння рахувати витрати й прибутки. Ринок стимулює диференціацію прибутків відповідно до кінцевих результатів господарської діяльності.

Суб'єкти ринкових економічних відносин — ті, хто є їх

носієм, тобто хто продає та купує: практично кожна фізична особа, яка не обмежена законом у правоздатності та дієздатності; групи громадян; трудові колективи; юридичні особи всіх форм класності, держава.

Носії ринкових відносин - це, ті, хто займається індивідуально-трудовою діяльністю; державні підприємства; кооперативи; орендні підприємства; фермерські господарства; колективні господарства; народні підприємства; акціонерні товариства; асоціації консорціуми; спільні (змішані) підприємства, міжнародні економічні організації тощо.

Одночасно суб'єктів ринкових відносин поділяють на виробників (продавців) та споживачів (покупців). Окрім того виділяють посередників, які "зводять" покупців та продавців. Такими посередниками є приватні комерсанти, банки, біржі, торгові філії, торгово-промислові палати, страхові компанії. Найкрупніший посередник - держава. Прийнято виділяти чотири крупні суб'єкти ринкового господарювання: домогосподарства, фірми, банки та державу (уряд).

Об'єктами ринкових відносин є те, для чого вони існують: насамперед, це товари та послуги (предмети споживання та засоби виробництва), капітал, праця, земля та інша нерухомість, цінні папери, інтелектуальні досягнення (ідеї, відкриття тощо), інформація (у тому числі реклама). Тобто об'єктами ринкових відносин є все те, що продається і купується.

Є декілька визначень ринку. Серед них:

- 1) це сфера обміну, в якій здійснюються угоди купівлі-продажу товарів і послуг; тобто це торгівля;
- 2) це сфера обігу, тобто форма товарно-грошового обігу, який включає не лише товарний обмін, а й грошовий обіг, обіг цінних паперів тощо;
- 3) це місце, де зустрічаються покупці та продавці;
- 4) це форма організації і функціонування економічних суб'єктів, що ґрунтуються на основі купівлі-продажу.

У цілому ринок як економічну категорію визначають:

—як сукупність економічних відносин, що виникають між суб'єктами економіки з приводу обміну результатами виробництва, товарного і грошового обігу та розподілу умов виробництва (виробничих факторів);

—як сферу економічних інтересів (потреб) суб'єктів економіки, де відбувається їх зіткнення і взаємодія;

—як форму об'єктивного і саморегульованого функціонування

товарного виробництва.

8.2. Закони попиту та пропозиції. Ринкова рівновага. Ринкова ціна

Поряд з такими категоріями, як товар і гроші ринковій економіці притаманні попит, пропозиція та їх рівновага.

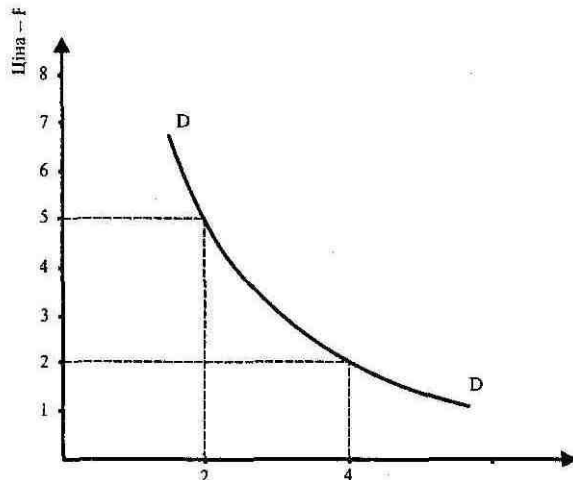
Рішення (бажання) покупців придбати товар є попитом. Рішення (бажання) продавців продати товар називають пропозицією (або пропонуванням).

Серед багатьох чинників, які можуть вплинути на попит, найголовнішими є економічні: ціна даного товару, ціни інших товарів, доходи покупців, смаки та уподобання покупців, очікування та кількість покупців тощо.

Якщо зафіксувати всі фактори, крім ціни нашого товару, на незмінному рівні, тобто тимчасово виключити дію інших факторів, то матимемо залежність, що називають функцією попиту від ціни. Записати це можна так:

$$Q_d = f(p)$$

де Q_d — обсяг попиту, кількість певного товару, що його готові придбати покупці за певну ціну; p — ціна цього товару. Чим вища ціна на товар, тим менша величина попиту, і, навпаки, чим менша ціна, тим більша величина попиту. Цю залежність називають законом попиту. Проілюструвати цей закон можна за допомогою кривої попиту (на мал. 8.2 крива D).



При зниженні ціни товару від 5 до 2 грн, обсяг попиту зріс від 2 до 4 одиниць.

Ринкова пропозиція — готовність виробників продавати даний товар або це кількість товару, яку продавці готові продати за даною ціною.

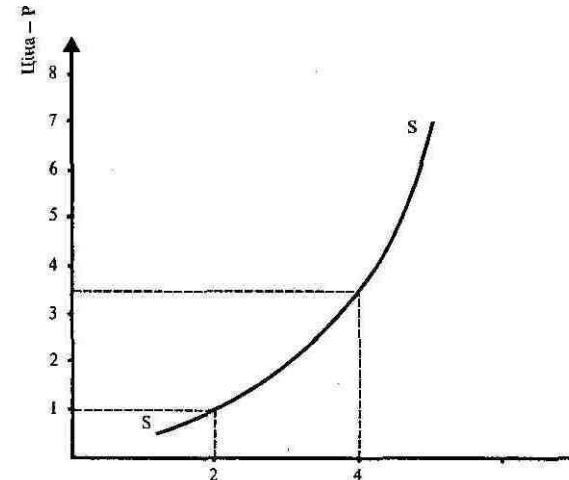
Серед чинників, які впливають на бажання продати, визначальну роль відіграють такі, як ціна даного товару, ціни інших товарів, застосовувана технологія, податки, дотації виробникові, кількість продавців тощо.

Якщо зафіксувати на незмінному рівні всі фактори, крім ціни даного товару, то матимемо функцію пропозиції, яку можна зобразити так:

$$Q_s = f(p),$$

де Q_s — обсяг пропозиції товару за певний час; p — ціна цього товару.

Якщо ціна вища, то на ринку пропонується більша кількість товару. Обсяг пропозиції даного товару перебуває в прямій залежності від ціни цього товару. Таку залежність називають законом пропозиції. Проілюструвати цей закон можна за допомогою кривої на мал. 8.3.

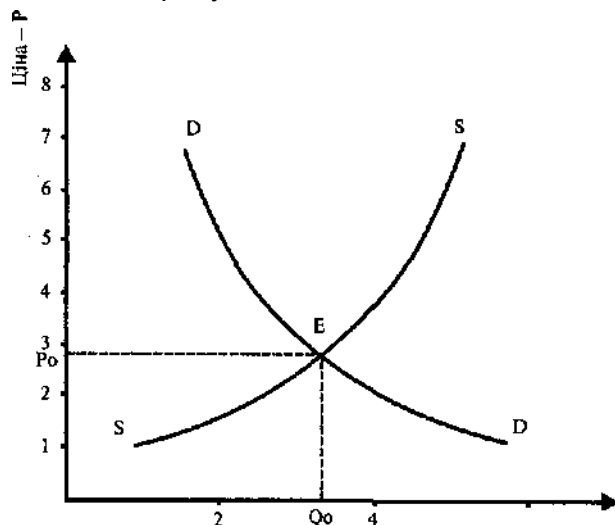


При зростанні ціни від 1 до 3,5 грн обсяг пропозиції зріс від 2 до 4 одиниць товару.

Ринковою рівновагою називають ситуацію, за якої обсяг

пропозиції і попиту, тобто наміри покупців і продавців збігаються. Ринкова рівновага зображується перетином кривих попиту та пропозиції. Точку їх перетину називають точкою ринкової рівноваги, ціну при цьому - рівноважною ціною, а обсяг попиту та пропозиції, які збігаються, рівноважною кількістю продукції на ринку.

Графічне зображення ринкової рівноваги зображено на мал. 8.4. E - точка рівноваги, P_0 - рівноважна ціна, Q_0 - рівноважна кількість продукції.



В умовах, коли обсяг попиту збігається з обсягом пропозиції, ринкова ціна збігається з рівноважною. Коли попит зростає (зменшується) при незмінній пропозиції, ціни наданий товар зростають (зменшуються). Коли ж пропозиція зростає (зменшується) при незмінному попиті, ціни на товар зменшуються (зростають).

Якщо ціна встановлюється на рівні, який перевищує ціну рівноваги, пропозиція перевищує попит, і виникає надлишок продукту. Коли ж ціна нижча, ніж ціна рівноваги, попит перевищує пропозицію, і виникає дефіцит товару.

Вища ціна спонукатиме виробників збільшувати обсяги

виробництва. Більша ж пропозиція створить проблему, як реалізувати свій товар. Продавці, конкуруючи між собою, почнуть знижувати ціну. Дефіцит також створить проблему, як придбати товар. Споживачі, конкуруючи між собою, почнуть пропонувати вищу ціну.

Механізм ринкової конкурентної ціни є тим реальним інструментом, що, незважаючи на можливі відхилення, повертає ціну до такого рівня, який врівноважує попит і пропозицію, а отже, узгоджує інтереси виробників і споживачів.

Ціна ринкової рівноваги не лише збалансовує попит і пропозицію, а й інформує про шляхи раціонального розподілу ресурсів, є засобом саморегулювання відносин покупців і продавців.

8.3. Функції ринку та умови його формування і розвитку

Сутність ринку знаходить свій вияв в його головних економічних функціях. Економічна функція — це головне призначення, яке має виконувати дана категорія і яке відображає сутність останньої.

До головних економічних функцій ринку відносять такі функції:

саморегулювання економіки, котра передбачає узгодження виробництва і споживання по всьому асортименту товарів і послуг, а також підтримування збалансованості попиту і пропозиції за обсягом і ціною;

стимулююча — полягає в спонуканні виробників до створення нової продукції з найменшими витратами і найбільшими доходами;

регулююча — передбачає забезпечення певної пропорційності у виробництві й обміні між регіонами і сферами економіки;

раціональності — передбачає зменшення виробничих витрат, а також витрат обігу;

еквівалентності — полягає у зіставленні індивідуальних витрат ресурсів із суспільними, що виявляє цінність продукту;

демократизації господарської діяльності, тобто санації (позбавлення) економіки від нежиттєздатних елементів, що веде до диференціації товаровиробників-конкурентів.

Таким чином, ринок є функціональною формою економічних зв'язків між суб'єктами цілісної економічної системи, це конкретна форма існування вільного підприємництва. Найповніша суть ринкової економічної системи відображає ринок вільної (чистої) конкуренції, що дає найбільшу свободу дії ринкового механізму господарювання.

Зазначений ринок вільної конкуренції існує за певних умов:

- існування в економіці різноманітних форм власності і різноманіття форм господарювання, а також конкуренції;
- демонополізація економіки, свобода вибору партнерів на господарських угодах (свобода купівлі - продажу);
- право вільного встановлення цін на власний продукт;
- існування вільного маневрування виробничими ресурсами;
- повнота і доступ усіх господарських структур до інформації про стан ринку та його кон'юнктуру;
- наявність ринкової інфраструктури, тобто комплексу галузей, систем, служб, підприємств, установ, що обслуговують ринок (банки, біржі, ринкові форми торгівлі тощо);
- наявність достатньої маси грошей, необхідних для обігу товарів, послуг та інших об'єктів ринкових відносин.

Ринок чистої монополії — це ринок, де одна фірма продає єдиний у своєму роді продукт, що не має близького за якісними і технічними показниками замінника. Така фірма контролює ціну на свій продукт. На даному ринку може діяти, а може і не діяти цінова конкуренція.

Підприємницька монополія - це ситуація на ринку, коли одна фірма або декілька займають провідне положення в галузі.

Двостороння монополія — це ринок на, якому єдиному продавцю протидіє єдиний покупець.

Існує також природна монополія, коли ефект масштабу настільки великий, що одна фірма може забезпечувати весь ринок, маючи при цьому менші витрати на одиницю продукції, ніж у фірм-конкурентів.

Зазначений поділ ринків є умовним. Чиста конкуренція та чиста монополія — скоріше абстрактні категорії, яких у реальній дійсності майже нема. Однак найбільш близьким до чистої конкуренції є ринок сільськогосподарської продукції (наприклад, пшениці), до чистої монополії - наприклад, один цукровий завод у певному регіоні, один банк у районі тощо.

Реально існуючими є ринки монополістичної конкуренції та

олігополії. Перші стосуються галузей, що обслуговують населення (пошиття одягу, взуття, ремонт домашньої техніки тощо).

Олігополія характерніша для металургійної промисловості, виробництва автомобілів тощо.

Таким чином, сучасна економічна теорія розрізняє чотири основні моделі ринку: чиста конкуренція, монополістична конкуренція, олігополія і монополія.

Ринок чистої конкуренції—це ринок, де існує велика кількість фірм, що продають стандартизовані товари. Доступ на ринок вільний, продавці не в змозі контролювати ціну на товар, який вони продають. На ринку відсутня нецінова конкуренція.

На ринку монополістичної конкуренції діє багато продавців диференційованих за якістю, дизайном, фасоном товарів і послуг. Саме різноманіття в якості, упаковці, розміщенні фірм тощо є основною ознакою монополістичної конкуренції. Тут кожна фірма володіє певною часткою ринку, тобто має елементи монополізму. Для монополістичної конкуренції характерною є нецінова конкуренція і, насамперед, реклама.

Олігополістичний ринок — це ринок, на якому декілька фірм продають як стандартизовані, такі диференційовані товари. Основна риса такого ринку — взаємозалежність конкуруючих фірм одна від одної.

Ринок чистої монополії існує тоді, коли на ринку діє один продавець, який диктує свої умови ринку, сам встановлює ціну для свого товару. Його мета — одержання монополюно високого прибутку.

8.4. Конкуренція та її суть. Функції та форми конкуренції

Характеризуючи механізм ринкового саморегулювання, неможливо не зупинитись окремо на головному інструменті, який забезпечує умови його функціонування, - на конкуренції.

Під конкуренцією розуміють перш за все змагання, боротьбу в досягненні кращих результатів на будь-якому терені, суперництво фірм за здобуття вигідніших умов виробництва і збуту товарів, змагання між країнами за джерела сировини, ринку збуту і сфери вкладання капіталу.

Конкуренція — невід'ємний атрибут товарного виробництва та обігу, зорієнтованого на споживача, це об'єктивний економічний закон, що виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між

відособленими товаровиробниками і споживачами їх продукції.

Конкуренція має такі функції:

- змушує товаровиробника підвищувати якість продукції, розширювати асортимент товарів та послуг, що пропонуються;
- забезпечує тенденцію до постійного зниження цін;
- стимулює впровадження науково-технічних досягнень і зростання продуктивності праці;
- веде до виведення з ринку неефективних підприємств, сприяє раціональному перерозподілу ресурсів;
- охороняє споживача від диктату виробника.

Саме тому конкуренція є головною рушійною силою ринку, найсуттєвішим інструментом його самореалізації.

Найбільш вражаюче позитивний ефект конкуренції виявляється в малому бізнесі. Перебуваючи в умовах особливо жорсткого суперництва, малі підприємства є головними постачальниками науково-технічних відкриттів. Так, у США понад 90% нових технологій створюють малі підприємства та незалежні винахідники. У порівнянні з великими компаніями малі фірми в середньому на долар витрат впроваджують у 17 разів більше нововведень. Завдяки конкуренції у малому бізнесі з'явилася можливість використовувати винайдені свого часу електронну трубку, кондиціонер, копіювальну машину, транзистор, кулькову ручку, пілосос, тестер, міксер, целофан, інсулін та багато інших корисних і таких звичайних сьогодні речей.

Але, як і будь-яке змагання, конкурентна боротьба може скінчитися поразкою.

Розрізняють внутрішньогалузеву і міжгалузеву конкуренції. Внутрішньогалузева —це конкуренція виробників однієї галузі, що виробляють стандартизований (однорідний) продукт. Її результатом стає формування єдиної ринкової вартості, або ціни, товару.

Міжгалузєва — це боротьба за найприбутковіші сфери прикладання капіталу. Її механізм полягає у вільному переливанні (переміщенні) капіталів із менш прибуткових у більш прибуткові галузі (за вільної конкуренції не існує для цього особливих перешкод). Результатом такої конкуренції

стає утворення рівноважної (середньої) норми прибутку, тобто на рівний капітал одержують рівний прибуток, незалежно від галузі його прикладання. Завдяки цьому вартість набуває форми ціни виробництва, яка дорівнює сумі середніх витрат та середнього прибутку.

8. 5. Конкуренти і монополія

Конкуренція між окремими, відособленими товаровиробниками, породжує монополію. З метою одержати перемогу в конкурентній боротьбі підприємства об'єднуються, створюючи крупніші фірми, яким легше боротися "за місце Під сонцем" на ринку. Такі об'єднання називають монополіями.

Монополія - Це найбільші капіталістичні підприємства або їхні об'єднання, які зосереджують під своїм контролем виробництво переважної (або істотної) частини певного виду (видів) продукції, що дає їм змогу регулювати виробництво цієї продукції, визначати монополійні ціни і одержувати високі прибутки. У широкому розумінні монополія - це і сама домовленість, угода між великими підприємствами про поділ ринку, обсягу виробництва і ціни.

Монополії виявляються в досить різноманітних формах. Найпростішими є так звані конвенції, кули, ринги, корнери, які виникають на основі короткострокових угод про єдині умови збуту між групами великих підприємств. Більш розвинутими та стійкими формами монополістичних об'єднань є картелі, синдикати, трести, концерни, конгломерати.

Картель - це відносно тривка монополістична угода власників підприємств певної галузі, які зберігають свою комерційну, виробничу і фінансову самостійність.

Синдикат - це монополістична угода між власниками підприємств однієї галузі, учасники якої зберігають виробничу, але втрачають комерційну самостійність.

Трест - монополістична угода між власниками підприємств однієї чи кількох галузей господарства, учасники якої позбавлені як виробничої, так і комерційної самостійності.

Концерн - це монополістичне об'єднання капіталу підприємств різних галузей за допомогою встановлення між ними контролю єдиного фінансового центру, який скуповує їхні акції. Таким чином, концерн - це об'єднання підприємств різних галузей промисловості, торговельних, банківських, транспортних, страхових та інших

компаній на основі фінансової залежності від однієї компанії — холдінг-компанії.

Сучасна економічна теорія вважає, що монополія, порівняно з конкуренцією, володіє суттєвими недоліками, які негативно впливають на стан суспільної економіки. Серед них — зниження обсягів виробництва та підвищення цін.

8.6. Антимонопольна політика держава

Антимонопольна діяльність — це комплекс заходів, розроблених і впроваджених у багатьох країнах світу, які спрямовані на обмеження діяльності монополій. Таке обмеження впливає з того, що монополія не є ефективною формою ринкового господарювання, вона, підвищуючи ціни та зменшуючи обсяги виробництва, негативно впливає на суспільну економіку. Поява ж монополії (монополізму) впливає з суті самої конкуренції: конкуренція стимулює об'єднання підприємств у крупні з метою виграти конкурентну боротьбу. Уперше антимонопольні заходи були вжиті наприкінці XIX — на початку XX ст. у США, Канаді, Австралії, оскільки монополізація у цих країнах відбувалася найінтенсивніше.

Антимонопольні закони формально забороняли трести та деякі інші форми монополій. Вони ґрунтувалися на такому розумінні сутності монополій, як повне (абсолютне) панування однієї компанії (чи їхніх об'єднань), або повне виключення конкуренції.

Існують американська та європейська системи антимонопольного права. Перша бере свій початок від закону Шермана (1890) і з доповненнями 1914, 1936, 1950 рр. залишається єдиним антитрестівським законом Америки. Він забороняє не лише різні форми монополій, а й саму спробу монополізувати торгівлю. Тим самим законом обмежувалась діяльність трестів і картелей.

Наступні закони забороняли злиття компаній, якщо воно вело до істотного послаблення конкуренції або до встановлення монополій.

Антимонопольні закони втілюють у життя спеціально створені органи. У США — Федеральна торговельна комісія й Антитрестівське управління Міністерства юстиції. Головною метою антимонопольних законів є обмеження монополій та їх влади, створення конкурентного середовища, підтримка дрібного бізнесу та сприяння йому.

Європейська та японська системи антимонопольного права забороняють не саму монополію, а лише її зловживання владою.

Більшість антимонопольних законів у європейських країнах забороняють такі види монополійних угод, як угоди про поділ ринків, фіксовані ціни тощо. У Німеччині монополією вважається компанія, яка зосередила у своїх руках третину обігу, в Японії — коли частка однієї компанії перевищує 50%, а двох — 75% і більше,

Від директивної економіки Україна отримала у спадок надмонополізовану структуру виробництва та розподілу. Згідно з останніми даними Мінстату, в Україні є 870 підприємств, які мають монополічне становище у випуску промислової продукції. Найвищий рівень монополізації виробництва склався в машинобудуванні, металургії, хімічній промисловості.

Найважливішим напрямом побудови в Україні розвинутих ринкових відносин є введення в дію механізмів ринкового регулювання, розвиток здорової конкуренції товаровиробників, демонополізація виробництва.

Для цього вже є певна правова база: на початку 1992 р. в Україні прийнято Закон України «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції в підприємницькій діяльності». Він спрямований на демонополізацію економіки, фінансову, матеріально-технічну, інформаційну, консультативну підтримку підприємств, які сприяють розвитку конкуренції. Згідно з цим законом, монополієм вважається становище, коли частка окремого підприємця на ринку його продукції перевищує 35%. Закон передбачає контроль за створенням, реорганізацією (злиттям, приєднанням) фірм з метою запобігання виникненню монополійних ситуацій, штрафи підприємців і посадових осіб, а також відшкодування збитків, заподіяних зловживанням монополієм становищем та несумлінною конкуренцією. Також прийнято закони України "Про Анти монополійний комітет України" та " Про захист економічної конкуренції", "Про захист від недобросовісної конкуренції" та інші.

Тема 9

Класифікація ринків

- 9.1. Структура та принципи класифікації ринків.
- 9.2. Ринок предметів споживання.
- 9.3. Ринок засобів виробництва. Проблеми формування цін на ресурси.
- 9.4. Ринок капіталу та його складові. Фінансовий ринок.
- 9.5. Ринок праці.
- 9.6. Ринок нерухомості та його особливості.

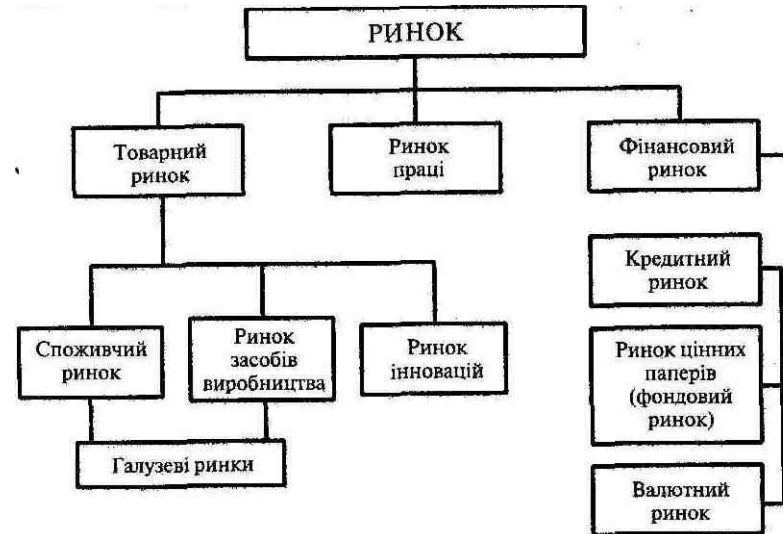
9.1. Структура та принципи класифікації ринків

Пізнати ринок як економічну категорію неможливо без глибокого аналізу його структури, тобто елементів, з яких він складається і які взаємодіють між собою. Для цього слід обирати критерії, за якими можна розмежувати елементи ринку. Таких критеріїв може бути кілька, оскільки ринок є багатоманітним явищем економічного життя.

Структура ринку — це внутрішня будова, розміщення, порядок окремих елементів ринку, їх питома вага в загальному обсязі ринку. Ознаки будь-якої структури такі: тісний зв'язок між її елементами; певна стійкість цих зв'язків; цілісність, сукупність відповідних елементів тощо. Структура ринку визначається за такими **критеріями**: за об'єктами, за суб'єктами, у територіальному аспекті, за формами контактів, за рівнем насиченості, за ступенем зрілості, за ступенем обмеженості конкуренції, з позиції відповідності законодавству, за асортиментом товарів тощо. За об'єктами загальна структура ринку подана на мал.9.1. **Споживчий ринок** включає ринки продовольчих і непродовольчих товарів, побутових, комунальних, транспортних послуг, послуг освіти, охорони здоров'я, культури.

Ринок засобів виробництва — охоплює ринки засобів праці (техніки, обладнання тощо), предметів праці (сировини, матеріалів, палива, енергії тощо).

Ринок інновацій — охоплює ринки науково-технічних розробок, нововведень, винаходів, раціоналізаторських пропозицій, патентів, ліцензій. Сюди ж можна віднести **ринку**



Мал.9.1. Структура ринку

інформації, хоча він є особливим ринком.

Ринок праці - це ринок робочої сили, де продається і купується особливий ресурс — праця.

Ринок інвестицій включає в себе ринок грошей і валют, кредитний ринок, ринок цінних паперів. З цим ринком пов'язаний і фінансовий ринок, що складається з фондового, фінансового, валютного ринків, ринку капіталу та інші.

За суб'єктами виділяють ринки: покупця, продавця, державних установ, посередницький ринок. На ринку покупця пропозиція перевищує попит, виникає конкуренція між продавцями; більшість сучасних ринків - це ринки покупця. На **ринку продавця** попит значно перевищує пропозицію; існує конкуренція між покупцями, дефіцит товару. Такі ринки характерні для тоталітарних та перехідних економік. **Ринок державних установ** включає сукупність актів купівлі-продажу товарів і послуг державних організацій, установ, уряду, адміністрацій областей, місцевих органів тощо. **Посередницький ринок** - сукупність економічних відносин осіб і організацій, що купують товари і послуги для перепродажу.

У **територіальному аспекті** виділяють місцеві, регіональні, національний та світовий ринки, також внутрішні і зовнішні ринки.

За формами контакту розрізняють ринки на особистому контакті і безособові ринки. За рівнем насиченості виділяють рівноважний ринок, дефіцитний ринок, надлишковий ринок. За ступенем обмеженості конкуренції розрізняють ринок вільної конкуренції, монополістичний ринок, олігополістичний ринок, ринок монополістичної конкуренції.

З позиції відповідності чинному законодавству існують легальний і нелегальний ринки.

З урахуванням асортименту товарів розрізняють замкнута й ринок, насичений ринок, ринок широкого асортименту, змішаний ринок.

9.2. Ринок предметів споживання

На цьому ринку здійснюється реалізація товарів тривалого користування (телевізорів, холодильників, автомобілів, відеотехніки, пральних машин тощо) та поточного споживання (продовольства, одягу, взуття та ін.). Також споживчий ринок включає в себе ринки різноманітних послуг: ремонт взуття та домашньої техніки, житла, пошиття одягу та взуття, послуг освіти, охорони здоров'я, культури, інтелектуальної власності (творів мистецтва тощо). На споживчому ринку об'єктом є продукти кінцевого особистого споживання, які безпосередньо задовольняють певну особисту потребу домогосподарств та окремих громадян.

Носіями попиту на споживчому ринку є домогосподарства (населення), носіями пропозиції — фірми, підприємства, що виробляють і виносять на ринок споживчі товари і послуги.

Попит на ринку окремого споживчого товару (послуги) залежить від багатьох чинників: доходів домогосподарств, смаків (уподобань) населення; змін у цінах на супровідні товари (замінники та доповнювачі).

Пропозиція на цьому ринку визначається виробничими можливостями фірм (підприємств), їх бажанням максимізувати прибуток, оподаткуванням підприємств державою та інше.

Вирішальну роль відіграє попит населення: підприємства завжди виносять на ринок лише такі товари і

послуги, на які є попит, які купуються.

Поведінка споживача (покупця) на такому ринку характеризується законами попиту, спадної граничної корисності, зіставленням бажання і можливостей домогосподарств. Бажання в економічній теорії характеризується кривими байдужості, а можливість — бюджетними лініями (див. тему 1.1.).

Для перехідних економік, у тому числі України, існують проблеми формування споживчого ринку. Найважливішими напрямками формування такого ринку в Україні є:

По-перше, ліквідація глибокої диспропорції в народному господарстві між виробництвом засобів виробництва і виробництвом предметів споживання. У 1995 р. у промисловості це співвідношення становило 73%: 27%, тоді як у країнах з розвинутою економікою воно було 30%: 70%. Тобто пріоритетними повинні стати галузі, що виробляють продукти, які безпосередньо задовольняють потреби населення (сільське господарство, легка промисловість, побутове обслуговування, житлово-комунальне господарство, послуги освіти, охорони здоров'я, культури тощо);

По-друге, здійснення кардинальних реформ в оплаті праці та пенсійному забезпеченні, які є основними джерелами доходів населення. Останніх повинно бути досить для нормальної життєдіяльності, в тому числі й для купівлі товарів на споживчому ринку.

9.3. Ринок засобів виробництва. Проблеми формування цін на ресурси

Цей ринок інакше називають ринком ресурсів у частині засобів праці та предметів праці. Носіями попиту на ресурси є фірми (підприємства), які купують їх для виробництва споживчих товарів і послуг. Носіями пропозиції на цьому ринку є також фірми (підприємства), але які виробляють саме ресурси, а не споживчі товари і послуги. Наприклад, сільгоспвиробнику, який виробляє м'ясо, необхідно придбати трактор, комбайн, іншу техніку з метою виробництва зерна та інших кормів для тваринництва. Виробники взуття, одягу, легкових автомобілів тощо купують на ринках ресурсів метал, паливо, електроенергію, тканини та інші сировину і матеріали.

Таким чином, на цьому ринку основними суб'єктами є фірми (підприємства): виробники предметів споживання і виробники засобів виробництва.

Попит на засоби виробництва називають похідним від попиту на предмети споживання: попит виробника шкіряного взуття на шкіру буде повністю залежати від попиту населення на таке взуття; попит на борошно хлібозаводу залежить від попиту на хліб, який він випікає і поставляє на ринок.

Пропозиція на ринку засобів виробництва (ресурсів) значною мірою визначається наявністю власних корисних копалин (нафти, газу, вугілля тощо) або розмірами їх імпорتنних закупівель за кордоном.

Тому ціни на цьому ринку визначаються багатьма факторами: попитом на товари, що виготовляються за допомогою цих ресурсів; витратами на виробництво власних ресурсів, цінами імпорتنних ресурсів, тобто цінами, за якими купують ресурси за кордоном та інше. Особливе значення останнє має для України, яка переважну частину необхідних їй нафти і газу закуповує в Росії, Туркменістані та інших країнах. Тому в ціноутворенні на ринку засобів виробництва суттєву роль відіграє держава.

У цілому фірма-виробник (продавець) предметів споживання, одночасно є споживачем (покупцем) засобів виробництва. Для неї ціни, за якими вона купує ресурси є витратами, а ціни, за якими вона продає власний товар — доходами.

9.4. Ринок капіталу та його складові. Фінансовий ринок

В економічній теорії під ринком капіталу розуміють ринок ресурсів, необхідних для інвестування, тобто розширення виробництва, або ринок інвестицій. Це поняття складне, але його можна звести до таких більш конкретних ринків, як ринок кредитів, фондовий ринок (або ринок цінних паперів), валютний ринок (ринок грошей). У цілому ж це все об'єднують у поняття фінансового ринку.

Найпоширенішими об'єктами відносин на цьому ринку є гроші, кредити та цінні папери.

Носіями попиту виступають фірми (підприємці), яким потрібні кошти для заснування (створення) власного бізнесу, розширення підприємницької діяльності тощо. Як

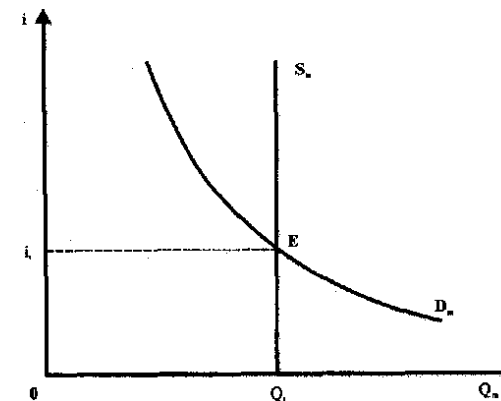
правило, вони виступають у ролі позичальників.

Носіями пропозиції є банки та інші кредитні установи, які володіють капіталом (грошима) і бажають їх віддати в тимчасове користування тим, у кого його (їх) не вистачає. У цьому випадку їх називають кредиторами.

Попит на капітал (гроші) визначається двома складовими: попитом на гроші для здійснення угод (купівлі товарів, виплати заробітної плати, сплати боргів тощо) та попитом на гроші з боку активів (придбання акцій, облігацій та інших цінних паперів; вклади для отримання процентів тощо).

Пропозиція на ринку капіталів визначається грошовою масою, яку може надати кредитна система позичальникам. Вважається, що вона визначається грошовою масою в обігу, тобто сукупністю платіжних засобів, що обертаються в країні в даний момент.

Графічно ринок капіталу (грошей) можна зобразити так:



Мал. 9.2. Ринок капіталу

де: D_m - крива попиту;
 S_m - крива пропозиції;
 E - точка рівноваги;
 i_0 - рівноважна ціна капіталу;
 Q_0 - рівноважний обсяг капіталу.

Під ціною на ринку капіталів розуміють процент за користування позичкою, а точніше, ставку процента (про це детально - в наступній темі).

Оскільки інвестування пов'язане із вкладанням коштів (грошей) на тривалий час, постає питання про порівняння наступних доходів від інвестицій із теперішньою вартістю вкладень (грошей). Вважають, що гроші мають властивість знецінюватися, тому майбутні гроші (доходи) дешевші від теперішніх. Механізм прирівнювання майбутніх грошей (доходів) до теперішніх називають дисконтуванням, і зв'язок між ними визначають за формулою:

$$PV=SP/(1+i)^n$$

де: PV - сучасна вартість капіталу;
SP - майбутня вартість капіталу;
i — ставка (річна);
n- період, який розглядається (років).

Різновидом ринку капіталів є фондовий ринок, або ринок цінних паперів. Об'єктами купівлі-продажу на цьому ринку є акції, облігації, векселі, чеки, депозитні сертифікати тощо. Найпоширеніші — акції та облігації.

Суб'єктами (учасниками) цього ринку виступають емітенти (підприємства-корпорації, що випускають і продають цінні папери; емітентом може бути й держава, яка випускає в обіг, наприклад, ОВДП — облігації внутрішньої державної позики), інвестори та інвестиційні установи.

Емітенти отримують від продажу цінних паперів засоби, що використовуються для здійснення комерційної діяльності, сплати боргів тощо. Фінансовий результат комерційної діяльності стає джерелом виплати емітентами доходів у вигляді дивідендів чи процентів інвесторам.

Фірми, держава, приватні особи, які купують цінні папери від свого імені і за власний рахунок, стають інвесторами.

Для здійснення посередницької діяльності при купівлі-продажу цінних паперів використовуються інвестиційні установи — інвестиційні компанії, інвестиційні фонди, фінансові брокери тощо.

Ринок цінних паперів виконує інвестиційну і перерозподільну функції. Капітал, представлений цінними паперами, називають фіктивним, на відміну від реального, який функціонує у виробництві і сфері обігу.

Розрізняють первинний і вторинний фондові ринки. На первинному ринку продаються щойно випущені цінні папери, розміщенням яких займаються спеціалізовані установи (інвестиційні банки і компанії, брокерські фірми) або самі емітенти. На вторинному ринку перепродаються і купуються уже раніше розміщені цінні папери (акції і облігації). Він поділяється на організований (біржовий) і позабіржовий ринки.

Ціна на ринку цінного паперу є капіталізованою вартістю його, тобто це така сума, при вкладенні якої в банк отримують процент, рівний доходу від цінного паперу. Оскільки акція приносить дохід у вигляді дивіденду, то ціна її становитиме:

$$ЦА = (\text{Дивіденд} / \text{Ставка проценту}) \times 100.$$

9.5. Ринок праці

Ринок робочої сили — це сукупність економічних відносин між найманими працівниками, підприємствами і біржами праці (державними й приватними) з приводу купівлі-продажу робочої сили.

Продаж робочої сили здійснюється у сфері обігу. В сучасних умовах результати цього продажу фіксуються в колективних та індивідуальних контрактах, в яких зазначаються обсяги й умови роботи, величина заробітної плати, тривалість оплачуваних відпусток та інше.

Залежно від співвідношення попиту та пропозиції формується дефіцитний, рівноважний і надлишковий ринки робочої сили.

Об'єктом відносин на цьому ринку є робоча сила - здатність людей до праці, сукупність фізичних та розумових здібностей людини виконувати ту чи іншу роботу. Її називають — ресурсом праці.

Суб'єктами цього ринку виступають фірми як працедавці, тобто покупці праці; наймані працівники — продавці своєї праці та посередники (біржі праці, служби зайнятості тощо).

Ринок праці виник і існує тоді, коли робоча сила стає і є товаром.

Таким чином, носієм попиту на ринку праці є фірми (підприємці), в яких є вільні робочі місця, тобто у них є попит на заміщення (заповнення) вакантних місць; носієм пропозиції на ринку праці є ті, хто має лише здатність до праці, а робочого місця не мають (тобто ті, хто здійснює пошук роботи — місця застосування свого ресурсу праця). Як правило — це безробітні.

Ціною на ринку праці виступає заробітна плата, а точніше, ставка заробітної плати, яка в цілому формується під впливом взаємодії

попиту та пропозиції на цьому ринку. Окрім ринкових факторів, значною мірою на заробітну плату впливає відповідна політика держави (політика оплати праці) та діяльність професійних спілок.

Ринок праці - особливий, тому що на ньому продається і купується особливий товар — робоча сила, носієм якої є людина з її свідомістю, інтелектом, розумом, психологією, мораллю тощо. Окрім того для цього ринку характерні такі ознаки:

- неоднорідність попиту на працівників різних професій, спеціальностей і кваліфікацій;
- стан ринку визначається демографічними, природно-кліматичними, правовими, морально-психологічними та іншими чинниками;
- взаємозв'язок місцевих, регіональних, національних та світового ринків праці.

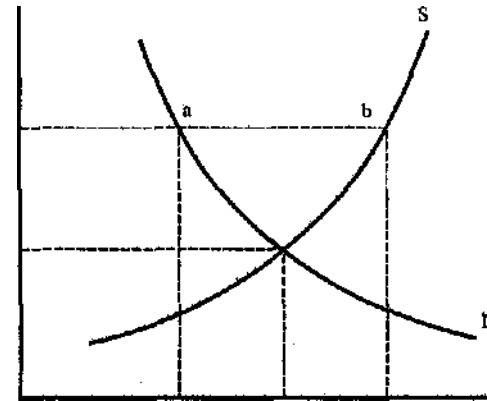
Розрізняють конкурентний та неконкурентний ринки праці. На конкурентному ринку ні продавці (фірми), ні працівники (ті, які наймаються) не можуть впливати на ринкову ситуацію в цілому, рівновага ринку не залежить від поведінки окремих фірм чи окремих груп працівників, а визначається загальною кон'юктурою, спільною взаємодією всіх ринкових суб'єктів. Неконкурентні ринки праці - такі, де існує один покупець робочої сили певної кваліфікації (монопсонія), або коли в стан справ на ринку праці активно втручається держава та профспілки.

Із поняттям ринку праці тісно пов'язані такі поняття, як зайнятість та безробіття.

Під повною зайнятістю розуміють стан на ринку праці, коли обсяг попиту на працю збігається з обсягом пропозиції ресурсу праця. Коли ж пропозиція робочої сили перевищує попит на неї, з'являється надлишок робочої сили, або безробіття. Це, як правило, настає тоді, коли фактична ставка заробітної плати перевищує рівновагову (див. мал. 9.3).

Якщо ставка заробітної плати W_1 перевищує рівноважну W_0 ($W_1 > W_0$), то величина попиту L_d менша за величину пропозиції L_s . Різниця між ними $L_s - L_d = ab$ і є

надлишком робочої сили.



Мал. 9.3. Ринок праці

Існує американська, японська та шведська моделі ринку праці. Американська передбачає географічний і професіональний рух робочої сили, тобто заповнення робочих місць шляхом руху праці між фірмами, регіонами і навіть країнами. Японська — орієнтується на внутріфірмове переміщення робочої сили із застосуванням умов довічного найму людини однією фірмою. Шведська — є змішаною, яка поєднує елементи як американської, так і японської моделей. У більшості країн існує саме така модель ринку робочої сили.

Конкретними організаційно-правовими інструментами купівлі-продажу робочої сили виступають контракти, колективні договори, тарифні угоди тощо.

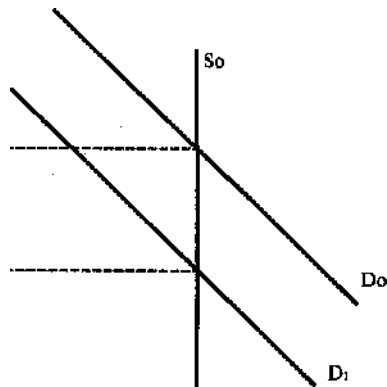
9. 6. Ринок нерухомості та його особливості

Нерухомість — це все те, що не може бути переміщене з одного місця в інше. До неї можна віднести будівлі та споруди (у тому числі квартири, житлові будинки, дачі, гаражі тощо), природні ресурси (ліси, озера, річки, надра, земля). Головною нерухомістю (природним ресурсом) є земля. В економічній теорії під ресурсом "земля" розуміють усю сукупність природних ресурсів, які пов'язані з землею і землею породжуються.

Найважливішою особливістю нерухомості, у тому числі природних ресурсів (землі), є їхня обмеженість, або рідкісність та

невідтворюваність. Це означає, що в даний момент уданому місці є лише певна кількість даного ресурсу (квартир, будинків, земельних ділянок тощо) і з однієї земельної ділянки площею в 10 га не можна одержати через рік/два ділянку площею в 20—30—100 га; з однієї квартири не можна мати 2—3—4 таких самих квартир і т.д.

В умовах ринкових відносин нерухомість стає товаром (в Україні в даний час широкого розвитку набув ринок житла, гаражів, дач; ринок землі, хоча й перебуває в зародковому стані, але набуває дедалі більших розмахів). Особливістю такого ринку є те, що в певний період часу в певному місці для продажу може пропонуватись лише певна (не більше і не менше) кількість даного товару (однакової споживної вартості). Тобто обсяг пропозиції такого товару не залежить від ціни даного товару, як це буває на ринках інших товарів. Крива пропозиції в ньому є вертикальною прямою (див. мал. 9.4).

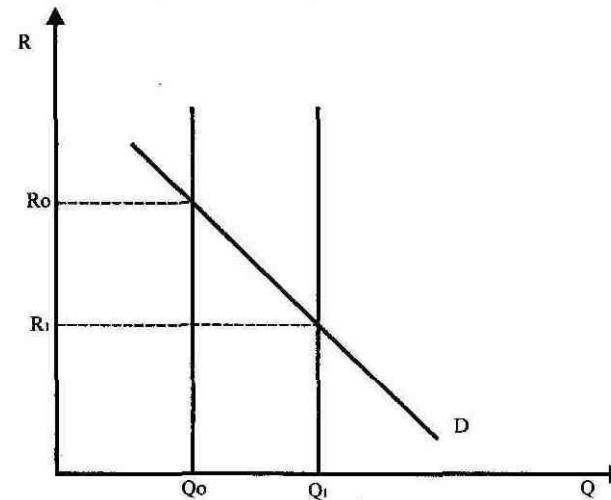


Мал. 9.4. Ринок нерухомості (землі)

Ціна на нерухомість, у тому числі і на землю, визначається, таким чином, лише попитом. Зменшення попиту від D_0 до D_1 привело до зниження ціни від R_0 до R_1 .

Звичайно, на ринку може з часом змінюватись і пропозиція: продаватись не одна, а декілька земельних

ділянок; не 10, а 100 і більше квартир. Тоді, при незмінному попиті, ціна на такий товар буде знижуватись (див. мал. 9.5).



Мал. 9.5. Зростання пропозиції на ринку нерухомості

Ціну на ринку нерухомості часто називають рентою, на ринку землі — земельною рентою.

У цілому аналогічно визначенню ціни акції, ціну землі визначають як капіталізовану земельну ренту:

$$ЦЗ = (\text{Рента}/\text{Ставка}) \times 100.$$

Тобто власник землі при її продажу має одержати таку суму, щоб, поклавши її до банку і тим самим перетворивши на грошовий капітал, одержати дохід, рівний у сумі ренті.

Тема 10

Інфраструктура ринку і капітал сфери обігу

10.1. Поняття і основні риси інфраструктури ринку.

10.2. Позичковий капітал і процент. Економічна природа процента.

10.3. Банки, їх роль і функції. Центральний і комерційні банки. Банківський прибуток.

10.4. Суть кредиту та його форми.

10.5. Капітал у сфері торгівлі. Роздрібна й оптова торгівля. Торговельний прибуток.

10.6. Товари та фондові біржі. Цінні папери.

10.1. Поняття й основні риси інфраструктури ринку

Надзвичайно важливим структурним утворенням ринкової економіки є ринкова інфраструктура.

Підприємства ринкової інфраструктури займають провідне місце в економіці розвинутих країн. Так, частка капіталовкладень в інфраструктуру у них становить 65 - 75 % загального обсягу інвестицій. Така структура капіталовкладень сприяє зростанню ділової активності населення, створює додаткові робочі місця, скорочує кругообіг капіталу. Створення ринкової інфраструктури в економіці України значною мірою сприятиме формуванню ринкових відносин.

Інфраструктура — це система підприємств і організацій, які допомагають функціонуванню ринку, тобто забезпечують рух товарів, послуг, грошей, цінних паперів, робочої сили тощо.

Вона містить такі елементи, як банки, аукціони, торгово-промислові палати, торгові дома, ярмарки, біржі, брокерські, страхові та аудиторські фірми, холдингові компанії та ін.

Про банки та біржі йдеться в окремих питаннях.

Аукціони — форма продажу у визначений час і у визначеному місці товарів, попередньо встановлених для ознайомлення, які користуються підвищеним попитом; продаж на основі конкурсу покупців.

Торгово-промислові палати — це комерційні організації, головним завданням яких є сприяння розвитку економічних і торговельних зв'язків з партнерами зарубіжних країн.

Торгові дома — це торговельні фірми, що закупають товари у виробників або оптовиків своєї країни і перепродують за кордоном або закупають товари за кордоном і перепродують місцевим оптовим або роздрібним

торговцям і споживачам.

Ярмарки — це торги (ринки) товарів, які періодично організують в установленому місці. Вони бувають всесвітні, міжнародні, регіональні, національні та місцеві.

Брокерські фірми за допомогою брокерів (посередників) купують і продають товари, грошові номінали чи акції від інших осіб, надають клієнтам також послуги, у тому числі й у вигляді кредитів, інформації про кон'юнктуру ринку, реклами тощо.

Страхова компанія ~ комерційна, фінансово-кредитна організація, що ставить за мету отримання прибутку від здійснення страхових операцій, спрямованих на повне або часткове відшкодування застрахованим фірмам збитків, яких вона зазнала за непередбачених обставин.

Аудиторська фірма — це незалежна висококваліфікована організація, яка на замовлення контролює й аналізує фінансову діяльність підприємств і організацій різних форм власності, їхні річні бухгалтерські звіти та баланси.

Холдингова компанія — акціонерна компанія, капітал якої використовується переважно для придбання контрольних пакетів акцій інших компаній з метою встановлення контролю за їхньою діяльністю й отримання доходу.

Окрім того, розрізняють торговельну інфраструктуру ринку, транспортну інфраструктуру тощо.

Виділяють також загальну інфраструктуру, яка обслуговує ринки незалежно від їх особливостей (грошова, банківська інфраструктура), та інфраструктуру окремих ринків (товарний ринок - товарна біржа, фондовий ринок - фондова біржа, валютний ринок — валютна біржа, ринок робочої сили — біржа праці).

Чільне місце в ринковій інфраструктурі посідають транспорт, зв'язок, сучасні телерадіокомунікації, які переміщують товари, зв'язують покупців і продавців у процесі та після здійснення ринкових угод тощо.

Останнім часом формується інформаційна інфраструктура ринку, функцією якої є забезпечення суб'єктів господарювання необхідною для здійснення ринкових угод інформацією.

10.2. Позичковий капітал і процент. Економічна природа процента

Здійснення ринкових угод, як правило, неможливе без грошей. Однак у момент здійснення угоди в окремих суб'єктів ринкових відносин

грошей може не вистачати або не бути зовсім. Одночасно ринок породжує наявність спеціальних суб'єктів господарювання, які володіють такими грошима. Таким чином, в розвинутій ринковій економіці практично завжди існує ситуація, коли одні суб'єкти (підприємці) потребують додаткових коштів, а інші їх мають. Ті, хто має гроші, можуть надати їх в позику тим, у кого їх не вистачає. Відносини щодо такого надання таким чином коштів і відображають категорії позичкового капіталу та позичкового проценту.

Під позичковим капіталом розуміють капітал, зосереджений у спеціальних установах — банках, основною формою функціонування якого є кредит.

Банк, у цьому випадку, називається кредитором, а той, хто позичає гроші, — позичальником. Особливістю відносин між кредитором і позичальником є те, що банк залишається власником грошей, наданих у кредит до закінчення угоди, тобто до тих пір, поки позичальник повністю не виконає умови позики. Позичальник до цього часу є лише тимчасовим користувачем частини капіталу банку.

Як і кожний суб'єкт ринкових відносин, власник позичкового капіталу одержує доход (прибуток). Цей доход (прибуток) виступає у формі процента.

Процент— це плата за позичку (кредит), і виступає зовні як ціна позички (кредиту). Відношення процента до суми кредиту називають ставкою процента (часто — ставкою відсотка).

Наприклад: позичальник одержав 1000 грн позик, а через рік повернув кредиту 1200 грн. У цьому випадку процент становить $1200 - 1000 = 200$ (грн), а ставка процента $i = (200 / 1000) \cdot 100 = 20\%$.

Процент як доход на позичковий капітал, виданий у позику, — загальна економічна категорія.

В економічній теорії існує кілька версій його суті і економічної природи.

Класична концепція, продовжена Марксом, процент пов'язує з прибутком (додатковою вартістю). Згідно з цією концепцією, капітал, наданий позичальнику (підприємцю) і використаний ним у своїй власній справі, приносить йому прибуток (додаткову вартість). Однак позичальник части ну

цього прибутку повинен повернути кредиту як плату за кредит у вигляді процента. Таким чином, процент — це частина прибутку (додаткової вартості), створена у процесі продуктивного використання позики, яку сплачує позичальник кредиту за користування позиною.

Психологічна концепція (з появою маржиналізму) процент і пов'язує із знеціненням грошей у майбутньому. Позика грошей пов'язана з її поверненням через певний час, протягом якого власник позичкового капіталу втрачає певну суму (теперішні гроші мають більшу вартість, ніж майбутні). Тому процент і є найменшою втратою, яку несе власник грошей, даючи гроші в кредит на певний термін. Щоб цієї втрати не було, він вимагає від позичальника повернення більшої суми грошей порівняно із сумою кредиту.

У кейнсіанській концепції процент пов'язують із попитом та пропозицією на ресурс капітал (гроші).

Сучасна економічна теорія трактує процент як ціну, яка виплачується за те, щоб одержати ресурси зараз, замість того, щоб чекати до тих пір, поки нагромадяться гроші, на які ці ресурси можна купити. Це пояснюється дією закону спадної піддачі: вартість певної суми грошей сьогодні вища, ніж буде тигра. Отже, сьогодні процент розглядається як дисконт, компенсація за втрату частини вартості грошового капіталу. Через виплату процента відбувається дисконтування капіталу.

При аналізі категорії процента розрізняють номінальну і реальну процентну ставку. Номінальна — це поточна ринкова процентна ставка без врахування темпів інфляції. Реальна — не номінальна ставка за відрахуванням очікуваних темпів інфляції. Якщо номінальна ставка — 14%, а очікуваний темп інфляції — 6% на рік, тоді реальна процентна ставка дорівнюватиме $8\% (14\% - 6\%)$.

10. 3. Банки. їх роль і функції Нейтральний і комерційні банки. Банківський прибуток

Банки є головними елементами кредитної системи, тобто системи кредитно-фінансових установ, які акумулюють вільні грошові засоби на кредитному ринку і надають їх у позику.

Кредитна система як система фінансових посередників, що діють на кредитному ринку, є однією із суттєвих елементів ринкової інфраструктури.

Сучасна кредитна система включає такі основні компоненти:

- 1) центральний (емісійний) банк
- 2) комерційні, інвестиційні і спеціальні банки;
- 3) страхові компанії і пенсійні фонди;
- 4) спеціалізовані небанківські кредитно-фінансові установи (фінансові компанії, інвестиційні фонди, кредитні системи, благодійні фонди тощо).

Центральний банк — це банк, який регулює кредитну систему. Він володіє монополією правом випуску (емісії) банкнот в обіг і здійснює кредитно-грошову політику в інтересах національної економіки. Центральний банк — один із найважливіших інструментів державного регулювання економіки та поєднує функції банку й органу державного управління. Основним завданням центрального банку є кредитно-грошова і валютна стабілізація національної економіки. В Україні центральним є Національний банк України. Його основні функції:

- 1) емісія готівкових грошей;
- 2) регулювання кредитної емісії (випуск безготівкових грошей);
- 3) акумуляція та збереження касових резервів інших кредитних установ;
- 4) збереження офіційних золотовалютних резервів;
- 5) надання кредитів і виконання розрахункових операцій для урядових органів;
- 6) здійснення розрахунків і перевідних операцій для комерційних банків;
- 7) грошово-кредитне регулювання економіки;
- 8) контроль за діяльністю кредитних установ;
- 9) надання комерційним банкам ліцензій на проведення банківських операцій та операцій із зарубіжною валютою;
- 10) обслуговування державного боргу країни.

Таким чином, центральні емісійні банки у більшості країн виконують роль емісійного, відповідального за грошове господарство і кредитного центру, а також роль

касира держави. Вони є кредиторами комерційних банків. Основна форма надання центральним банком кредитів комерційним банкам — скуповування у них цінних паперів та переоблік (дисконт) векселів, виданих підприємствами і прийнятими на облік (для забезпечення кредиту) комерційними банками. При цьому Центральний банк регулює процентну ставку через політику облікової (дисконтної) ставки.

Зниження дисконтної ставки центрального банку стимулює комерційні банки розширювати кредитування підприємств, а підвищення — навпаки.

Другим рівнем банківської системи виступають комерційні банки. Це - кредитні установи, призначені для залучення грошових засобів та їх розміщення від свого імені на умовах поверненості, строковості, платності.

Основне призначення комерційних банків — посередництво у переміщенні грошових засобів від кредиторів до позичальників і від продавців до покупців.

Комерційні банки здійснюють банківські операції у найширшому діапазоні:

- концентрують тимчасово вільні грошові кошти, перетворюючи їх у позичковий капітал;
- надають кредити підприємствам і організаціям;
- здійснюють посередництво у розрахунках і платежах;
- здійснюють кредитну емісію, випуск в обіг безготівкових грошей;
- здійснюють операції з цінними паперами і товарними документами;
- надають консультаційні послуги тощо.

Усі операції, що виконуються комерційними банками, поділяють на три групи: 1) пасивні; 2) активні; 3) комісійні.

Пасивні спрямовані на залучення коштів. За цими операціями банк має зобов'язання перед іншими суб'єктами і здійснює витрати.

Активні спрямовані на використання ресурсів банку (наданий позик). За цими операціями банк одержує доходи.

Комісійні операції - це посередницька діяльність: обслуговування платежів клієнтів, отримання грошей за борговими зобов'язаннями (векселями, чеками) за дорученням своїх клієнтів, зберігання цінних паперів, тощо.

У цілому інші операції, що виконують комерційні банки, поділяють на:

- Фондові операції - це операції з цінними паперами (придбання цінних паперів для банків, первинне розміщення випущених паперів, вторинний обіг цінних паперів, розміщення державних позик і операції з облігаціями).

— Комерційно -посередницькі операції — це операції, за допомогою яких банк за дорученням своїх клієнтів отримує гроші. Приймаються чеки, векселі, цінні папери, іноземна валюта. Найпоширеніші інкасові операції з чеками та акцептами банку.

- ДОВІРЧІ операції — тимчасове управління майном приватних осіб, збереження цінностей у сейфах банку.

- Лізингові операції — придбання банком машин і устаткування для надання їх в оренду.

- Факторингові операції - підприємство-постачальник передає вимогу банку на оплату відправлених товарів, які банк негайно оплачує, утримуючи певний відсоток (кредитує поста чальника), а сам має справу з платником, отримуючи суми, що підлягають оплаті.

Як і для всіх видів підприємницької діяльності, метою діяльності комерційних банків є отримання прибутку. Джерелом доходу банків є позиковий процент, а також комісійні за різноманітні послуги. За здійснення активних операцій (кредитування, купівля цінних паперів тощо) банк стягує процент за кредитами, а за пасивними операціями (відкриття рахунків, продаж цінних паперів тощо) банк сам сплачує проценти. Отже, банк одержує доход лише тоді, коли процент за кредитом буде вищим, ніж процент за вкладом. Ця різниця й пояснює перетворення позикового процента на банківський прибуток.

10. 4. Суть кредиту та його форми

За своєю сутністю та механізмом впливу на процес суспільного відтворення кредит є однією з найскладніших економічних категорій. Щодо цього він поступається хіба що тільки категорії грошей. Тому в економічній теорії протягом

кількох століть ведуться дискусії навколо питань, пов'язаних із сутністю та роллю кредиту. Ці дискусії тривають і досі. Найпоширенішими в економічній літературі є два підходи до визначення сутності кредиту:

- ототожнення кредиту з цінністю, яка передається одним економічним суб'єктом іншому в позику. При такому підході увага дослідника зміщується на саму позику, її правову форму, що зумовлює вихолощування з кредиту його економічного змісту;

- ототожнення кредиту з певним видом економічних відносин, які формуються в суспільстві. Такий підхід дає можливість глибше дослідити економічні аспекти кредиту, економічні чинники його існування, основи та закономірності його руху. Тому цей підхід у сучасній літературі переважає.

За своєю сутністю *кредит* — це *суспільні відносини, що виникають між економічними суб'єктами у зв'язку з передачею один одному в тимчасове користування вільних коштів (вартості) на засадах зворотності, платності, строковості та добровільності*. Кредитні відносини мають низку характерних ознак, які конституують їх як окрему самостійну економічну категорію — кредит.

Існують три форми кредиту - комерційний, банківський і державний. Комерційний кредит надається одним підприємством іншому у вигляді продажу товарів із відстрочкою платежу. Він має товарну форму. Комерційний кредит оформлюється векселем.

Банківський кредит надається банками в грошовій формі підприємствам, населенню і державі. Кредитні відносини між банками і клієнтами виникають не тільки при одержанні останніми позики, а й при розміщенні ними своїх заощаджень у вигляді внесків на поточних і депозитних рахунках.

Сфера використання банківського кредиту ширша, ніж комерційного. Кредит поділяється за термінами і видами. За термінами кредити поділяються на короткострокові - до одного року, середньострокові - до п'яти років, довгострокові - більше п'яти років. За видами банківські позики згруповані залежно від певних ознак. Залежно від економічної сфери застосування кредит поділяють на внутрішній і міжнародний. В умовах дворівневої банківської системи виділяють кредити центральних і комерційних банків. Кредити комерційних банків поділяють на виробничі і споживчі, в обороти і фонди обігу, а також в основні фонди. Виділяють також забезпечені і

незабезпечені кредити. Особливою формою кредиту є державний кредит, коли позичальником або кредитором є держава чи місцеві органи влади.

Виділяють також іпотечний кредит та споживчий кредит. Іпотечний надається спеціальними (іпотечними) банками під заставу нерухомого майна - землі, будівель тощо. Споживчий кредит надається населенню для купівлі дорогих предметів споживання — будинку, квартири, автомобіля, земельної ділянки (дачі) тощо.

Не зникає і такий вид кредиту, як лихварський — позика грошей приватною особою іншій заради наживи під високий процент.

10. 5. Капітал у сфері торгівлі. Роздрібна й оптова торгівля. Торговельний прибуток

Чільне місце в інфраструктурі ринку належить організаціям та підприємствам торгівлі, тобто безпосередньої купівлі - продажу товарів.

Торгівля займає проміжне місце між виробництвом і споживанням, вона зв'язує відособлені господарства в єдину систему суспільного виробництва.

Капітал, зосереджений у сфері торгівлі, називають торговим капіталом. Торговий капітал — це відособлена частина продуктивного (промислового) капіталу, функцією якого є реалізація вироблених у суспільстві товарів і послуг.

Згідно з марксистською теорією, торговий капітал не бере участі у створенні додаткової вартості, а отже й прибутку. Однак на поверхні ринкових відносин складається враження, що прибуток створюється саме в торгівлі — він є звичайною надбавкою до ціни виробника. Однак це не так. Аби товар продався за вартістю (не порушувався закон вартості) торговий прибуток слід шукати між цін: за якою торговий підприємець купує товар у підприємця-виробника і за якою товар продається кінцевому споживачу. Щоб одержати прибуток, не порушуючи закон вартості, підприємець повинен купити товар за ціною, нижчою від вартості, і продати його за ціною, рівною вартості.

Таким чином, торговельний прибуток виступає частиною прибутку, якою поступаються підприємці-виробники торговому

підприємцю за те, що останній здійснює функцію реалізації товару.

Згідно з теорією середнього прибутку та ціною виробництва, кожний підприємець на вкладений у справу капітал повинен одержати прибуток згідно з середньою нормою прибутку. Якщо промисловий підприємець здійснює витрати в 900 гр. од. і одержує прибуток у 180 гр. од. (норма прибутку 20%), то це 120

означає, що вартість його товару становить 1080 гр. од. ($900 + 20\%$ від 900).

Якщо ж промисловий підприємець вдається до послуг торгового підприємця, витрати якого становлять 100 гр. од., то загальні витрати на виробництво і реалізацію товару становитимуть 1000 гр. од., а прибуток у 180 гр. од. залишиться тим самим. Тоді середня норма прибутку дорівнюватиме: $T/ = (180/ 1000) \cdot 100 = 18\%$.

Таким чином, промисловий підприємець отримує прибутку на свій капітал (витрати) (18% від 900) - 162 гр. од., а торговий підприємець - (18% від 100) - 18 гр. од. У сумі ці обидва прибутки дають 180 гр. од. (162+ 18).

Отже, дійсно, прибуток торгового підприємця -у 18 гр. од. є частиною прибутку промислового підприємця у 180 гр. од. (180 - 162), якою останній ділиться з торговим підприємцем. Торговий підприємець купує у промислового підприємця! за 1062 гр. од. ($960 + 162$) і продає за 1080 гр. од. (тобто за вартістю).

Як зазначалось вище, витрати в торгівлі поділяють на два види: чисті витрати обігу, пов'язані лише з реалізацією (купівлею та продажем) товарів і додаткові витрати, пов'язані із зберіганням, пакуванням та фасуванням товару торговельними підприємствами. Не створюють прибутку лише чисті витрати обігу, а операції, пов'язані з додатковими витратами, які є продовженням процесу виробництва у сфері обігу, створюють прибуток.

Торгівля виступає найрозвинутішою формою ринкових відносин, вона фактично є скелетом ринку.

Торгівля поділяється на внутрішню і зовнішню. Внутрішня - коли товар виробляє і продається на вітчизняному ринку, зовнішня - коли товар реалізується або купується за кордоном, тобто на іноземних, регіональних чи світових ринках.

Внутрішня торгівля поділяється на оптову (гуртову) і роздрібну. Оптова (гуртова) торгівля — це посередницька торгівля, що здійснюється великими партіями. Вона обслуговує, насамперед, обіг засобів виробництва між підприємцями, що виробляють і споживають їх, а також обіг предметів споживання між промисловими підприємцями та роздрібними підприємцями-посередниками.

У своєму розвитку оптова торгівля набуває різних форм. Найдавніша — ярмаркова торгівля, що здійснюється у визначені дні чи періоди року у загальновідомих місцях.

З розвитком товарного обігу на зміну тимчасовим ярмаркам прийшли постійно діючі оптові ринки — товарні біржі. Однією з форм ярмарково-біржової торгівлі є аукціони.

Роздрібна торгівля — це торгівля дрібними партіями. Вона реалізує товари (як правило, предмети споживання) безпосередньо споживачам (переважно населенню) і користується послугами оптової торгівлі, яка доставляє товари магазинам роздрібної торгівлі.

10.6. Товарні і фондові біржі. Цінні папери

Чільне місце в інфраструктурі ринку займає біржа. Це організаційно оформлений, постійно функціонуючий оптовий ринок, на якому купівля-продаж здійснюється за певними наперед встановленими правилами.

Товарна біржа — це асоціація торговців, які об'єднуються з метою впорядкування торгівлі і полегшення торгових операцій. Товарні біржі обслуговують ринок товарів та природних ресурсів.

Товарна біржа здійснює оптову торгівлю головним чином сировиною, матеріалами і продовольчими товарами. Товари продаються за зразками або стандартами, які мають перелік основних характеристик. Сама біржа не може виступати в ролі продавця чи покупця в оформлених на ній угодах купівлі-продажу продукції і товарів. До участі в торгах на товарній біржі допускаються брокери, біржові маклери, старший маклер, помічники брокерів і біржових маклерів, співробітники біржі. Правила торгівлі здійснюються з дотриманням таких головних принципів: ціноутворення відбувається тільки на базі реальних попиту та пропозиції, що складаються на основі відкрито проведених торгів; об'єктивного використання інформації; суворого дотримання правил усіма учасниками біржових торгів; формування взаємовідносин брокерів і клієнтів на договірній основі.

На товарній біржі укладаються угоди з реальним товаром, ф'ючерсними та іншими угодами, згідно з рішеннями біржової ради. 122 Угоди з реальним товаром укладаються з метою купівлі-продажу конкретного товару.

Ф'ючерсні угоди укладаються з метою страхування угод з реальним товаром або отримання в ході перепродажу (чи після ліквідації угоди) різниці від можливої зміни цін.

Осіб, за участю яких на біржі здійснюються контракти, називаються брокерами і дилерами.

Брокери виконують біржові операції за дорученнями клієнта і за його кошти.

Дилери купують і продають товари за власні кошти.

На сучасних біржах торгують сільськогосподарською продукцією: зерном, м'ясом, бавовною, золотом, сріблом, вугіллям, нафтою.

Товари широкого вжитку, машини, обладнання на ринках західних країн через біржі не продають.

Ф'ючерсні (строкові) угоди укладаються з метою біржових спекуляцій або з метою хеджування.

Спекулятивні угоди ґрунтуються на різниці цін товарів у момент їх продажу й у момент оплати. При цьому реалізується не сам товар, а контракт на його продаж.

Операція хеджування проводиться з метою страхування від збитків під час операцій з реальним товаром. При цьому укладаються дві угоди — з реальним товаром і ф'ючерсним контрактом.

Товарні біржі, виконуючи функцію ціноутворення на так звані стратегічні товари (сировина й енергоносії), тим самим здійснюють вирішальний вплив на формування цін на споживчі товари, адже ціни стратегічних товарів через витрати підприємства "закладаються" у ціни споживчих товарів і послуг. Тому товарні біржі стають необхідним елементом ринкового механізму ціноутворення і розподілу доходів, вони є одним із визначальних компонентів ринкової інфраструктури.

Фондова біржа є установою, діяльність якої забезпечує купівлю-продаж цінних паперів (акцій, облігацій). Вона виступає як спеціалізована фінансова організація, яка зосереджує попит і пропозицію цінних паперів, сприяє формуванню їх біржового курсу. Тобто фондова біржа, організований, регулярно діючий оптовий ринок цінних паперів (фондовий ринок).

Фондова біржа створюється як акціонерне товариство, за-

сновником якого можуть бути торговці цінними паперами, котрі мають дозвіл на здійснення комерційної діяльності з цінними паперами.

Фондові біржі обслуговують вторинний ринок цінних паперів і виконують такі основні функції: організація і створення умов для здійснення біржових операцій з купівлі-продажу цінних паперів; аналіз створюваної економічної кон'юнктури всередині та поза ринками капіталу; встановлення ринкової ціни (курси) акцій і облігацій; регулярна інформація про стан ринку цінних паперів; розвиток співробітництва з фінансовими та кредитними установами; здійснення переміщення (переливання) капіталів між галузями і регіонами через збут і придбання акцій тощо.

Операції фондової біржі залежно від строку дії поділяють на короткострокові (касові) і довгострокові (ф'ючерсні чи форвардні). Останні здійснюються у випадку, коли угода купівлі-продажу акцій чи облігацій укладається в даний момент, а їх оплата відстрочена на певний час. Тому ф'ючерсні операції стають основою біржових спекуляцій з метою одержання спекулятивного прибутку.

Операції фондової біржі здійснюють брокери (посередники, службовці біржі, доход яких утворюється від комісійних — брокеріджу — за угодами) і дилери (особи чи фірми, що здійснюють угоди за власний рахунок, купуючи місце на біржі).

Саме дилери укладають спекулятивні угоди, намагаючись передбачити динаміку курсу цінних паперів (дилерів, що "грають" на зростанні курсу, на біржовому жаргоні називають "биками", а тих, що "грають" на зниженні курсу, - "ведмедами").

Крупні фондові біржі визначають напрями, темпи і закономірності динаміки курсів цінних паперів, зокрема, біржові індекси. Таким інтегральним індексом на Нью-Йоркській фондовій біржі є індекс Доу — Джонса. Індекси фондових бірж дають змогу прогнозувати економічний розвиток і циклічні коливання (зростання біржового індексу попереджує про наближення кризи, різке падіння - про саму

кризу). Так фондові біржі стали своєрідними "барометрами" економічної "погоди".

Інструментами ринку цінних паперів, зокрема, фондових бірж, є самі цінні папери, які мають різноманітні форми. В Україні до цінних паперів відносять акції, облігації, векселі, чеки; депозитні, ощадні та приватизаційні сертифікати та інші.

Акція — цінний папір, що засвідчує право його власника (акціонера — тримача акції) на отримання частини прибутку акціонерного товариства у вигляді дивіденду, а також участь в управлінні справами акціонерної компанії й одержанні частини майна, яке залишається після її ліквідації. Розрізняють: звичайні, привілейовані та іменні акції.

Облігація — боргове зобов'язання товариства або держави у вигляді цінного паперу, який надає право її власникові на виплату номінальної суми позики в установлений термін і обумовлених процентів. Проценти за облігаціями повинні виплачуватись в установлені терміни незалежно від прибутку і фінансового стану емітента.

Вексель — різновид цінного паперу, який засвідчує нічим не зумовлене зобов'язання платника, який видав вексель, сплатити у визначений термін зазначену суму боргу власнику векселя. Вексель сполучає в собі властивості цінного паперу (приносить доход у формі процента), боргового зобов'язання (є свідченням про позику) і розрахункового засобу (є кредитними грошима). Розрізняють прості, перевідні та фінансові векселі. Вексель можна погасити до закінчення строку його дії в банку під певний обліковий процент (ця операція банку називається обліком векселів).

Чек — форма кредитних грошей, які здійснюють свій рух на міжбанківському ринку. Чеки бувають іменними, ордерними і па пред'явника.

Депозитний сертифікат - письмове свідоцтво банку про внесення (депонування) грошових засобів на банківський рахунок (депозит).

Ощадний сертифікат - облігація, що свідчить про депонування грошових засобів в ощадному банку.

Приватизаційний сертифікат - засвідчує право на частку державного майна (обмінюється на акції та інші фондові цінності).

Важливе місце на фондовому ринку в Україні починає займати

ринок державних цінних паперів. Емітентами державних цінних паперів виступають уряд, державні кредитно-фінансові установи, місцеві органи влади. Державні цінні папери (насамперед, облігації, а також скарбничі векселі і скарбничі бони) умовно поділяють на короткострокові (від 3 місяців до 1 року), середньострокові (від 1 до 10 років), довгострокові (понад 10 років) і безстрокові.

Тема 11

Домогосподарства

11.1. Домогосподарства як суб'єкт ринкових відносин.

11.2. Домогосподарства як постачальник ресурсів.

11.3. Доходи домогосподарств.

11.4. Витрати домогосподарств.

11.5. Місце домогосподарства в обігу товарів, ресурсів і доходу.

11.1. Домогосподарства як суб'єкт ринкових відносин

Ринкові відносини — це відносини щодо купівлі-продажу між такими носіями цих відносин, як домогосподарства, підприємства, фінансовий сектор, держава та зовнішньоекономічний сектор (закордон).

Центральне місце в цих відносинах належить домогосподарствам (домашнім господарствам).

Домашнє господарство — це економічно відокремлена група населення, яка самостійно, власними зусиллями отримує дохід і самостійно здійснює витрати. Вона фактично збігається з сім'єю, якій притаманні зазначені риси. Наприклад, якщо дві чи три сім'ї, батьки, сини, внуки проживають разом і ведуть домашнє господарство не відокремлено, а спільно, то вони становитимуть одне домогосподарство. Якщо ж ці дві, три сім'ї розділились на окремі суб'єкти, що господарюють у домашніх умовах, то це вже буде відповідно два чи три домогосподарства.

Економіка працює завдяки домогосподарствам і заради домогосподарств. Останні виступають основними споживачами кінцевої продукції, саме для них виготовляються предмети спо-

живання, які задовольняють потреби людини. Отже, домогосподарство - основні покупці на ринку. Водночас вони і продавці на ринку, однак продавці не готової продукції, а ресурсів, з яких виготовляються товари і послуги. Тобто домашнє господарство — це первинний елемент економіки, що складається з

однієї чи більше осіб, які ведуть спільне господарство, виконуючи такі функції: забезпечення економіки факторами виробництва; використання зароблених при цьому коштів для поточного споживання товарів послуг і заощаджень з метою задоволення своїх потреб.

В Україні, якщо вважати складом сім'ї три особи, налічується близько 16 млн домогосподарств.

11.2. Домогосподарства як постачальник ресурсів

В економічній теорії вважається, що основними власниками ресурсів (капіталу, землі, праці та підприємницької здатності) є домогосподарства. Насамперед, вони — власники ресурсу праця, тобто робочої сили. Адже всі працездатного віку члени сім'ї мають здатність до праці і можуть її використовувати в процесі виробництва (господарській діяльності). У розвинутих ринкових відносинах, коли широкого розмаху набуває приватна власність, домогосподарства (члени сім'ї) є власниками й інших ресурсів: капіталу, землі тощо. В Україні, у процесі роздержавлення та приватизації породжуються домогосподарства — власники фірм, землі, техніки, обладнання тощо. Домогосподарства, як власники ресурсів, виносять їх на ринок, продають тим, хто в майбутньому їх використовує в господарській діяльності, а взамін одержують відповідну плату, або дохід. Доход, одержаний тими, хто на ринок поставляє робочу силу, називають заробітною платою. Доход, одержаний від надання матеріальних ресурсів—сировини і капітального обладнання, називають рентним доходом, або доходом у вигляді процентів. Доход, одержаний під реалізації підприємницької здатності, називають прибутком.

11.3. Походи домогосподарств

Як зазначено вище, доходи домогосподарства одержують від реалізації на ринку основних ресурсів — праця, капітал, земля та підприємницька здатність.

Існують два підходи до цієї проблеми:

1. Функціональний, який вказує на спосіб, за допомогою якого грошовий дохід домогосподарств ділиться на заробітну плату, ренту, процент і прибуток.

Тут сукупний дохід розподіляється відповідно до функції, яку вказує одержувач доходу. Заробітна плата виплачується за працю (найманим працівникам), рента і процент за ресурси, що перебувають у власності і передаються в тимчасове користування. У США доходи за функціональною ознакою розподіляються приблизно таким чином:

Заробітна плата	73%
Доходи власників	8%
Прибуток корпорацій.....	8%
Процент.....	10%
Рента.....	1%
Усього.....	100%

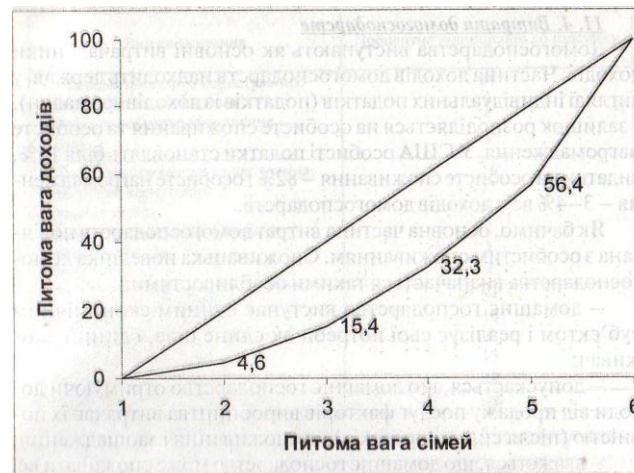
Як бачимо, найважливішим джерелом доходів домогосподарств є заробітна плата, що виплачується робітникам і службовцям підприємствами і організаціями, в яких вони працюють.

2. Особистий підхід — спосіб, згідно з яким сукупний дохід суспільства розподіляється між окремими домогосподарствами. В теорії і практиці розподіл доходу оцінюється у такий спосіб; усі домогосподарства (сім'ї) розподіляють на п'ять рівних за чисельністю груп; питома вага кожної з груп становить 20%. Групи такі: найбідніша, далі йдуть заможніші і до п'ятої групи потрапляють найбагатші. В США найбідніша група одержує близько 4,6% доходів, за ними йдуть друга, третя та четверта групи, які одержують відповідно 10,8%, 16,9% та 24,1%. А найбагатші (п'ята група) отримують 43,7% усіх доходів у суспільстві.

Для оцінки цього явища використовують так звану криву Лоренца. Якби всі групи займали відповідно до чисельності частку доходів, то була б рівність і крива Лоренца виглядала б як бісектриса. Однак на 20% найбідніших сімей припадає лише 4,6% доходів суспільства, на 40% сімей - $4,6\% + 10,8\% = 15,4\%$, на 60% населення - $15,4\% + 16,9\% = 32,3\%$, на 80% - відповідно $32,3\% + 24,1\% = 56,4\%$. І звичайно на 100% сімей - 100% доходів: $56,4\% + 43,7\% = 100\%$ (приблизно).

Проблеми рівності і нерівності в розподілі доходів серед домогосподарств (населення) детально розглядатимуться у

наступних темах курсу. Тут же слід зауважити, що доходи домогосподарства одержують не лише від продажу виробничих ресурсів, а й у вигляді соціальних трансфертів — пенсій, соціальних допомог тощо,



Мал. 11.1. Крива Лоренца

а також доходів від особистих підсобних господарств, індивідуальної трудової діяльності та інших.

Останнє, звичайно, стосується насамперед колишніх постсоціалістичних країн, у тому числі й України.

Про нерівномірність доходу від реалізації ресурсу праця в Україні свідчать дані щодо рівня заробітної плати в різних галузях економіки. Зокрема у листопаді 2000 р. найбільшу номінальну заробітну плату в 694 грн одержували працівники авіаційного транспорту, трохи нижчу - 638 грн працівники морського транспорту та 624 грн - працівники банківських установ, тоді як найменша заробітна плата була у працівників культури - 127 грн, соціального забезпечення - 128 грн, охорони здоров'я - 143 грн, освіти - 166 грн.

Оплата в найбільш оплачуваних галузях перевищувала серед ньюреспубліканський рівень (258 грн) у 2,69 - 2,42 разу, оплата в найменш оплачуваних галузях становила лише 49,3 % — 55,8 %.

Таким чином, різниця між найвищою і найнижчою оплатою праці становила більше ніж п'ять разів.

11. 4. Витрати домогосподарств

Домогосподарства виступають як основні витрачальники доходів. Частина доходів домогосподарств надходить державі у вигляді індивідуальних податків (податків із доходів громадян), а залишок розподіляється на особисте споживання та особисте нагромадження. У США особисті податки становлять біля 15%, видатки на особисте споживання — 82% і особисте нагромадження — 3—4% всіх доходів домогосподарств.

Як бачимо, основна частина витрат домогосподарств пов'язана з особистим споживанням. Споживацька поведінка домогосподарства визначається такими особливостями:

—домашнє господарство виступає єдиним економічним суб'єктом і реалізує свої потреби як єдине ціле, єдиний споживач;

—допускається, що домашнє господарство отримуючи доходи від продажу послуг факторів виробництва витрачає їх повністю (після сплати податків) на споживання і заощадження;

—вважається, що домашнє господарство може споживати всі споживчі блага, які на даний момент виробляються; ці блага уявляються нескінченно подільними і є повна інформація про їх споживчі властивості.

Споживач (домогосподарство) ставиться в умови економічного вибору: йому потрібно розподілити свої доходи між різними благами, що задовольняють його потреби. При придбанні благ він повинен одержати набір максимальної корисності.

У мікроекономіці та макроекономіці детальніше розглядається споживацький вибір домогосподарства та споживання як макроекономічна категорія.

Тут ми зупинимось лише на найзагальніших поняттях, що характеризують домогосподарство як споживача вироблених у суспільстві благ.

По-перше, споживні витрати домогосподарств складаються з:

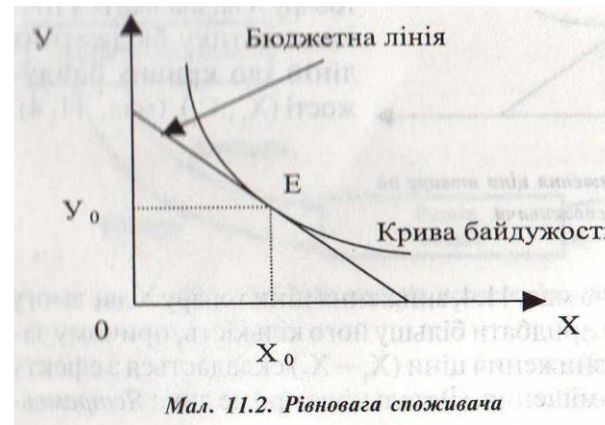
1. Витрат на придбання товарів тривалого користування;
2. Витрат на придбання товарів нетривалого користування;
3. Витрат на послуги.

Про структуру витрат на особисте споживання домогосподарств у США свідчить така таблиця:

Вид споживання	Процентне відношення до підсумку
Товари тривалого користування:	14
– автомобілі та запчастини	6
– меблі та побутове обладнання	5
– інші	3
Товари нетривалого користування:	32
– продукти харчування	17
– одяг та взуття	6
– бензин та мастильні матеріали	2
– паливо, вугілля	1
– інші	7
Послуги:	54
– житло	16
– утримання житла	6
– медичне обслуговування	13
– індивідуальні послуги	16
Усього	100

Як видно з таблиці, в розвинутих країнах більшу половину споживчих витрат домогосподарств становлять витрати на послуги.

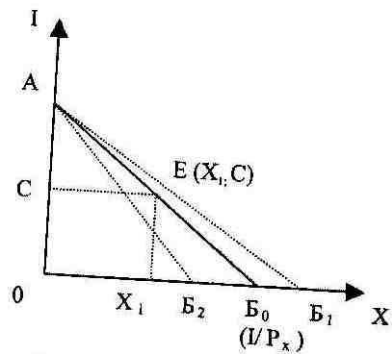
По-друге, поведінка споживача (домогосподарства) на ринку визначається збігом його бажань із можливостями. Бажання може бути описане так званою кривою байдужості, тобто лінією, що відображає набори товарів однакової корисності. Можливість може бути представлена так званою бюджетною лінією, яка відображає



Мал. 11.2. Рівновага споживача

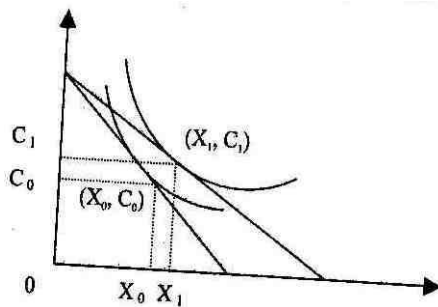
різні комбінації продуктів X та Y, що можуть бути придбані споживачами за фінансового обсягу його доходу за не змінними цінами товарів. Величина оптимального набору товарів знаходиться в точці дотику E кривої байдужості з бюджетною лінією (мал. 11.2).

По-третє, при купівлі одного товару X споживач (домогосподарство)



Мал. 11.3. Вплив змін ціни товару X на розміщення бюджетної лінії

розподіляє свій дохід I між витратами на придбання певної кількості цього товару X — X , за ціною P_x і витратами на решту товарів: $I = X \times P_x = C$; таким чином, дохід домогосподарства складається з двох доданків: $I = X \times P_x + C$. Тоді його бюджетна лінія має вигляд, поданий на мал.11.3: точка A відповідає величині доходу I , яка не витрачається на придбання ніяких товарів, Точка B_0 відповідає кількості товару X , яку споживач може придбати за весь свій дохід I , тобто коли не буде купувати інших товарів. Лінія AB_0 містить точки з координатами (X, C) , де X , - кількість товару X , яку споживач купує, а C - частина доходу для придбання решти товарів. Якщо ціна товару X зменшується, бюджетна лінія набуває вигляду AB , якщо ж ціна товару X зростає — відповідно AB_2 ($X_0 - C_0$). Величина



Мал. 11.4. Вплив зменшення ціни товару на поведінку споживача

оптимальної кількості товару X визначається точками дотику бюджетних ліній до кривих байдужості (X, C) (мал. 11.4).

Як зображено на мал. 11.4, зниження ціни товару X дає змогу домогосподарству придбати більшу його кількість, причому загальний ефект від

зниження ціни ($X_1 - X_0$) складається з ефекту доходу та ефекту заміщення.

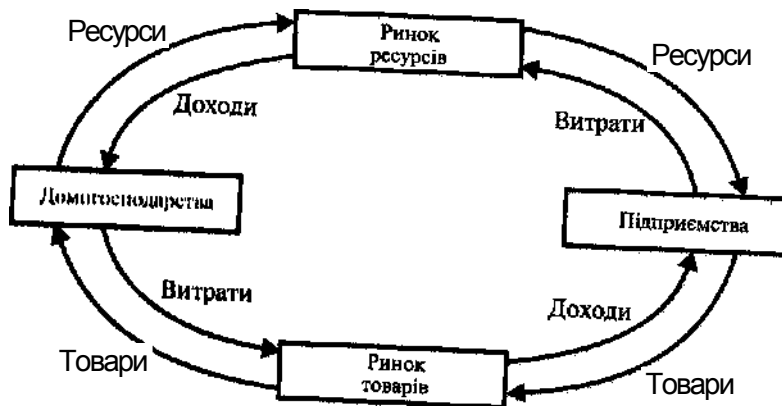
По-четверте, витрати домогосподарств на споживання благ та і послуг обумовлюються спеціальною функцією споживання, середньою та граничною схильністю до споживання, їх впливом на обсяг виробництва ВВП завдяки так званому мультиплікативному ефекту. На думку одних, ця функція є функцією лише одного аргументу - сукупного доходу: $C = \Gamma(Y)$; на думку інших - це функція багатьох змінних — поточного доходу, нагромадження багатства, очікуваного доходу в майбутньому, процентної ставки. (Детальніше про погляди щодо функцій споживання див.: Мзнкью Н. Г. Макроэкономика: Пер. с англ. — М: Изд-во МГУ, 1994.-С. 373-614).

11.5. Місце домогосподарства в обігу товарів, ресурсів і доходу

Щоб зрозуміти місце домогосподарств в економіці, розглянемо мал. 11.5.

Обіг представлений двома потоками за годинниковою стрілкою — ресурси, товари, послуги; проти годинникової стрілки — доходи, витрати.

Обіг представлений двома потоками за годинниковою стрілкою — ресурси, товари, послуги; проти годинникової стрілки — доходи, витрати.



Мал. 11.5. Обіг товарів, ресурсів, доходів і витрат

Тема 12

Підприємство і підприємництво

- 12.1. Підприємство: суть, форми і види.
- 12.2. Капітал підприємства, кругообіг і оборот.
- 12.3. Основний і оборотний капітал. Амортизація.
- 12.4. Підприємництво: суть, види та функції.
- 12.5. Валовий дохід та підприємницький дохід фірми.
- 12.6. Роль прибутку в розвитку підприємництва.
- 12.7. Роль підприємства в ринковій економіці.

12.1. Підприємство; суть, форма і види

Народне господарство країни — складна економічна система, яка організаційно виступає як сукупність багатьох галузей. Кількість галузей визначається, насамперед, розвитком суспільного поділу праці. Уданий час налічується понад 400 галузей, серед яких найголовнішими є: промисловість, сільське господарство, будівництво, транспорт, торгівля, освіта, охорона здоров'я та ін.

Кожна галузь складається з окремих підприємств, які виробляють характерну для даної галузі продукцію чи послуги. Під підприємствами розуміють фабрики, заводи, фірми, кооперативи, господарські товариства, майстерні, їдальні тощо, де щось виробляється або надаються певні послуги.

ПІДПРИЄМСТВО — це первинна ланка суспільного поділу праці і водночас основна структурна ланка народногосподарського комплексу та основний суб'єкт ринкової економіки. Це самостійний суб'єкт господарювання, що реалізує власні інтереси шляхом виготовлення і реалізації товарів і послуг через планомірне комбінування факторів виробництва і організацію господарської діяльності. Підприємство має економічну та юридичну самостійність, здійснює незалежну діяльність, є юридичною особою, веде самостійний баланс власних

доходів і витрат, має власний рахунок у банку і печатку.

Економічна самостійність підприємства полягає в тому, що мім ю самостійно вирішує основні питання економіки." Що, які для кого виробляти і за якою ціною продавати?"

Юридична самостійність визначається тим, що підприємство є юридичною особою з правом укладання господарських угод, може бути відповідачем і позивачем у суді, має власну назву, занесену до державного реєстру, власний рахунок у банку, печатку і право засвідчувати угоди виробничого чи комерційного характеру.

Залежно від форм власності виділяють приватне підприємство, колективне підприємство, корпоративне підприємство, державне підприємство.

Організаційно-правовими формами приватних підприємств є: одноосібні володіння, партнерства та корпорації. Найпоширенішою формою підприємств є партнерства, або господарські товариства.

Відповідно до обсягів господарського обігу й кількості працівників підприємства поділяються на великі і малі. Згідно з Законом України "Про підприємства" до малих підприємств належать такі: у промисловості — з кількістю працівників до 200 осіб; в інших галузях виробничої сфери — до 50 осіб; у невиробничій сфері — до 25 осіб, у роздрібній торгівлі — до 15 осіб, в науці — до 100 осіб. (За американською класифікацією, до малого бізнесу відносяться фірми з кількістю зайнятих до 500 осіб).

Про соціально-економічні види підприємств в Україні свідчить схема:

Види	Форми власності	Види
Індивідуальне	← Приватна →	Сімейне
Колективне	← Колективна →	Кооперативне Господарське товариство Релігійні організації
Акціонерне	← Державна →	Комунальне Муниципальне
Громадські організації	← Змішана →	Спільне з іноземним капіталом
Державна		
Автономних утворювань		
Спільне внутрішнє		

На підприємстві здійснюється процес безпосереднього по'єднання

основних факторів виробництва — капіталу та праці (засобів виробництва з робочою силою). Завдяки такому поєднанню і відбувається процес виробництва товарів чи послуг.

Підприємство має закінчений цикл відтворення (випуск і реалізація продукції), само покриває свої витрати власними доходами, тобто діє на основі комерційного розрахунку.

12.2. Капітал підприємства. Кругообіг і оборот капіталу

Фонди підприємства, його ресурси, тобто засоби виробництва та грошові кошти - становлять капітал підприємства. Капітал, зосереджений у засобах виробництва виступає як постійний капітал С; капітал, що витрачається на робочу силу - як змінний капітал V. Внаслідок функціонування постійного і змінного капіталів створюється продукт (товар), який реалізуючись, дає можливість не лише відшкодувати витрати ресурсів, а й отримати додаткову вартість (або прибуток).

Капітал, обслуговуючи всі стадії виробництва, знаходиться в постійному русі. В економічному розумінні такий рух - це процес створення, збільшення і реалізації вартості. З точки зору організаційної, рух капіталу — це його кругообіг і оборот.

Капітал У своєму русі послідовно проходить три стадії і тричі змінює свою форму:

I. Стадія — обіг—купівля засобів виробництва і робочої сили.

II. Стадія — виробництво.

III. Стадія - обіг - реалізація, продаж товару (послуг).



Крім того капітал послідовно набирає трьох різних форм - грошової, продуктивної і товарної. Тому: процес руху капіталу, який охоплює три стадії, де він послідовно

набуває певних форм, кожна з яких виконує певну функцію, називають кругообігом капіталу.

Функція грошового капіталу полягає у створенні умов для здійснення процесу виробництва. Функцією продуктивного капіталу є створення і збільшення вартості. Функція товарного капіталу зводиться до реалізації виробленого товару (послуги), що передбачає повернення підприємству авансованого на виробництво капіталу разом із реалізованою додатковою вартістю у формі прибутку.

Кожна з форм капіталу здійснює власний кругообіг.

Грошовий капітал: $G \rightarrow T \dots V \dots T' \rightarrow G'$.

Продуктивний капітал: $\rightarrow V \dots T' \rightarrow G' \rightarrow T \dots V$.

Товарний : $T' \rightarrow G' \rightarrow T \dots V \dots T''$,

Наявність трьох форм капіталу містить у собі можливість їх уособлення один від одного й самостійного існування. Від капіталу, зайнятого в сфері матеріального виробництва, відгалужуються й починають існувати як самостійні торговельний і позиковий капітал, одночасно з цим у складі підприємств виділяються промислові підприємці, торговельні підприємці і банкіри.

Рух капіталу не завершується одним кругообігом. Кругообіг капіталу, що визначається не як окремий акт, а як періодичний процес, називають оборотом капіталу.

Тривалість цього обороту визначається сумою часу його виробництва й часу обігу. Протягом одного кругообороту капітал повертається до своєї первісної (початкової) форми, протягом одного обороту - до первісної (початкової) величини.

Час обороту капіталу охоплює проміжок часу від одного періоду кругообігу всієї вартості капіталу до наступного. Наприклад, якщо початкова вартість капіталу, вкладеного в справу 1000 грн і щороку повертається 2000 грн, то оборот капіталу складається із 5 кругообігів. Саме через 5 кругообігів початкова вартість у 1000 грн скуповується (тобто повертається її власнику).

Мірою часу обороту є рік. Загальна міра часу обороту дає змогу встановити швидкість обороту будь-якого капіталу, одним і тим самим способом порівнювати швидкість обороту одного капіталу зі швидкістю іншого.

Якщо час обороту певного капіталу становить 3 місяці, то число його оборотів буде дорівнювати: $n = 12/3 = 4$, тобто капітал здійснює 4 оберти за рік.

12.3. Основний і оборотний капітал. Амортизація

Продуктивний капітал залежно від обороту його частин поділяється на основний та оборотний. Капітальна вартість, авансована на засоби праці (будівлі, споруди, машини, верстати, обладнання і т. д.), зберігає в процесі виробництва певну натуральну форму, в якій вона виступає впродовж усього періоду функціонування. Вони (засоби праці) вступають в обіг поступово, по частинах, тією мірою, якою їхня вартість переноситься у вартість того продукту, що виробляється. Завдяки такій особливості ця частина капіталу набирає форми основного капіталу.

Отже, основний капітал — це така частина продуктивного капіталу, яка:

а) повністю бере участь у виробництві і тривалий час зберігає свою споживчу вартість;

б) свою вартість переносить частинами у вартість продукції, що виробляється впродовж всього періоду використання, і повертається до свого власника теж по частинах, у міру реалізації готової продукції;

в) матеріально не втілюється в готовій продукції;

г) відновлюється після фізичного і морального погашення через декілька кругооборотів.

Основний капітал характеризується своєю структурою: будівлями, спорудами, машинами, механізмами, обладнанням, продуктивною і робочою худобою, багаторічними насадженнями.

Інакше обертається частина капіталу, авансована на предмети праці і робочу силу. Вартість придбаної сировини, допоміжних матеріалів і палива входить повністю у вартість товару, що виробляється і при реалізації повністю повертається у грошовій формі до підприємця. Ця частина постійного капіталу набирає форми оборотного капіталу. До оборотного капіталу відносять і змінний капітал.

Отже, оборотний капітал — це частина продуктивного ка-

піталу, яка:

а) упродовж одного періоду виробництва втрачає свою стару споживчу вартість і матеріально може втілюватись у створеному продукті;

138

б) свою вартість повністю переносить у вартість товару, що виробляється, і повністю повертається до свого власника у грошовій формі після реалізації товару;

в) її відшкодування оборотного капіталу здійснюється після кожного кругообігу.

Механізм відтворення основного капіталу має три взаємопов'язані процеси:

1. Знос.
2. Амортизація.
3. Заміщення.

1. Знос поділяють на фізичний та моральний. Фізичний знос пов'язаний із самим використанням елементів основного капіталу та впливом стихійних сил природи.

Моральний знос пов'язаний із здешевленням виробництва старих зразків техніки та виготовленням технічно досконаліших і рентабельніших машин аналогічного призначення.

2. Амортизація - процес поступового відшкодування у грошовій формі вартості основного капіталу, що відповідає його зносу. Саме відрахування частини вартості основного капіталу називають амортизаційним відрахуванням.

Щорічні амортизаційні відрахування, які надходять до амортизаційного фонду, здійснюються за спеціальними нормами амортизації. Норма амортизації - це відношення суми амортизаційних відрахувань до вартості основного капіталу, що використовується у процесі виробництв і розраховується за формулою:

$$H_a = (A/O_k) \times 100,$$

де:

H_a - норма амортизації;

A - сума амортизаційних відрахувань;

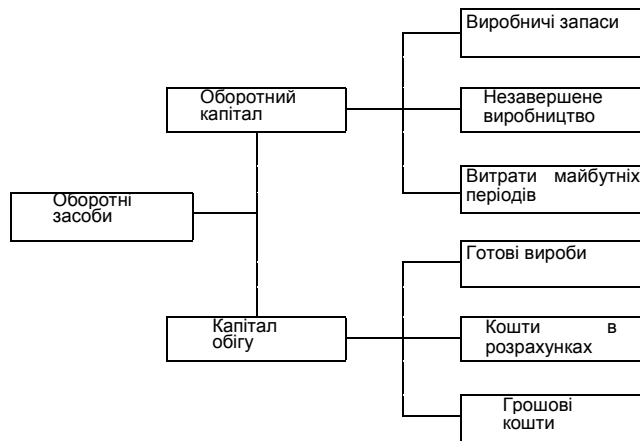
O_k — вартість основного капіталу.

3. Заміщення. Амортизаційний фонд є тим джерелом, з якого (за нормального функціонування економіки) беруться кошти для капітального ремонту діючих знарядь праці, а також повного їх

заміщення в разі фізичного та морального зносу.

Готова продукція разом із грошовими коштами та коштами, що перебувають у незакінчених господарських розрахунках, утворює капітал обігу. Оборотний капітал та капітал обігу разом становлять оборотні засоби підприємства. У процесі кругообігу одна частина оборотних засобів міститься у виробничих запасах; друга частина перебуває у вигляді незавершеного виробництва; третя втілена в готовій продукції; четверта зберігається у вигляді грошових коштів на рахунку банку і в касі підприємств.

Таким чином, склад оборотних засобів підприємств має такий вигляд:



Ефективність використання оборотних засобів характеризується швидкістю їх обороту. Вона визначається за формулою:

$$n = P_p / O_3$$

де:

n - число оборотів;

P_p - обсяг реалізованої за рік продукції;

O_3 - середньорічний залишок оборотних засобів.

Оборот усього капіталу характеризується часом і швидкістю.

Час обороту капіталу містить час виробництва і час обігу. Час виробництва складається з робочого періоду, часу перерви у процесі праці; часу перебування у виробничих запасах. Час обігу - складається з часу продажу продукції та часу придбання факторів виробництва.

Найважливішою частиною часу виробництва виступає робочий період, тобто період, упродовж якого предмет праці перебуває під безпосереднім впливом робочої сили, озброєної певними знаряддями праці. Саме в цей період створюється вартість і додаткова вартість. 140

Швидкість обороту у кожного з елементів капіталу різна. Оборотний капітал здійснює повний оборот у кожному кругообігу. Для визначення часу обороту основного капіталу в цілому, необхідно вивести середнє з оборотів його різних частин.

Якщо виробничі споруди мають вартість 40 000 грн, термін служби 40 років, то річний знос їх становить 1000 грн, машини й обладнання вартістю 90 000 грн терміном служби за 10 років мають знос 9000 грн за рік, дрібне устаткування та інструмент вартістю в 20 000 грн терміном служби 4 роки мають річний знос у 5000 грн.

Таким чином, основний капітал у сумі 150 000 грн має річний знос — 15 000 грн, тому повний оборот його становить: 150 000: 15 000 = 10 років.

Оборот усього авансованого капіталу (основного й оборотного) розраховується як середній оборот, виведений з оборотів основного й оборотного капіталів. Наприклад, оборотний капітал дорівнює 45 000 грн і обертається чотири рази на рік, що становить 45 000 • 4 = 180 000 грн. У такому разі (дані про основний капітал взяті з попереднього прикладу) весь авансовий капітал становитиме 150 000 + 45 000 = 195 000.

Сума, що обернулася для основного капіталу становить 15 000, для оборотного — 180 000. Таким чином, загальна сума, що оберталась, становить 180 000 + 15 000 = 195 000 грн.

Отже, весь авансований капітал обернеться рівно за 1 рік:

$$195\,000 : (150\,000 + 45\,000) = 1;$$

Підприємства зацікавлені в скороченні часу виробництва і, насамперед, - робочого періоду. Основними шляхами цього є: підвищення продуктивності праці, збільшення кількості працівників безпосередньо у виробництві, продовження робочого дня й підвищення інтенсивності праці, розширення суспільного поділу праці, поглиблення спеціалізації. Особливе значення для підприємства має прискорення обсягу оборотних засобів.

12. 4. Підприємництво: суть, види та функції

Підприємництво — це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик діяльність із виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг та заняття торгівлею з метою отримання прибутку.

Це особливий вид господарської діяльності, яка ґрунтується на

організаційно-господарському новаторстві, заснованому на використанні нових можливостей. Невід'ємним компонентом підприємництва є персональна економічна, а не колективна адміністративна, відповідальність за результати роботи.

Підприємництво несумісне з втратами, некомпетентністю, розгільдяйством, крадіжками на робочому місці, які притаманні колективному господарюванню.

Підприємництво в усіх формах власності — це за сучасних умов найефективніший шлях відходу від моновласності держави, її роздержавлення, подолання відчуження людини від власності.

Країна досягає значних успіхів в економіці тоді, коли в ній достатнього розвитку набуває підприємництво.

Суб'єктами підприємницької діяльності (підприємцями) є громадяни України та інших держав, необмежені законом у правоздатності та дієздатності; юридичні особи всіх форм власності, передбачених законом.

Головний суб'єкт — підприємець. Це той, хто займається підприємницькою діяльністю з метою отримання прибутку. Справжній підприємець у своїй діяльності має за мету не лише прибуток, а й засіб самоутвердження, самовизнання, задоволення своїх амбіцій тим, що сам веде власну справу.

Більшу частину прибутку він вкладає в розвиток найперспективніших напрямів своєї господарської діяльності.

Підприємець — завжди самостійний товаровиробник, або той, хто надає послуги. Він нікому не підлеглий, поняття "вищий орган" зникає із законодавчого звороту. Підприємець сам відповідає за кінцевий результат своєї роботи.

Підприємництво передбачає широкий простір для вияву ініціативи, спритності, вміння і водночас забезпечує певну особисту свободу, незалежність підприємця від будь-яких вертикальних чи горизонтальних економічних і політичних структур.

Підприємництво здійснюється у виробництві, торгівлі, фінансовій сфері та комерції.

Як зазначалось вище, існує три форми організації підприємства: одноосібне володіння, партнерство та корпорація.

Основними умовами підприємницької діяльності є:

—стабільність державної економічної та соціальної політики,

спрямованої на підтримку підприємництва;

—позитивна суспільна думка щодо підприємців і підприємництва;

—пільговий податковий режим, який забезпечує дійовий стимул для підприємництва;

—наявність розвинутої інфраструктури підтримки підприємництва (інноваційні центри, спеціалізовані фірми, бізнес-центри, бізнес-інкубатори, консалтингові служби з питань управління, маркетингу, реклами тощо);

—існування ефективної системи захисту інтелектуальної власності;

—дебюрократизація процедур регулювання господарської діяльності з боку державних органів;

—підприємницька етика;

—достатнє інформаційне забезпечення про становище на різних ринках тощо.

Основними принципами підприємницької діяльності є:

1. Вільний вибір видів діяльності.

2. Залучення на добровільних засадах майна та коштів юридичних осіб і громадян.

3. Самостійне формування програми діяльності та вибір постачальників і споживачів.

4. Вільний найм працівників.

5. Вільне розпорядження прибутком після внесення платежів, встановлених законодавством.

6. Самостійне здійснення зовнішньоекономічної діяльності, використання належної підприємцю валютної виручки на власний розсуд.

Основні функції підприємництва:

1) мобілізація капіталу та інших виробничих ресурсів для досягнення найкращих результатів;

2) організація виробництва, збуту, реклами продукції, маркетингу, управління ними;

3) новаторство, обґрунтування і впровадження нових ідей і творчої ініціативи.

Окремо можна виділити те, що саме приватна власність найповніше реалізує себе у підприємницькій діяльності, а прошарок підприємців становить середній клас суспільства.

125. Валовий дохід та підприємницький дохід фірми

Доходи підприємства формуються передусім від реалізації

виробленого продукту чи послуг, тобто вони являють собою грошову виручку від реалізації товарів і послуг. Розрізняють звичайний, капітальний та дивідендний доходи фірми.

Звичайний дохід формується за рахунок грошових надходжень від основної діяльності.

Капітальний дохід - це дохід від перепродажу виробничих фондів, землі, майна та фінансових активів (акцій і облігацій).

Дивідендний дохід - це дохід від акцій інших фірм, якими володіє дана фірма.

Основним є звичайний дохід. Конкретними формами звичайного доходу фірми виступають валовий і чистий доходи.

Валовий дохід - уся сума доходу фірми, чистий дохід — це валовий дохід (грошова виручка) без суми повних витрат, тобто це прибуток фірми.

Є й інший підхід: підприємство одержує спочатку валовий продукт, тобто масу вироблених матеріальних благ і послуг у грошовому виразі за певний період (інколи його називають валовою продукцією).

За вартістю валовий продукт складається з двох частин: старої перенесеної вартості C і новоствореної вартості $V + m$:

$$ВП = C + (V + m).$$

Перенесена вартість відтворює матеріальні витрати (постійний капітал C) на його створення, а нова вартість утворює чистий продукт підприємства ($V + m$). Таким чином, реалізований чистий продукт валовим доходом підприємства: $ВД = ВП - C = V + m$.

За рахунок валового доходу формується фонд оплати праці V та прибуток підприємства — m . Тобто прибуток виступає формою додаткової вартості, створеної на підприємстві.

Як відомо, фірми весь час користуються позиками банків і тому сплачують їм проценти.

Тому підприємницький дохід — це та сума валового доходу, яка залишається підприємству після сплати банківських процентів.

Для характеристики доходності підприємства використовують поняття норми прибутку та норми рентабельності. Норма прибутку — це відношення маси прибутку до витрат:

$$\Pi' = (\Pi : (C + V)) \times 100$$

Норма рентабельності - це відношення балансового прибутку до середньорічної вартості основного капіталу і нормативних оборотних засобів.

$$\Pi' = (\Pi_{\text{б}} \div (\Phi_{\text{ок}} + \Phi_{\text{об}})) \cdot 100$$

12.6. Роль прибутку в розвитку підприємництва

Як зазначалося раніше, в сучасній економічній теорії виділяють такі види прибутку:

- 1) нормальний прибуток;
- 2) економічний прибуток;
- 3) бухгалтерський прибуток.

Нормальний прибуток - це дохід фірми, який покриває її наявні витрати. Тобто це частина валового доходу, яка утримує фірму і дає змогу їй працювати в обраному напрямку господарської діяльності. Якщо фірма має лише нормальний прибуток, то її економічний прибуток дорівнює нулю.

Економічний прибуток — це перевищення валового доходу над економічними витратами, які включають в себе явні та неявні витрати.

Економічний Прибуток = Валовий Доход - Економічні витрати.

Підприємець сам зацікавлений в одержанні економічного прибутку, тому що нормальний прибуток він одержував, не займаючись підприємницькою діяльністю, перебуваючи в статусі найманого працівника.

Бухгалтерський прибуток — перевищення валового доходу лише над явними (бухгалтерськими) витратами.

Бухгалтерський прибуток = Валовий дохід - Явні витрати.

Виходячи з цих міркувань:

Економічний прибуток = Бухгалтерський прибуток - Нормальний прибуток.

Прибуток відіграє суттєву роль в діяльності підприємства:

1) виступає метою, мотивом, що спонукає до підприємницької діяльності;

2) є джерелом розширеного відтворення на підприємстві, тобто за рахунок прибутку здійснюється нагромадження капіталу з метою зростання обсягів виробництва;

3) є джерелом доходів держави, тому що підприємство сплачує податки та інші платежі в основному за рахунок прибутку. На підприємстві розрізняють балансовий і чистий (розрахунковий) прибутки.

4) є джерелом розширеного відтворення на підприємстві, тобто за рахунок прибутку здійснюється нагромадження капіталу з метою зростання обсягів виробництва;

5) є джерелом доходів держави, тому що підприємство сплачує податки та інші платежі в основному за рахунок прибутку. На підприємстві розрізняють балансовий і чистий (розрахунковий) прибутки.

Балансовий прибуток — це вся сума прибутку, отриманого підприємством після реалізації продукції (виручка мінус повна собівартість).

Чистий прибуток — це той прибуток, що залишається після сплати податків та інших платежів до бюджету.

12.7. Роль підприємства в ринковій економіці

Підприємство та підприємництво — це категорії функціонування економічної системи на мікрорівні, тобто вони носії тих економічних процесів і відносин, які формуються в найнижчій, первинній ланці народного господарства.

По-перше, підприємства - основні суб'єкти ринкових відносин. Тут здійснюється з'єднання чинників виробництва; тут виробляються продукти (послуги), які потім стають товарами; тут реалізуються економічні інтереси не лише працівників підприємства, а й держави (суспільні інтереси) і споживачів (особисті інтереси). Завдяки підприємствам суспільство одержує необхідну продукцію, на підприємствах люди найповніше виявляють свої здібності, таланти, завдяки підприємствам створюються споживчі вартості для задоволення особистих потреб громадян.

По-друге, господарювання на підприємстві виступає формою реалізації відповідної форми власності: приватної — на одноосібному підприємстві, колективної — у господарському товаристві, державної — на державному підприємстві.

Тобто, саме підприємства є носіями відносин власності.

Загальний стан економіки повністю визначається господарюванням на підприємствах країни.

Тема 13

Капітал і наймана праця

13.1. Первісне нагромадження капіталу: суть та особливості в Україні.

13.2. Перетворення грошей на капітал. Загальна формула руху капіталу.

13.3. Капітал як економічна категорія. Теорії капіталу.

13.4. Капітал і наймана праця. Робоча сила як товар.

13.5. Винагорода за працю. Заробітна плата: суть, форми і системи.

13.6. Номінальна і реальна заробітна плата. Мінімальна заробітна плата та її критерії.

13.7. Теорії заробітної плати.

Центральними в політичній економії ринкової економічної системи є відносини між капіталом і найманою працею. У попередніх темах неодноразово згадувались ці поняття. У даній темі розкривається саме взаємозв'язок капіталу і найманої праці.

Вважають, що капітал і наймана праця невіддільні: наявність капіталу обов'язково передбачає наявність найманої праці, так само, як наявність найманої праці обов'язково передбачає наявність капіталу. Тобто, капітал і наймана праця - це дві сторони одного і того самого економічного явища.

13.1. Первісне нагромадження капіталу: суть та особливості в Україні

Під первісним нагромадженням капіталу розуміють створення умов в економіці для одночасного виникнення як капіталу, так і найманої праці. Завдяки цим умовам з'являються суб'єкти - власники капіталу, з однієї сторони; і одночасно суб'єкти - власники ресурсу праця, з іншої сторони.

К. Маркс під первісним нагромадженням капіталу розумів історичний процес відокремлення виробника від засобів виробництва, зосередження засобів виробництва в руках небагатьох і перетворення їх у капітал. Таким чином, економічною основою первісного

нагромадження капіталу стала диференціація — розорення одних і збагачення інших дрібних товаровиробників міста і села. Історично прискорення розвитку капіталістичних (ринкових) відносин відбулося завдяки "обезземеленню" селян. Втративши землю і втративши можливість вести власне господарство, селяни змушені були переселятись у міста і найматись на роботу до підприємців (власників капіталу).

В Англії, яка раніше за всіх (XVI - XVII ст.) стала на шлях капіталізму, розвиток ткацького виробництва вимагав розвитку вівчарства як постачальника шерсті, а останнє зумовило перетворення земель у пасовища для овець.

Скорочення землеробства через розвиток вівчарства значною мірою обмежило потребу в селянській праці незначної кількості доглядачів-пастухів. Це й було основною причиною того, що значна маса селян, які позбулися власних земель, змушена була шукати роботу у містах. Таке явище дало змогу одному із утопістів Т. Мору у праці "Утопія" написати: "Вівці поїдають людей".

На місці значної кількості дрібних землевласників на селі з'являється відносно незначна кількість крупних селянських господарств, очолюваних фермерами, - власниками капіталу на селі. Одночасно розвиток промисловості (ткацького виробництва, зокрема) у містах, сприяв появі власників капіталу і у містах.

Селяни, які втратили свою землю, фактично стали носіями найманої праці.

В Україні процес створення розвинутих ринкових відносин здійснюється також завдяки первісному нагромадженню капіталу. Власники капіталу з'являються в процесі роздержавлення та приватизації підприємств, землі та інших об'єктів виробничого та невиробничого призначення; особами найманої праці стають, насамперед, ті, які звільняються з роботи з різних причин.

Одночасно в носіїв найманої праці перетворюються і випускники навчальних закладів, які одержують так звані вільні дипломи.

Звичайно, ці процеси відбуваються небезболісно: серед

власників капіталу з'являються так звані "олігархи", які зосередили у своїй власності величезний капітал, тоді як переважна маса людей є бідними, або живуть на грані бідності; особи найманої праці, ставши безробітними, довгий час не можуть знайти відповідну роботу, втрачають кваліфікацію, вони і їх сім'ї також змушені жити в економічних злиднях.

Однак ці крайності в процесі трансформації економіки згладжуються, поступово (хоча й не так швидко, як хотілося б) розвивається підприємництво (підприємець - власник капіталу, представник середнього класу), налагоджується виробництво на підприємствах, де раніше воно було зупинене, скорочується безробіття.

Тобто, процес становлення власників капіталу і власників робочої сили дедалі більше стає цивілізованим.

13.2. Перетворення грошей на капітал. Загальна формула руху капіталу

Однією з особливостей економічної системи з розвинутими ринковими відносинами є те, що гроші стають капіталом. Гроші і капітал - це два різні поняття. Гроші самі по собі не є капіталом, вони стають ним, коли власнику грошей приносять додаткові гроші, тобто доход або прибуток.

Найбільш загальною формулою руху грошей як капіталу є формула:

$$Г-Т-Г' \text{ ,де } Г' = Г + \Delta Г.$$

Загальна формула капіталу стверджує, що гроші можуть бути капіталом лише тоді, коли за них купують товар, який при його продажу принесе більші гроші, тобто:

$$Г' = Г + \Delta Г.$$

Наявність приросту грошей $\Delta Г$ і є свідченням того, що гроші - капітал. Класики, в тому числі К. Маркс, приріст грошей $\Delta Г$ назвали додатковою вартістю. Таким чином, гроші функціонують як капітал, коли вони приносять додаткову вартість.

Щоб вирішити проблему, яким чином з'являється додаткова вартість без порушення вимог закону вартості, К. Маркс розглядає дві суперечності загальної формули капіталу:

1. Додаткова вартість не може виникнути в обігу, одночасно вона ж не може виникнути без обігу;

2. Товар має бути куплений за вартістю, проданий за вартістю, і при цьому має з'явитись додаткова вартість.

Зазначені дві суперечності вирішуються, якщо на ринку з'являється особливий товар — робоча сила, тобто в суспільстві з'являються люди, які є власниками лише одного ресурсу — ресурсу праці. Робоча сила, тобто здатність людини до праці, або сам ресурс праці, стає товаром лише за певних умов:

а) носій робочої сили не повинен мати інших ресурсів (засобів праці, предметів праці, землі тощо);

б) носій робочої сили має бути юридично вільним, сам повиністю розпоряджатися собою, в тому числі своєю робочою силою.

Такі умови становляться саме в умовах капіталістичного (розвинутого) товарного виробництва. На ринку поряд із звичайними товарами з'являється товар робоча сила.

У зв'язку з цим формула руху капіталу перетворюється в складнішу:

$$G T < \begin{matrix} \text{Засоби} \\ \text{виробництва} \\ \text{Робоча} \\ \text{сила} \end{matrix} \dots V \dots T' G'$$

Її можна назвати загальною формулою підприємницької діяльності.

По-перше, ця формула свідчить, що додаткова вартість створюється не в обігу (торгівлі), а у виробництві — процесі людської праці; однак вона може з'явитись лише тоді, коли результат праці продукт T' буде проданий (тобто в обігу). Таким чином вирішується перша суперечність загальної формули руху капіталу.

По-друге, дійсно товар, у тому числі засоби виробництва та робоча сила, купуються за вартістю; за вартістю продаються і вироблені у процесі виробництва товари ($T' - G'$); одночасно при цьому, порівняно з попередньою сумою грошей, з'являється додаткова вартість: $G' = G + \Delta G$.

Таким чином вирішується і друга суперечність загальної формули руху капіталу.

У цілому загальну формулу руху капіталу (підприємництва)

можна описати так:

I. Підприємець купує за гроші (які він може взяти в банку як позику) два види товару:

1. Засоби виробництва—техніку, сировину тощо.

2. Робочу силу, тобто ресурс праці.

II. Підприємець, організувавши власне виробництво, "з'єднує" засоби виробництва з робочою силою, завдяки чому створюється продукт (те, заради чого підприємець організував власну справу).

III. Продукція, вироблена на підприємстві, виноситься на ринок, тобто продається.

Унаслідок реалізації цієї продукції підприємець одержує суму грошей G' , що перевищує початкову суму G .

Загальна формула руху капіталу фактично збігається з формулою кругообігу грошового капіталу (див. тему 12).

13.3. Капітал як економічна категорія. Теорії капіталу

Капітал, поряд з такими категоріями, як товар, гроші, попит, пропозиція, ціна, належить до найголовніших у ринкових відносинах. Однак його місце — особливе. Він має вияв у товарі (товарний капітал), у грошах (грошовий капітал); попит, пропозиція та ціна виступають як чинники, від яких значною мірою залежить капітал. Одночасно капітал має суттєвий і зворотний вплив — попит, пропозиція і ціна залежать від обсягів капіталу.

Капітал як економічна категорія є теоретичним вираженням виробничих відносин між власниками засобів виробництва і власниками робочої сили. Тобто, це історично обумовлене, суспільно-виробниче відношення між підприємцями, що володіють засобами виробництва, і людьми найманої праці (робітниками), які позбавлені будь-яких засобів виробництва.

К. Маркс звертав увагу на декілька визначень капіталу:

1. Капітал — це вартість, яка створює додаткову вартість, або капітал - це самозростаюча вартість.

2. Капітал — це не річ, а певне суспільне, належне певній історичній формації суспільства виробниче відношення, яке представлено в речі і надає цій речі специфічного суспільного характеру.

3. Капітал — це не просто сума матеріальних і вироблених засобів виробництва, це перетворені в капітал засоби виробництва, які самі по собі так само мало є капіталом, як золото або срібло самі по собі — грішми.

Як зазначалося вище, К. Маркс продуктивний (функціонуючий, реальний) капітал поділяв на постійний C та змінний V . Під постійним капіталом він розумів вкладення коштів у засоби виробництва, тоді капітал не змінює величини своєї вартості в процесі виробництва (C - від слів "Constantes Kapital"). Змінним він

вважав кошти, вкладені в робочу силу, тоді капітал у процесі виробництва змінює свою вартість (V — від слів "Variables Kapital").

Попередники К. Маркса — представники меркантилізму, фізіократичної школи і класичної політичної економії — отожднювали капітал із річчю, із засобами виробництва. Меркантилісти ототожнювали капітал із грошми, фізіократи — відносили до капіталу інструменти, сировину й інші речові чинники виробництва, А. Сміт та Д. Рікардо також вважали капіталом засоби виробництва. Згідно з теорією трьох чинників виробництва Ж. Б. Сея капітал - це один із чинників, який приносить його власнику прибуток. Дж. С. Мілль під капіталом розумів попередньо нагромаджений запас продуктів колишньої праці. Він забезпечує необхідні для виробничої діяльності будівлі, охорону, знаряддя і матеріали, а також засоби існування для працівників під час виробничого процесу.

Мілль вважав капіталом ту частину власності підприємця (фабриканта), яка утворює фонд для здійснення нового виробництва.

Оригінальними є погляди Дж. С. Мілля на те, що виробнича діяльність обмежується розмірами капіталу; що капітал є наслідком не споживання, а заощадження (зберігання); що капітал постійно споживається, але одночасно й відновлюється (відтворюється); що не праця викликає попит на капітал, а, навпаки, капітал викликає попит на працю.

Сучасна західна економічна думка під капіталом розуміє засоби виробництва, створені людиною, які полегшують здійснення процесу праці, в багато разів збільшуючи її продуктивність. Тобто капітал розглядається як ресурс виробництва поряд із працею, землею та підприємницькою здатністю.

13.4. Капітал і наймана праця. Робоча сила як товар

Як зазначалося раніше, капітал і наймана праця співіснують поруч. Їх існування пов'язане з тим, що робоча сила є товаром. Питання про товар взагалі розглядалося в темі 5. Тут ми зупинимось на особливостях товару робоча сила. Робоча сила, тобто здатність людини до праці, її фізичні та розумові здібності до праці, тією чи іншою мірою притаманні кожній дорослій здоровій людині. Однак людина і її робоча сила — це не одне і те саме.

Людина — ширше поняття, вона в певних умовах сама може продаватись та купуватись, тобто бути товаром: раб, кріпосний селянин (кріпак). Явища, пов'язані з торгівлею людьми, на жаль, можна спостерігати і в теперішньому світі.

Однак у класичних ринкових умовах продається і купується не людина, а її робоча сила. Як і всякий товар, робоча сила як товар має споживну вартість і вартість. Споживною вартістю робочої сили, тобто її корисністю, є здатність її приносити додаткову вартість (прибуток, доход). Фірма (підприємець) наймає робочу силу лише тоді, коли вона приносить фірмі (підприємцю) доход (прибуток). Якщо на це робоча сила не здатна, то для роботодавця вона не являє ніякого інтересу.

Вартість робочої сили - це те, чого вона коштує. Однак це особлива вартість. Згідно з К. Марксом, це вартість усіх життєвих засобів, необхідних для існування носія робочої сили — людини. У більш вузькому розумінні вартість робочої сили - це вартість життєвих засобів — предметів споживання, необхідних для відновлення витрат робочої сили, здійснених у процесі. Згідно з Марксом, у вартість робочої сили глави сім'ї (робітника) входить також вартість засобів для підтримки життєдіяльності членів його сім'ї, і, насамперед, дітей, які в майбутньому повинні замінити його в процесі виробництва.

Окрім того, вартість робочої сили, крім витрат, необхідних для підтримання життєдіяльності самого робітника і членів його сім'ї, виключає витрати на навчання робітника, тобто на підвищення його освіти і кваліфікації.

На противагу іншим (звичайним товарам) поняття вартості товару робоча сила включає в себе історичний і моральний елементи. Це означає, що розмір необхідних потреб, життєві запити робітника, способи задоволення їх залежать здебільшого від культурного рівня країни і від того, за яких умов сформувався клас (прошарок) найманих працівників.

Вартість робочої сили у грошовому виразі є її ціною. Ціна робочої сили, як правило складається, під впливом попиту та пропозиції на ринку праці. Оскільки пропозиція на ринку праці здебільшого перевищує її попит, то ціна робочої сили часто складається на рівні, нижчому за вартість робочої сили.

Важливо мати на увазі чітке розмежування між вартістю робочої сили і вартістю продукту (товару), створеного робочою силою. Останнє, як правило, перевищує вартість робочої сили. Таке перевищення вартості створеного (новоствореного) продукту над вартістю робочої сили і є додатковою вартістю, яка на поверхні виступає як прибуток,

рента чи процент, що здебільшого, привласнюються тими, хто не бере участі у виробництві (власники підприємств, державні службовці, культові особи тощо).

13.5. Винагорода за працю. Заробітна плата: суть, форми і системи

Ціна робочої сили в умовах ринкових відносин виявляється у заробітній платі, тобто у винагороді за працю. Однак зовні справа виглядає так, ніби продається не робоча сила, а праця, причому праця оплачується повністю. По-перше, працівник одержує заробітну плату повною мірою лише в тому разі, якщо він працює протягом усього робочого дня (тобто повний робочий день). По-друге, працівник одержує заробітну плату лише після того, як здійснився процес праці. По-третьє, величина заробітної плати може змінюватися разом із змінами тривалості робочого дня або кількості виробленої продукції. По-четверте, існують індивідуальні відмінності у заробітній платі робітників, які виконують ту саму функцію.

Крім того, заробітна плата диференціюється залежно від складності праці, умов праці, в тому числі кліматичних. Існують суттєві регіональні та особливо національні відмінності в заробітній платі.

Отже, зовні справа виглядає так, ніби заробітна плата є ціною праці як ресурсу. Сучасна економічна теорія так і розглядає заробітну плату як ціну ресурсу праця. Однак принципово це не так. Праця не є і не може бути товаром. По-перше, праця є субстанцією, мірою вартості, проте самої вартості не має. По-друге, праця не є чимось, що існує до здійснення угоди між роботодавцем і найманим працівником.

Праця - це процес, після закінчення якого найманий працівник одержує заробітну плату. Якби праця була товаром і

154 повністю оплачувалась, то згідно із законом вартості, роботодавець не одержав би додаткової вартості (прибутку).

Таким чином, продається на ринку не сам процес праці, а лише здатність до праці, тобто робоча сила. Якщо ж

кажуть, що на ринку праці продається праця, то саме під нею розуміють робочу силу.

Будь-якій людській праці, незалежно від того, в яких суспільних умовах вона здійснюється, властиві дві міри кількості праці: безпосередньо відпрацьований робочий час і вироблений продукт. Відповідно до цього заробітна плата виступає в двох конкретних формах: погодинної і відрядної плати.

Отже, форма заробітної плати визначає міру кількості праці, що застосовується з огляду на об'єктивні умови процесу виробництва. Форму заробітної плати слід відрізнити від системи заробітної плати. Остання характеризує різновид певної форми і пов'язана із способом організації праці та методом розрахунку заробітку працівника.

Заробітну плату, що виплачується за певний час функціонування робочої сили (година, день, тиждень, місяць), називають погодинною заробітною платою.

Одиницею вимірювання погодинної заробітної плати є погодинна ставка заробітної плати, яку іменують ціною праці. Ціна праці — це лише спосіб (а не суть) вираження вартості робочої сили. Вона має таку формулу:

$$\text{Ціна праці} = \frac{\text{Денна вартість робочої сили}}{\text{Середня тривалість робочого дня}}$$

Поштучна, або відрядна, заробітна плата — це така форма заробітної плати, за якої вартість (ціна) робочої сили сплачується залежно від кількості або якості виготовлених за одиницю часу виробів чи виконаних операцій.

Величина відрядної (поштучної) заробітної плати визначається розцінкою одиниці продукту (чи виконаної роботи), а також величиною виробітку. Мінливість норми виробітку, яку встановлює кожне підприємство, спонукає працівників до інтенсивнішої праці, щоб забезпечити зростання заробітку. Це означає, що відрядна заробітна плата краще виконує стимулюючу функцію, ніж погодинна.

З розвитком ринкових відносин роль кожної з форм заробітної плати змінювалась.

Там, де є можливість чітко виміряти результат праці окремої особи обсягом виробленого продукту, доцільно використовувати відрядну форму. Там, де такої можливості немає, використовують

погодинну оплату. Як правило, погодинну оплату одержують спеціалісти, особи розумової праці; поштучну (відрядну) - особи фізичної праці.

Конвеєризація, притаманна сучасному серійному виробництву, не дає можливості виміряти результат праці окремого працівника, навіть фізичної (темп виробництва не залежить від працівника, а визначається швидкістю конвеєра). Тому в умовах сучасної НТР переважаючою є погодинна оплата праці (понад 80% найманих працівників у країнах розвинутого ринку одержують платню залежно від відпрацьованого часу).

Поряд із формами існують також системи заробітної плати. Однією з найпоширеніших є тарифна система оплати праці. Величина заробітної плати при цьому визначається тарифною ставкою, тарифним розрядом і тарифним коефіцієнтом. Розряди утворюють тарифну сітку, тарифний коефіцієнт визначає різницю в оплаті праці працівників різних розрядів.

Одним із варіантів тарифної системи за ринкових умов є система аналітичної оцінки робочих місць. Вона передбачає, що тарифні сітки встановлюються залежно від складності робіт, а не кваліфікації працівників.

При відрядно-прогресивній системі величина оплати ставиться у прогресивну залежність від перевиконання норми виробітку. У межах норми існують одні розцінки, а за виготовлену продукцію понад норму встановлюються вищі розцінки.

При відрядно-регресивній системі, яка є характерною для ринкової економіки, працівнику не вигідно перевиконання норми виробітку, тому що це передбачає поступове зниження розцінок на кожен додаткову одиницю продукту.

При відрядно-прогресивній системі працівники зацікавлені не стільки в перевиконанні норми, скільки в зниженні норми виробітку, при відрядно-регресивній - працівники зацікавлені, коли спеціальні премії виплачуються за неухильне дотримання технології, за якість продукції, безаварійну роботу, великий стаж роботи вданій фірмі,

вірність підприємству тощо.

Особливе місце займають системи колективного преміювання. Наприклад, система Скенлона. Вона передбачає, що адміністрація фірми, з одного боку, і профспілки - з іншого, заздалегідь визначають норматив (частину) заробітної плати у загальній вартості чистого продукту фірми. Якщо виникає економія витрат фірми, то на цю суму створюється спеціальний фонд. Частина (25%) цього фонду зараховується у резерв, а з суми, що залишилась, наприкінці року відповідно до тарифних ставок працівникам виплачують премії: 25% — адміністрації, 75% - робітникам. Така система зацікавлює раціоналізувати свою працю.

Найпоширенішою формою колективного преміювання є система "участі у прибутках". Вона передбачає утворення преміального фонду за рахунок заздалегідь встановленої частини прибутку фірми. При такій системі заробітна плата ставиться у залежність від результатів виробничої діяльності фірми, що зацікавлює робітників у її процвітанні. При цьому працівникам в рахунок заробітної плати видаються акції даної фірми, як правило - привілейовані, за якими вони одержують дивіденди, що формуються із частини прибутків фірми.

Акордна система (акордно-преміальна) застосовується у будівництві, сільському господарстві та інших галузях із значною тривалістю виробництва. Тут протягом тривалого періоду здійснюються авансові виплати, а після введення об'єкта в дію чи зібрання врожаю в рослинництві відбувається остаточний розрахунок із виплатою преміальних. Акордна оплата — це плата за кінцевий результат, обсяг виконаних робіт усьому колективу, який їх виконав.

13.6. Номінальна і реальна заробітна плата. Мінімальна заробітна плата та її критерії

Для характеристики рівня оплати праці застосовуються показники номінальної і реальної заробітної плати. Номінальна заробітна плата — сума грошей, яку одержує працівник за свою працю. Одиницею виміру є погодинна ставка заробітної плати, яка визначається коливанням попиту і пропозиції на ринку праці. На погодинну ставку впливають і такі чинники: фондоозброєність праці, її продуктивність і якість, рівень застосованої технології праці, кваліфікації найманих працівників, ефективність праці, природні умови (клімат) і традиції країни.

Номінальна заробітна плата, тобто кількість грошей, одержаних працівником на руки, не дає повного уявлення про доход від ресурсу праці, тому що в різний час за одну і ту саму кількість грошей можна придбати різну кількість життєвих благ. Тому визначення рівня оплати праці здійснюється через реальну заробітну плату.

Реальна заробітна плата визначається масою товарів і послуг, які можна придбати за номінальну заробітну плату за існуючого рівня цін після відрахування податків та інших платежів. Отже, рівень реальної заробітної плати визначається сумою номінальної оплати праці, рівнем податків і цін на життєві блага. При даному рівні цін реальна заробітна плата змінюється прямо пропорційно змінам номінальної заробітної, а при даному рівні номінальної заробітної плати — обернено пропорційно зміні цін на споживчі товари і послуги.

Чинник цін (рівень інфляції) в обчисленнях динаміки реальної заробітної плати розраховується як індекс вартості життя (індекс цін споживчих товарів — коефіцієнт, що відображає зміну цін). Зміна рівня реальної заробітної плати також визначається певним індексом (коефіцієнтом), який обчислюється за формулою:

Індекс _ реальної

$$\text{заробітної _ плати} = \frac{\text{Індекс _ номінальної _ заробітної _ плати}}{\text{Індекс _ цін(вартості _ життя)}}$$

Наприклад, в Україні номінальна заробітна плата одного працівника за травень 2001 р. в середньому становила 302,96 грн, що на 42,1 % більше ніж у травні 2000 р. Реальна ж заробітна плата порівняно з такою у травні 2000 р. зросла лише на 20,9 %. Таким чином, нижчі темпи зростання заробітної плати порівняно з темпами зростання номінальної заробітної плати пояснюються тим, що рівень цін за цей період зріс на 17,5%. Отже, в Україні індекс номінальної заробітної плати становив 142,1 %, індекс рівня життя (цін) — 117,5 %, тому індекс реальної заробітної плати становитиме:

$$142,1\% : 117,5\% = 120,9\%.$$

158 При обчисленні рівня

заробітної плати застосовується показник мінімальної заробітної плати (у країнах з розвинутою економікою — гарантований мінімальний рівень погодинної оплати). Основою розрахунку мінімальної заробітної плати виступає показник прожиткового мінімуму (вартість товарів і послуг, необхідних для задоволення вузького кола першочергових потреб людини).

Таким чином, номінальна заробітна плата - це нарахована працівникам сума грошей за відпрацьований час або виконану роботу, а також премії, доплати, надбавки.

Реальна заробітна плата - відносний показник, який характеризує купівельну спроможність номінальної заробітної плати під впливом змін роздрібних цін на товари й послуги та рівня витрат на сплату податків і обов'язкових платежів. Абсолютна величина реальної заробітної плати розраховується діленням номінальної заробітної плати поточного періоду без урахування податків і обов'язкових платежів на індекс споживчих цін.

Мінімальна заробітна плата — рівень заробітної плати, нижче якого вона бути не може. Основою мінімальної заробітної плати є прожитковий мінімум.

Мінімальна заробітна плата може не збігатися з прожитковим мінімумом, а то й бути нижчою за нього, що залежить від рівня економічного розвитку країни (зокрема в Україні мінімальна заробітна плата станом на 01.01.2004 р. складала 205 грн на місяць, тоді як прожитковий мінімум - 342 грн).

В економічній теорії є різні погляди щодо ролі категорії мінімальної заробітної плати. Одні вважають, що встановлення мінімуму заробітної плати нарівні, вищому за рівноважну, зумовлює зростання надлишку робочої сили на ринку, тобто безробіття. Інші ж, навпаки, заперечуючи це, вбачають у мінімальній заробітній платі суттєвий засіб підтримки доходів населення.

13.7. Теорії заробітної плати

Щодо суті, рівня та систем заробітної плати в політичній економії існує чимало різноманітних поглядів. Як уже зазначалось, один із них збігається з поглядом К. Маркса, і за ним заробітна плата—це перетворена форма ціни або вартості робочої сили; інші, розуміючи під робочою силою ресурс праця, вважають заробітну плату як плату саме за цей ресурс.

Серед інших, більш конкретних теорій, слід відзначити продуктивну теорію заробітної плати за Сей та Кері. Вона вважає заробітну плату як повну оплату праці, рівень якої змінюється прямо пропорційно продуктивності праці.

Пізніше з'явилась теорія "граничної продуктивності" (Кларк), згідно з якою загальний рівень заробітної плати визначається "граничним продуктом праці", тобто продуктом останньої, додаткової, ще однієї одиниці ресурсу праці. Цієї теорії дотримувався і Кейнс. Він же був прихильником "регульованої" заробітної плати, згідно з якою рівень заробітної плати визначається не лише станом на ринку праці, й державою, а також профспілками. (Державне законодавство в галузі оплати праці, угоди між підприємцями і профспілками).

Різновидом такої теорії є теорія "залізного закону заробітної плати" (Лассаль, Блюм) та теорія "інфляційної спіралі" заробітної плати і ціни. Згідно з останньою, зростання заробітної плати веде до зростання цін, а зростання цін веде до зростання заробітної плати і т.д. Основним змістом цих теорій є думка про недоцільність суттєвого стихійного підвищення заробітної плати, про необхідність регулювання рівня заробітної плати державою. Кейнс зробив висновок щодо зв'язку зростання зайнятості зі зниженням реальної заробітної плати.

Чільне місце в обґрунтуванні заробітної плати займають соціальні теорії. Видатний український політеконом Туган-Барановський вбачав у заробітній платі дві сторони: продуктивну (економічну) і соціальну. Він вважав, що рівень заробітної плати значною мірою визначається боротьбою людей найманої праці за свої економічні права.

Різновидом соціальної є "колективно-договірна" теорія заробітної плати, яку умовно можна поділити на два напрями: інституціональний та психологічний. Спільним для обох є погляд про існування верхньої та нижньої межі ставок заробітної плати для робітників однієї спеціальності, однакової кваліфікації, які виконують однакові роботи.

Фактичний рівень заробітної плати перебуває між верхньою і нижньою межею, залежно від рівня потреби роботодавців у робочій силі і рівня потреби робітників у роботі. Зрештою він залежить від переговорів і угод між роботодавцем і робітником.

Прихильники інституціонального підходу більшу роль у

встановленні заробітної плати відводять таким неекономічним чинникам (інститутам), як вплив держави, профспілок, переговорів між профспілковими організаціями і підприємцями.

Прихильники психологічної школи найбільше уваги надають психологічним, суб'єктивним чинникам: почуття "справедливості" у підприємців, оцінка трудових затрат самими робітниками тощо.

Радянська політична економія, не визнаючи робочу силу товаром при соціалізмі, під заробітною платою в такому суспільстві розуміла частку фонду індивідуального споживання, яку одержує працівник відповідно до кількості й якості праці, накладеної ним у суспільне виробництво, як грошовий вираз основної частини створеного на державних підприємствах необхідного продукту. При цьому заробітна плата виступає основною категорією дії економічного закону розподілу праці, який, вважалось, притаманний соціалістичній економіці.

Тема 14

Підприємництво в аграрній сфері

- 14.1. *Суть та особливості аграрного виробництва.*
- 14.2. *Відносини власності в сільському господарстві.*
- 14.3. *Форми господарювання в сільському господарстві та їх реформування в Україні.*
- 14.4. *Рентні відносини.*
- 14.5. *Ціноутворення в АПК.*
- 14.6. *Державна підтримка сільського господарства.*

14.1. Суть та особливості аграрного виробництва

Аграрний сектор посідає важливе місце в економіці суспільства. Від його розвитку залежать нормальне функціонування всього господарства країни й добробут людей.

Аграрний сектор пов'язаний із господарюванням на землі, вирощуванням та реалізацією сільськогосподарської продукції. У сільському господарстві встановлюються специфічні аграрні відносини. Це відносини, які виникають з приводу, по-перше, привласнення й використання землі та інших засобів сільськогосподарського виробництва; по-друге, виробництва, розподілу, обміну і споживання

сільськогосподарської продукції та послуг.

Суб'єктами економічних відносин в аграрному секторі виступають:

а) суспільство у цілому в особі держави;

б) виробничі колективи, представлені сільськогосподарськими підприємствами (кооперативами, селянськими спілками, фермерськими господарствами, підрядними та орендними формуваннями, колгоспами та держгоспами);

в) індивідуальні виробники сільськогосподарської продукції (фермери, сімейно-індивідуальні господарства, колгоспники, робітники держгоспів, службовці і т.д.).

Аграрні відносини є складовою загальної системи економічних відносин суспільства. Найбільш чітко цей зв'язок виявляється в розвитку агропромислового комплексу (АПК) на базі агропромислової інтеграції.

АПК складається з таких сфер:

1 галузі промисловості, які постачають сільському господарству знаряддя праці (засоби виробництва);

2 власне галузі сільського господарства;

3 галузі, які перероблюють сільськогосподарську продукцію;

4 галузі, що обслуговують сільське господарство,— виробнича та соціальна інфраструктури.

В Україні у першій сфері виробляється близько 15 %, у другій сфері - 46 %, в обслуговуючих та переробних галузях (третя і четверта сфери) — 39 % валового продукту АПК.

Особливості аграрних відносин такі:

1. Земля виступає головним об'єктом виробничих відносин і основним засобом виробництва. Одночасно вона є предметом праці і засобом праці.

2. Сезонність сільгоспвиробництва. Робочий період має відносно короткий час - осінь, весна, літо (часи пік).

3. Переплетіння економічних і природних процесів відтворення. Кінцевий результат залежить не лише від людини, а й від природи.

4. Складність та різноманітність економічних зв'язків, породжених входженням сільського господарства в АПК та

народне господарство в цілому, а також переплетінням різноманітних форм класності.

14.2. Відносини власності в сільському господарстві

Центральне місце у відносинах власності в сільському господарстві посідає власність на землю. Проблема відносин власності на землю є однією з важливих складових системи соціальної справедливості в суспільстві, тому що земля — не є продуктом праці, даром природи, і тому доступ до користування її благами і повинні мати всі люди однаковою мірою. Від того, чи буде земля приватною, колективною, чи загальнодержавною, залежатиме, з одного боку, хто володітиме, користуватиметься й розпоряджатиметься нею і продуктами її функціонування; тобто залежатиме, як дотримуватиметься принцип соціальної справедливості, закладений природою. З іншого боку, форми класності на землю визначають і форми власності між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання сільськогосподарських продуктів.

Історично ці відносини складалися по-різному в різні епохи: общинне володіння землею у первіснообщинному ладі, приватне володіння у рабовласницькому та феодальному ладі, спроби націоналізації землі на початку соціалізму, і реалізації її в СРСР та інших постсоціалістичних країнах, перехід до приватної власності на землю в цих країнах після краху соціалізму - все це свідчить про надзвичайну складність проблеми соціальної справедливості у відносинах між людьми щодо землі.

Утвердження приватної власності на землю розкололо суспільство на тих, хто її має, і тих, хто позбавлений цієї власності. Одночасно вона персоніфікує реального власника, господаря землі. Націоналізація землі, проголошення її всенародною власністю і передача у довічне користування селянам (колгоспам, радгоспам та іншим сільгосп підприємствам) у колишньому СРСР зробили землю нічийною, безпосередній працівник на землі матеріально не був зацікавлений в кращому господарюванні на ній, тому, що реальним власником продукту "земля" була держава в особі її бюрократичного апарату (міністерства, відомства, райони тощо). Це певною мірою послабило стимул до праці, що зумовило низькі темпи зростання ефективності аграрного сектору. Принцип соціальної справедливості так і не був реалізований. Навпаки, найбільш занедбане в цілому сільське господарство було у Радянському Союзі. Спроби КПРС розв'язати

продовольчу проблему так і не дали позитивних результатів: радянські люди споживали продовольство основних видів значно менше, ніж у цивілізованих розвинутих країнах.

У даний час в Україні згідно з Указом Президента України " Про прискорення реформування аграрних відносин" від 2 грудня 1999 р. здійснюється процес суттєвих змін у відносинах власності на селі. Широкого розмаху набуває створення приватних орендно-пайових господарств на основі передачі частини сільськогосподарських земель у приватну власність сільських жителів. Одержавши земельний пай у свою власність, селянин має право розпорядитись ним на свій розсуд:

- самому працювати на виділеній ділянці;
- передати її іншими господарям на умовах оренди й одержувати відповідні дивіденди — орендну плату;
- залишити пай у реформованому господарстві з

правом також одержання певного доходу (орендної плати).

Паралельно вирішується гостра проблема — перетворення землі у товар. З часом, коли ринок землі набуде цивілізованого характеру, власник паю може його продати за вигідною йому ціною.

Згідно з Указом Президента України "Про заходи щодо забезпечення майнових прав селян у процесі реформування аграрного сектору економіки" від 29 січня 2001 р. після розпаювання землі, видачі земельних сертифікатів і передачі земельних паїв в оренду новим приватним агроструктурам, буде здійснене і розпаювання майна колишніх колективних сільськогосподарських підприємств (КСП) між селянами з видачею майнових сертифікатів, і подальшою передачею їх в оренду за відповідну орендну плату. На основі майнових паїв братимуть в оренду цілісні майнові комплекси з виплатою орендної плати залежно від вартості майнового паю.

Таким чином, на селі поступово з'явиться реальний господар землі, приватний власник, який буде зацікавлений у найефективнішому її використанні.

14.3. Форми господарювання в сільському господарстві

та їх реформування в Україні

Різноманіття форм власності лежить в основі різноманітних форм господарювання на селі. Ще за радянських часів в Україні, як і в СРСР в цілому, господарювали на землі: колгоспи — колективні господарства, радгоспи — державні господарства та особисті підсобні господарства селян. У процесі розвитку агропромислової інтеграції з'являлись такі форми господарювання, як агрофірми, агрокомбінати, сільськогосподарські кооперативи, агропромислові підприємства, об'єднання тощо. Такі агропромислові формування виникають за наявності прямих і усталених зв'язків між сільськогосподарськими, з одного боку, та переробними, торговими підприємствами і організаціями—з іншого, за високого рівня концентрації та товарності виробництва.

Поряд із низовими агропромисловими формуваннями у межах окремих областей, районів функціонують регіональні агропромислові комплекси. Вони охоплюють сільське господарство окремого регіону, галузі, що забезпечують цей комплекс засобами виробництва, здійснюють надання виробничих послуг та перероблюють, зберігають та доставляють продукцію до споживачів.

В умовах переходу до розвинутих ринкових відносин здійснюється реформування форм господарювання. В Україні цей процес умовно можна поділити на два етапи: перший — перетворення колгоспів у КСП, а радгоспів — в акціонерні товариства; другий — реформування КСП на засадах приватної власності на землю і майно, тобто створення приватних підприємств на основі орендно-пайових відносин, а також фермерських господарств. В Україні станом на 01.01.2001р. створено 14,9 тис. нових агроформвань. Укладено 5,6 млн договорів оренди земельної частки (паю) загальною площею в 22 млн га. Лише у 2000 році селяни-орендодавці отримали близько 1,7 млрд грн орендної плати.

Паралельно з реформуванням первинної виробничої ланки в Україні широкого розвитку набуває інфраструктура аграрного сектору економіки. АПК України обслуговують 43 товарні біржі, 388 агропромислових домів, 291 оптово-продовольчих та понад 180 оптово-плодоовочевих ринків, 16589 заготівельних пунктів, 165166 кредитних спілок. Створені і функціонують одиниць системи моніторингу цін на сільськогосподарську продукцію та продовольство.

Здійснюються заходи з функціонального наповнення

інфраструктури, особливо обслуговуючих кооперативів, заготівельних пунктів та торгових домів, які при закупівлі сільськогосподарської продукції у товаровиробників мають забезпечувати їм прибутковість та реально формувати великі оптові партії товарів для реалізації через біржовий товарний ринок як для внутрішніх потреб, так і на експорт.

Окрім того, здійснюється приватизація землі промисловими підприємствами, на основі чого створюються потужні виробничі агропромислові комплекси. Шахта ім. Засядька у Донецьку є власником 30 тис. га землі, тут є птахофабрика світового зразка, ферма на 200 тис. гусей, ферма на тисячу голів худоби чорно-рябої породи високої продуктивності. Високу ефективність показують фірма "Артеміда" у м. Кіровограді (орендує до 200 тис. га землі), фірма "Чумак" у м. Херсоні та інші. Ці та інші приклади свідчать про те, що на селі не слід протиставляти приватне господарювання державному та колективному.

Господарювання, яке виникає на приватних фермах господарювання, на перших порах неспроможне самотужки заповнити всі ніші агропромислового ринку. Штучна суцільна приватизація на селі може призвести до не менших бід, як суцільна штучно нав'язана колективізація в СРСР на початку 30-х років минулого століття.

Високорентабельні крупні колективні чи державні сільськогосподарські підприємства не потрібно перетворювати у приватні. А нові форми господарювання: сімейні ферми, селянські господарства, самостійні кооперативи, селянські спілки, приватні підсобні господарства, орендні, підрядні та акціонерні товариства, насамперед, мають з'являтися на місці збанкрутілих господарств, колгоспів та радгоспів.

14.4. Рентні відносини

Однією з особливостей сільськогосподарського виробництва є наявність постійного додаткового доходу в господарствах, які ведуть господарювання в кращих умовах. 166

Крім того, власність землі породжує також особливий дохід. Таким доходом є земельна рента. У цілому, земельна ренти — це не трудовий дохід, який отримує земельний власник. Підставою для отримання такого доходу є право власності на землю і право господарювання на землі.

В історії земельних відносин розрізняють докапіталістичну (рабовласницьку та феодальну) і капіталістичну земельну ренту. Земельна рента визнавалась і при соціалізмі.

Загалом, земельна рента за своєю природою — це не що інше, як додаткова вартість. Причиною ж існування земельної ренти є природна й соціальна монополії, характерні для сільського господарства, які породжують відповідно три основні види земельної ренти: диференціальну, абсолютну та монопольну.

Зовні рента виявляється у формі орендної плати. Оренда виступає у вигляді відносин між власниками землі, з одного боку, та користувачами землею — з іншого.

У найзагальнішому плані під орендою розуміють передачу права користування та розпорядження власністю на землю однією юридичною особою-власником іншій — користувачу на принципах повернення й платності на умовах, передбачених договором.

Характерними рисами орендних відносин є:

- 1) наявність двох суб'єктів цих відносин — власника й користувача (орендаря);
- 2) орендні відносини за своєю природою вторинні, похідні. Вони передбачають лише право користування, розпорядження власністю;
- 3) власник передає орендарю право продуктивно використовувати землю. Це означає, що він передає йому потенційну можливість отримати від цього певний дохід. Обов'язковою умовою орендних відносин є платність, яка виступає у формі орендної плати;
- 4) орендні відносини завжди мають договірний характер.

Отже, орендна плата — це заздалегідь визначена певна величина доходу орендаря, яка встановлюється в абсолютній величині (на весь строк орендного договору) власником землі залежно від умов договору.

Основним джерелом орендної плати є додатковий продукт, який одержує орендар у процесі використання землі, одна частина якого у формі підприємницького доходу (середнього прибутку) залишається орендарю, а друга частина (земельна рента) у формі орендної плати

виплачується земельному власнику за право користування його землею.

Окрім земельної ренти, орендна плата може включати амортизаційні відрахування за користування приміщеннями, спорудами, енергетичним устаткуванням тощо, якщо вони є на орендованій земельній ділянці. Орендна плата може включати в себе також у повному обсязі вартість оборотних засобів, якщо вони надаються власником у користування орендарю.

Диференціальна земельна рента пов'язана з монополією на землю як об'єкт господарювання. Ця монополія обумовлена обмеженістю земельних ґрунтів, зростаючим попитом на продукцію аграрного сектору, неможливістю зосередження виробництва сільгоспродукції лише на кращих землях. Тобто, у суспільстві є необхідність залучати в оборот всі придатні для цього землі: кращі за родючістю, середні та малородючі.

Щоб виробники були зацікавлені обробляти гірші землі, мають бути створені умови для отримання ними середнього прибутку. Такі умови створюються тоді, коли суспільна вартість продуктів землеробства визначається не середніми умовами виробництва, як це має місце у промисловості, а умовами виробництва на відносно гірших ділянках землі, тобто, таких, що мають низьку родючість, або розташованих на великій відстані від пунктів споживання, переробки й реалізації сільськогосподарської продукції. За таких умов прибуток від реалізації продукції з середніх і кращих ділянок землі (як за родючістю, так і за місцем розташування) буде більшим від середнього. Цей надлишок над середнім прибутком і становить земельну ренту, яка отримала назву диференціальної. Диференціальною її називають тому, що виникає різниця між суспільною (вищою) і індивідуальною (нижчою) вартістю продукції землеробства.

Виділяють два види диференціальної ренти. Диференціальна рента — I та диференціальна рента — II. Диференціальна рента I виникає внаслідок диференціації земельних ділянок за родючістю або місцем розташування. Диференціальна рента II через

різну продуктивність затрат, що послідовно робляться на одній і тій самій ділянці землі, тобто внаслідок різниці у рівні господарювання та інтенсифікації землеробства. 168 Таким чином:

Причиною диференціальної ренти є монополія на землю як об'єкт господарювання.

Умовами диференціальної ренти є:

а) відмінності у природній родючості ґрунтів та місце розмішування земельних ділянок;

б) неоднакова продуктивність додаткових капітальних вкладень в одну й ту саму земельну ділянку.

Формами диференційної ренти є: орендна плата, рентні платежі, плата за землю. Джерелом диференціальної ренти є надлишок додаткового продукту, що утворюється землеробською працею на кращих земельних ділянках або внаслідок продуктивніших капіталовкладень.

Схему створення диференціальної ренти I можна подати таким чином:

Ділянка землі	Урожайність (цнт)	Вкладений капітал (грн)	Норма прибутку(%)	Вартість (грн)	Інд.вартість 1 ц(грн)	Ціна ринку (грн)	Доход (грн)	Рента I (грн)
Гірша	20	100	20	120	6	6	120	0
Середня	30	100	20	120	4	6	180	60
Краща	40	100	20	120	3	6	240	120

Як бачимо із схеми, гірша ділянка не приносить додатковий доход порівняно з вартістю — 120 ($120 - 120 = 0$), тоді як середня ділянка приносить ренту в 60 ($180 - 120 = 60$), а краща ділянка - в 120 ($240 - 120 = 120$).

Абсолютна рента, як відзначалося вище, є породженням приватної власності на землю.

Причиною її є монополія приватної власності на землю.

Умовою відсутність вільного переливання капіталу із сільського господарства в інші галузі.

Формами - орендна плата, податок на землю.

Джерелом - додатковий продукт, створений природою.

Монопольна рента створюється у господарствах, розташованих у винятково сприятливих ґрунтово-кліматичних умовах. (Виробництво цитрусових, винограду особливих сортів, чаю, екзотичних фруктів, овочів тощо). Попит на таку продукцію, як правило, вищий за

пропозицію, що створює умови для реалізації її за цінами, що стабільно перевищують вартість такої продукції. Такі ціни називаються монопольними.

Різниця між монопольною ціною, верхня межа якої визначається лише платоспроможним попитом, і вартістю рідкісного землеробського продукту у вигляді надприбутку і є монопольною рентою.

Причиною монопольної ренти є монополія на землю, що перебуває у виняткових природних умовах.

Умовами — монопольні ціни.

Формами — більш високі: орендна плата, земельний податок.

Джерелом — додаткова вартість, створена в інших галузях матеріального виробництва.

14.5. Ціноутворення в АПК

Центральною проблемою ціноутворення в АПК є проблема ціни землі. У суспільстві, де панує приватна власність на землю, остання стає об'єктом купівлі—продажу. Земля купується як для виробництва сільськогосподарських продуктів, так і для видобутку корисних копалин, для забудови, спорудження транспортних магістралей, аеропортів, спортивних споруд і т.д.

Як же визначається ціна землі, коли вона не має вартості, тобто не є результатом людської праці? Ціна на землю спирається не на вартість, а на доход, який приносить власнику її використання, тобто ренту. Отже, ціна землі - це капіталізована земельна рента. Це сума грошей, яка, якщо її покласти в банк, принесе своєму власнику доход у вигляді відсотка, що дорівнює земельній ренті, яку приносить така земельна ділянка. Вона прямо пропорційна розміру ренти й обернено пропорційна банківському відсотку:

$$Ц_z = \frac{\text{Рента}}{\text{Відсоток}} \times 100$$

З розвитком суспільства ціна на землю має тенденцію до зростання. Чинниками, що зумовлюють цю тенденцію, є:

- а) зростання пропозиції позикових коштів;
- б) зростання земельної ренти;

в) зростання попиту на ділянки для несільськогосподарського призначення (для забудови);

г) зростання попиту на ділянки у районах, де знайдені корисні копалини, і т.д.

Другою проблемою у ціноутворенні в АПК є проблема паритету (співвідношення) цін на продукцію сільського господарів пін та цін на засоби виробництва (трактори, комбайни, мінеральні добрива тощо), які виробляються для сільського господарства. Найсприятливішим є такий паритет, за якого сільгоспвиробник на одну і ту саму кількість своєї продукції може придбати одну і ту ж кількість засобів виробництва. Якщо сьогодні трактор "коштує" 10 т пшениці, то потрібно, щоб він коштував стільки ж і завтра, після 5 років, після 10 років і т. д. 11 а жаль, практика свідчить про постійне порушення цього паритету в бік подорожчання засобів виробництва: завтра вже потрібно за трактор "заплатити" 12 т пшениці, післязавтра— 15 т, а через певний час — 20 т (тобто у два рази більше). Таке співвідношення цін є виявом механізму нееквівалентного обміну між основними сферами АПК — виробниками сільгосппродукції і виробниками засобів виробництва для них.

У зв'язку з цим з'являється проблема науково обґрунтованої ціни на продукцію сільського господарства. Вважається, що такою може бути лише біржова ціна, тобто ціна, за якою сільськогосподарська продукція продається та купується на агропромбіржі.

14.6. Державна підтримка сільського господарства

Економічна теорія володіє аргументами щодо підтримки державою сільськогосподарських виробників. Один із них: особливість еластичності попиту на сільськогосподарську продукцію. Доведено, що цей попит нееластичний, коефіцієнт еластичності становить приблизно 0,25, що означає: щоб продати сільськогосподарської продукції більше ніж на 10%, слід знизити ціни на неї на 40%. Таке співвідношення між обсягами реалізації і ціною лежить в основі такого судження: фермерові (сільгоспвиробнику) не вигідно нарощувати виробництво своєї продукції, тому що реалізація більшого обсягу продукції буде приносити йому менший доход. (Зниження ціни при нееластичному попиті веде до зниження доходу фермера). Однак суспільство, носієм інтересів якого є держава, потребує збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції. Таким чином, щоб зацікавити фермера виробляти продукцію у більшому обсязі, держава змушена покривати його збитки від цього, тобто надавати йому дотацію.

Тому існує об'єктивна потреба у підтримці державою сільськогосподарських виробників. Форми такої підтримки різні. Серед них можна виділити: а) встановлення граничних цін (нижньої межі) на окремі види сільськогосподарської продукції. Це — так звана політика "підлоги - ціни"; б) виділення коштів із бюджету безпосередньо для сільгоспвиробників; в) надання пільгових кредитів фермерам; г) списання (реструктуризація) їхніх боргів; д) безоплатне наукове обслуговування сільськогосподарських виробництв (дослідницька робота щодо створення високоврожайних культур та високопродуктивних порід худоби) тощо.

Державна підтримка сільського господарства існує в усіх країнах, незалежно від їх соціально-економічного розвитку, загального стану економіки взагалі, в тому числі аграрного сектору.

Теми рефератів для студентів денної форми навчання

Тема 1

1. Політична економія в системі наук про суспільство.
2. Економічні закони, механізм їх дії і використання.
3. Наукові абстракції і їх роль в політичній економіці.
4. Основні категорії, що описують ринкову економіку.
5. Політична економія та економічна політика.
6. А. Сміт і його вклад у розвиток політекономії як науки.
7. Особливості поглядів К. Маркса на економічну природу капіталізму.
8. Вклад Д. М. Кейнса в розвиток економічної теорії.
9. Видатні українські вчені-економісти, їх внесок у світову економічну думку.
10. Питання політичної економії на сторінках часопису "Економіка України",

Тема 2

1. Потреби в економічному житті людини і суспільства.
2. Виробничі можливості суспільства та їх математичне зображення.
3. Розвиток потреб із розвитком суспільного виробництва,
4. Класифікація потреб за Маслоу.
5. Взаємозв'язок потреб та економічних інтересів.
6. Інтереси особи, колективу, суспільства та їх

взаємозв'язок.

7. Суперечності в системі економічних інтересів.
8. Економічні інтереси і розвиток виробництва.
9. Виробництво та проблеми задоволення зростаючих потреб суспільства.
10. Економічні потреби та інтереси молодшої людини в ринковій економіці; їх задоволення.

Тема 3

1. Суть та особливі ознаки економічної системи суспільства.
2. Продуктивні сили суспільства та їх основні елементи.
3. Виробнича функція та її складові.
4. Основні суб'єкти економічної системи.
5. Економічні відносини: суть, структура, розвиток.
6. Економічний устрій (спосіб виробництва).
7. Господарювання як форма поєднання продуктивних сил і виробничих відносин.
8. Господарювання і механізм використання людьми економічних законів.
9. Критерії підходів до економічної системи, її розвиток.
10. Економічна система, до якої крокує українське суспільство.

Тема 4

1. Власність як економічна і юридична категорії.
2. Полеміка щодо місця власності в системі економічних відносин
3. Історичні типи, види і форми власності.
4. Об'єкти власності.
5. Суб'єкти власності.
6. Власність і з'єднання чинників виробництва.
7. Позитивні і негативні риси приватної власності.
8. Позитивні і негативні риси державної власності.
9. Колективна власність - як форма приватної власності.
10. Тенденції в розвитку відносин власності в Україні і світі.

Тема 5

1. Натуральне господарство — суть, обмеженість та особливості в сучасних умовах.
2. Матеріальні умови і причини існування товарного виробництва.
3. Відмінності товару від продукту праці.
4. Вимоги ринку до споживчої вартості товару
5. Співвідношення вартості і ціни товару.

6. Теорії вартості.
7. Спільні риси та відмінності простого та розвинутого товарного виробництва.
8. Протириччя (суперечності), скриті в товарі.
9. Закон вартості та його роль у товарному виробництві.
10. Трансформація товарних відносин в Україні на шляху до ринку.

Тема 6

1. Гроші як продукт розвитку товарообміну.
2. Особливості товару-еквівалента.
3. Виконання грошима функції міри вартості.
4. Виконання грошима функції засобу обігу.
5. Виконання грошима функції нагромадження.
6. Кількість грошей, необхідних для обігу.
7. Теорія розвитку грошей в Україні.
8. Грошова реформа в Україні 1996 року.
9. Інфляція, її зв'язок з масою грошей.
10. Особливості інфляції в Україні.

Тема 7

1. Економічна природа господарських витрат.
2. Витрати виробництва і конкуренція.
3. Економічні витрати, їх відмінність від бухгалтерських витрат.
4. Зв'язок витрат з вартістю товару.
5. Вплив витрат на ціну товару.
6. Економічний прибуток, його відмінність від бухгалтерського.
7. Прибуток як перетворена форма додаткової вартості.
8. Норма прибутку і чинники, що на неї впливають.
9. Роль прибутку в господарській діяльності.
10. Середній прибуток і ціна виробництва (заводська ціна).

Тема 8

1. Ринку як форма організації товарного виробництва.
2. Суб'єкти ринкових відносин, їх роль в товарному виробництві.
3. Теорії ринку.
4. Попит і пропозиція, їх зв'язок із суб'єктами ринкових відносин.

5. Ринкова рівновага і ринкова ціна.
6. Функції ринку.
7. Конкуренція як невід'ємна риса ринкової економіки.
8. Конкуренція і монополія, їх взаємозв'язок і суперечності між ними.
9. Монополізм та форми його обмеження державою.
10. Моделі ринків щодо конкуренції.

Тема 9

1. Ринку предметів споживання та споживчих послуг.
2. Ринку ресурсів: особливості формування попиту, пропозиції та ціни.
3. Ринку капіталу.
4. Ринку праці: особливості попиту, пропозиції і ціни.
5. Ринку нерухомості та його особливості.
6. Ринку землі та особливості його становлення в Україні.
7. Ринку цінних паперів, проблеми його становлення в Україні.
8. Валютний ринок: особливості попиту, пропозиції і ціни.
9. Легальний і нелегальний (тіньовий) ринок: їх взаємозв'язок.
10. Ринку інформації, його становлення в умовах інформаційного суспільства.

Тема 10

1. Роль інфраструктури ринку в функціонуванні ринкових відносин.
2. Банки як елемент інфраструктури ринку.
3. Національний банк України та його функції.
4. Комерційні банки та їх функції.
5. Небанківські фінансово-кредитні установи.
6. Кредит та його роль в підприємницькій діяльності.
7. Процент та його вплив на підприємництво.
8. Особливості торгівлі як форми підприємництва.
9. Особливості витрату сфері обігу.
10. Товарна біржа.
11. Фондова біржа.

Тема 11

1. Особливості домогосподарства як суб'єкта господарської діяльності.
2. Сектор домогосподарств в економіці суспільства.
 3. Домогосподарства як власники ресурсів.
 4. Домогосподарства як продавці ресурсів.

5. Домогосподарства як покупці товарів.
6. Доходи домогосподарств.
7. Витрати домогосподарства.
8. Домогосподарство і підприємницька діяльність.
9. Споживання в функціонуванні домогосподарств.
10. Заощадження в функціонуванні домогосподарств.

Тема 12

1. Суть та роль підприємства в ринковій економіці.
2. Види підприємств у ринковій економіці.
3. Сектор підприємств в економіці суспільства.
4. Капітал і розміри підприємства.
5. Особливості та роль малих підприємств у ринковій економіці.
6. Кругообіг та оборот капіталу підприємства.
7. Основний капітал і його роль в діяльності підприємства.
8. Оборотний капітал і його роль в діяльності підприємства.
9. Підприємництво: суть та умови функціонування.
10. Розвиток підприємництва в умовах трансформації української економіки.

Тема 13

1. Капітал як політекономічна категорія.
2. Загальна форма підприємництва.
3. Додаткова вартість як політекономічна категорія.
4. Норма і маса додаткової вартості.
5. Трудові відносини: об'єкти, суб'єкти, особливості в сучасній Україні.
6. Наймана праця її місце в трудових відносинах.
7. Робоча сила як товар та її вартість.
8. Заробітна плата як винагорода за працю.
9. Співвідношення форм і систем заробітної плати.
10. Номінальна і реальна заробітна плата, їх динаміка в сучасній Україні.

Тема 14

1. Особливості і роль аграрного виробництва в економіці країни.
2. Аграрні відносини та їх реформування в сучасній Україні.
4. Земельна рента та її види: умови, причини, джерела. 176 Фермерські господарства, їх роль в аграрному підприємстві.

5. Форми господарювання на селі та їх реформування в сучасній Україні.

6. Власність на землю та ринок землі в умовах переходу до ринку в Україні.

7. Співвідношення ренти, валового і чистого доходу в сільському господарстві.

8. Проблеми ціни землі в умовах ринкових відносин.

9. Проблеми цінового паритету у відносинах сільського господарства з промисловістю.

10. Державна підтримка сільського господарства та її форми.

Приблизна тематика контрольних робіт для студентів заочної форми навчання

1. Зародження і розвиток політекономії, основні напрямки, і в яких і течії в політичній економії.

2. Предмет політичної економії. Тлумачення предмета полії економії різними школами.

3. Закони і категорії політичної економії.

4. Методи економічних досліджень.

5. Функції політичної економії.

6. Виробництво, його основні чинники і результати.

7. Виробничі можливості суспільства та їх межа.

8. Економічні потреби та їх класифікація. Закон Зростання потреб.

9. Корисність продукту. Об'єктивна і суб'єктивна корисність. Гранична корисність.

10. Економічні інтереси та їх зв'язок з економічними поглядами.

11. Економічна система: її сутність і структурні елементи.

12. Продуктивні сили суспільства.

13. Економічні відносини та їх структура.

14. Економічний устрій та форми господарювання.

15. Власність, як економічна категорія. Об'єкти та суб'єкти власності.

16. Реформування відносин власності в сучасній Україні.

17. Натуральна форма організації виробництва.

18. Товарна форма організації суспільного виробництва.

19. Товар і його властивості.

20. Теорії вартості в політичній економії.

21. Проста і розвинута форми товарного виробництва.

22. Виникнення і розвиток грошових відносин. Суть грошей.

23. Функції грошей.

24. Грошовий обіг та його закони.

25. Гроші, ціна та інфляція.

26. Ринкові відносини, їх суб'єкти та об'єкти.

27. Попит і пропозиція. Ринкова рівновага.

28. Класифікація та функції ринку.

29. Конкуренція та її місце в ринковій економіці.

30. Конкуренція і монополія. Антимонопольне законодавство.

31. Ринки предметів споживання та засобів виробництва.

32. Ринок капіталу та його складові.

33. Ринок праці та розподіл трудових ресурсів.

34. Ринок нерухомості.

35. Ринок цінних паперів.

36. Позиковий капітал і процент.

37. Банки, їх роль і функції.

38. Кредит та його форми.

39. Торговельний капітал і прибуток.

40. Товарні біржі.

41. Фондова біржа.

42. Домогосподарства як суб'єкт ринкових відносин.

43. Підприємство як суб'єкт ринкової економіки.

44. Капітал підприємства і його форми.

45. Суть підприємництва, види, функції, роль у ринковій економіці.

46. Перетворення грошей у капітал. Загальна формула капіталу.

47. Капітал і наймана праця.

48. Заробітна плата: суть, форми, системи.

49. Особливості виробництва в аграрній сфері.

50. Форми господарювання в аграрній сфері та їх реформування в сучасній Україні.

Список літератури

Назва джерела зашифрована в списку. До кожної теми вказуються номер (шифр) джерела, глави (розділу) та сторінки, рекомендовані до опрацювання.

I. Список джерел

1. *Наштанян Г.І., Лазур 17.Ю., Медведєв В. С.* Політична економія: Підручник для студентів вузів.- К.: Ніка Центр, Ельга, — 2000
2. *Гальчинський А. С., Єщенко П. С., Палкін Ю.І.* Основи економічної теорії: Підручник—К.: Вища школа, 1995.
3. *Дзюбик С, Ривак О.* Основи економічної теорії. — К.: Оскоми, 1994.
4. Економічний словник-довідник/ За ред. С.В. Мочерного. К.:Феміна, 1995.
5. Економіка. Учебник. / Под.ред. А.И. Архипова и др. — М: Проспект», 1999.
6. *Ковальчук В.М.* Загальна теорія економіки (теоретична економіка)- Тернопіль: "Астон", 1998.
7. *Маркс Карл.* Капитал. Критика политической экономии.— Т.1. - М.: Политиздат, 1973.
8. *Маркс Карл.* Капитал. Критика политической экономии.— Т. 2. - М.: Политиздат, 1974.
9. *Маркс Карл.* Капитал. Критика политической экономии.— Т.3. Ч.1.- М.: Политиздат, 1975.
10. *Маркс Карл.* Капитал. Критика политической экономии.- Т.3. Ч.2.-М.: Политиздат, 1975.
11. *Макконнел К.Р., Брю С.Л.* Экономикс: Принципы, проблемы и политика: В 2-хт.: Перевод с англ. — М.: Республика, №2.
12. Основи економічної теорії/За ред. С.В. Мочерного. — К.: Нил.центр "Академія", 1998.
13. Основи економічної теорії: Політекономічний аспект: Підручник/ За ред. Г.Н. Климка, В.П. Нестеренка. — 2-е вид. К.: Вища школа: Знання, 1997.
14. Основи економічної теорії: Підручник /За ред. С.В. Мочерного. — Тернопіль: АТ "Тернекс" за участю АТ "Ной" та вид. "Світ", 1993.
15. Основи экономической теории: Политэкономический аспект: Учебник/ Отв.ред. Г.Н. Климко.-3 изд.,перераб.и допол., К.: «Знання-Прес», 2001.

16. Политическая экономия: Учебник для вузов/ Медвежев В.А., Абалкин Л.И. и др. - М.: Политиздат, 1988.

17. Туган-Барановський М.І. Політична економія. Курс популярний. - К.; Наукова думка, 1994.

II. Рекомендовані джерела для опрацювання при підготовці до кожної теми:

Тема 1

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	Тема 1. §§ 1,2,3,4 с. 6-31; Тема 2, § 2, с. 42-51
2	Тема 1. §§ 1,2,3, с. 3-19
3	Розділ 1. §§ 1,2,3, с. 5-15
4	с. 257-258; 95-97
5	Глава 1, § 1, с. 5-12
6	Глава 1, § 1, с. 5-6; Глава 3. §§ 1,2,3,4 с. 44-54
7	Предисловие ко второму изданию с. 12-22
8	-
9	-
10	-
11	Том 1, Глава 1, с. 18-35
12	Тема 1, §§ 1,2,3,4, с. 9-31; Тема 2, §§ 1,2, с. 40-49
13	Розділ 1, §§ 1,2,3, с. 5-22; Розділ 2, §§ 1,2 с. 22-29
14	Тема 1. §§ 1,2,3,4, с. 11-47
15	Часть 1, Раздел 1, §§ 1,2,3, с. 15-31; Раздел 2, §§ 1,2, с. 31-36.
16	Введение. с. 20-35. Глава 1, § 2, с. 42-45; § 5, с. 59-65.
17	Вступ с. 59-62

Тема 2

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	Тема 4, § 2, с. 97-100
2	Тема 3, §§ 1,2, с. 30-36
3	Розділ II, §§ 1,2, с. 15-24
4	С. 260, с. 148-149
5	Глава 1. § 2, с. 12-22
6	Глава 1. §§ 2,3,5,6,7,8, с. 6-26
7	-

8	-
9	-
10	-
11	Том 1. Глава 2, с. 36-46
12	-
13	Розділ 6. §§ 1,2,3,4, с. 74-92.
14	-
15	Раздел 6. §§ 1,2,3,4, с. 80-95.
16	-
17	-

Тема 3

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	Тема 2. § 1, с. 40-42
2	Тема 5. Глава 2, с. 47-49
3	Розділ II § 4. с. 26-28
4	С. 88; 254-255
5	Глава 2. §§ 1,2,3, с. 36-56.
6	Глава 2. §§ 5,7, с. 34-38; 42-44
7	-
8	-
9	-
10	-
11	Том 1. Глава 2, с. 47-49
12	Тема 1. § 2, с. 21-23
13	Розділ 5. § 1, с. 52-58
14	Тема 1. § 2, с. 25-28
15	Раздел 5. § 1, с. 61-67
16	Глава 1. § 2, с. 46-50
17	Розділ 1. §§ 1,2, с. 63-75

Тема 4

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	Тема 3. §§ 1,2,3,4, с. 59-83
2	Тема 6. §§ 1,2, с. 66-78; Тема 11. §§ 1,2, с. 156-171
3	Розділ III., § 1, с. 32-35
4	С. 47-49; 263-624
5	-
6	-
7	-

8	-
9	-
10	-
11	-
12	-
13	Розділ 5. §§ 2,3, с. 58-74
14	Тема 1. §2, с. 22-25
15	Раздел 5. §§ 2,3, с. 67-80
16	Глава 1. § 2, с. 44-45
17	-

Тема 5

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	Тема 6. §§ 1,2,3,4, с. 123-146.; Тема 8. § 3, с. 186-187
2	Тема 7. §§ 1,2,3,4, с. 79-94
3	-
4	С. 324-325; 327-328; 329
5	-
6	Глава 2. §§ 1,2, с. 26-30; Глава 4. §§ 1,2, с. 54-59
7	Глава 1. §§ 1,2, с. 43-55
8	-
9	-
10	-
11	-
12	Тема 4. §§ 1,2,3,4, с. 77-93
13	Розділ 10. §§ 1,2,3, с. 124-137
14	Тема 3. §§ 1,2,3,4, с. 95-117; § 7, с. 132-142
15	Раздел 9. §§ 1,2,3, с. 112-128
16	Глава 5. §§1,2, с. 138-146
17	Розділ III; Розділ IV, с. 75-103

Тема 6

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	Тема 7. §§ 1,2,3, с. 146-164; Тема 8. §3, с. 182-186
2	Тема 8. §§ 1,2,3; с. 94-113
3	Розділ X. §1, с. 154-160; Розділ XI. §1, с. 172-180
4	С. 59-62
5	Глава 11. §§1,2, с. 269-279
6	Глава 5. §§ 1,2,3,4,5. Глава 6. §§ 1,2,3, с. 59-78

7	Глава 1. §3, с. 56-80; Глава 2, Глава 3, с. 94-156
8	-
9	-
10	-
11	Том1. Глава 15, с. 264-271
12	Тема 4. §§ 5,6,7, с. 93-109
13	Розділ 11. §§1,2,3, 4, с. 137-151
14	Тема 3. §§5,6,7, с. 117-129
15	Раздел 10. §§1,2,3,4, с. 128-139
16	Глава 5. §§3,4, с. 146-157
17	Глава 5. §§3,4, с. 146-157

Тема 7

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	Тема 10. §3, с.242-252
2	-
3	Розділ 14. §§1,2,3, с. 229-244
4	С. 43; 262-263
5	Глава 3. §§3,4, с. 74-90
6	Глава 13. §§2,3,4,5,6, с. 137-157
7	Глава 1, с. 29-56
8	-
9	-
10	Раздел 1. Глава 1, с. 29-47; Глава 2, с. 48-56
11	Том 2. Глава 24, с. 45-64.
12	Тема 10. §§2,3, с. 213-222
13	Розділ 18. §§1,2,3, с. 224-236.
14	Тема 7. §§ 3,4, с. 263-290
15	Раздел 17. §§1,2,3, с. 217-227; Раздел 21. §3, с. 274-276
16	Глава 7. §1, с. 189-191
17	Розділ 9. §§1,2,3, с. 103-110

Тема 8

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	Тема 8. §1, с. 165-169., §3, с. 179-182, с. 187-192, §4, с. 195-203, Тема 9, с. 204-227
2	Тема 9. §1, с.114-119; Тема 12. §§1,2,3,4, с. 172-183
3	Розділ 3. §1, с. 30-32; Розділ 4. §§ 1,2,3, с. 45-57
4	С. 280-283
5	Глава 3. §1, с. 57-63

6	Глава 2. §3, с. 30-32; Глава 7. §§1,2, с. 78-83; Глава 8 §§1,2,3,4, с. 87-98; Глава 9. §§1,2,3,4, с. 99-108
7	-
8	-
9	-
10	-
11	Том 1. Глава 5, с. 81-93; Том 2. Глава 25, с. 63-66.
12	Тема 5. §1, с. 109-120; Тема 6. §1, с. 138-141; Тема 7. §§1,2, с. 159-174; Тема 8. §§1,2, с. 174-188
13	Розділ 13. §§1,2, с. 160-168; Розділ 14. §§1,3, с. 168-170; 178-181; Розділ 15. §§1,2,3,4, с. 181-198
14	Тема 4. §2, с. 151-161; §3, с. 165-175; Тема 5. §§1,2,3, с. 175-205
15	Раздел 12. §§1,2,3,4, с. 148-167; Раздел 13. §1, с. 167-170; Раздел 14. §§1,2,3, с. 180-191; Раздел 16. §§1,2,3,5,6,7, с. 201-205; с. 208-217
16	Глава 7. §2, с. 194-195; Глава 8. §1, с. 211-223
17	Розділ 5. §§1,2,3, с. 103-110; Розділ 9, с. 135-141

Тема 9

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	Тема 8. §1, с. 169-172
2	-
3	Розділ 10. §2, с. 161-179
4	с. 280-283
5	Глава 6. §§2,3,4, с. 147-162
6	Глава 7. §3, с. 83-86; Глава 16. §1, с. 177-179. Глава 17. §§1,2, с. 183-188; Глава 18. §1, с. 194-196; Глава 19. §1, с. 206-208; Глава 20. §1, с. 215-219
7	-
8	-
9	-
10	-
11	-
12	Тема 6. §1, с. 141-153
13	Розділ 14. §1, с. 168-170
14	Тема 4. §3, с. 161-164
15	Раздел 13. §1, с. 167-170; §4, с. 177-180
16	-
17	-

Тема 10	
№ джерела	Теми та розділи джерел
1	Тема 8. §2, с. 172-179; Тема 13. §§1,2,3,4, с. 299-324
2	Тема 10. §§1,2,3, с. 138-156
3	Розділ 11. §§2,3, с. 181-192; Розділ 18. §2, с. 299-302
4	С. 154;62; 19-22; 23
5	Глава 11. §§3,4, с. 279-297
6	Глава 16. §§2,3, с. 177-183; Глава 18. §2, с. 197-200; §§3,4, с. 200-206; Глава 19. §§2,3,4, с. 208-215
7	-
8	Раздел 6. с. 147-172
9	Раздел 4. Глава 16, с. 293-306; Глава 17, с. 308-331; Глава 19, с. 346-354; Раздел 5. Глава 21, с. 371-393; Глава 22, с. 393-406
10	Раздел 5. Глава 29, с. 509-523; Глава 30, с. 524-543; Глава 31, с. 544-571
11	Том 2. Глава 31, с. 179-181
12	Тема 6. §2, с. 153-159
13	Розділ 14. §2, с. 170-178
14	Тема 4. §3, с. 164-165
15	Раздел 13. §2, с. 170-175
16	Глава 8. §2, с. 229-235
17	Розділ 6. §§1,2,3, с. 111-121; Розділ 8. §§1,2,3, с. 131-135

Тема 11

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	-
2	-
3	-
4	-
5	-
6	Глава 11. §§1,2,3, с. 115-125
7	-
8	-
9	-
10	-
11	Том 1. Глава 7, с. 105-108
12	-
13	Розділ 21. §§1,2,3,4,5, с. 273-287
14	-
15	Раздел 20. §§1,2,3,4,5, с. 257-268

16	-
17	-

Тема 12

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	Тема 11. §§1,2,3,4, с. 257-274; Тема 12. §§1,2,3, с. 275-297
2	Тема 18. §§1,2, Тема 19 §§1,2,3,4, с. 256-284
3	Розділ 13. §§1,2,3, с. 208-228; Розділ 18. §3, с. 302-306
4	с. 249-251; 156; 176; 236-238; 243
5	Глава 7. §§1,2, с. 180-195; Глава 6. §5, с. 172-179
6	Глава 12. §1, с. 125-128; §3, с. 130-134; §4, с. 135-136; Глава 13. §1, с. 137-141
7	Роздел I. Глава 1. С. 31-74; Глава 5. с. 138-146
8	Роздел 2. Глава 7, с. 172-175; Глава 8, с. 176-204; Глава 9, с. 205-211; Глава 10, с. 212-242; Глава 11, с. 269-280; Глава 9, с. 280-289
9	Роздел 5. Глава 23, с. 406-429.
10	-
11	Том 1. Глава 2, с. 37-38; Глава 7, с. 108-113.
12	Тема 9. §§1,2, с. 188-206; Тема 10. §§1,2,3, с. 206-222
13	Розділ 19. §§1,2,3, с. 236-258
14	Тема 6. §§1,2,3,4, с. 205-212
15	Роздел 18. §§1,2,3, с. 227-245; Роздел 19. §§1,2, с. 245-253
16	Глава 7. §1, с. 191-194
17	Розділ 10. §6, с. 156-160

Тема 13

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	Тема 10. §§1,2, с. 228-240
2	Тема 23. §2, с. 335-341
3	Розділ 18. §1, с. 296-299
4	С. 156-157, 130
5	Глава 6. §2, с. 147-155
6	Глава 17. §3, с. 189-194
7	Глава 4. §3, с. 177-187
8	-
9	-
10	Роздел 5. Глава 36, с. 648-668
11	Том 2. Глава 30, с. 156-159; 167-173. Глава 38, с. 293-317

12	Тема 11. §§1,2,3, с. 222-237
13	Розділ 28. §2, с. 417-421
14	Тема 7. §§1,2, с. 240-263; Тема 8. §§1,2,3,4, с. 290-323
15	Роздел 18. §§1,2, с. 227-238; Роздел 21. §2, с. 270-274; §5, с. 279-280
16	Глава 6. §§1,2,3, с. 161-180
17	Розділ X. §§1,2,3,4,5, с. 141-156

Тема 14

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	Тема 15. §§1,2,3,4, с. 343-365
2	Тема 22. §§1,2,3,4, с. 312-329
3	-
4	С. 10-12; 132-133
5	Глава 6. §4, с. 162-172
6	Глава 20. §1, с. 218-219; §2, с. 219-221; §3, с. 221-224
7	-
8	-
9	-
10	Роздел 6. Глава 37, с. 669-695; Глава 38, с. 696-706; Глава 39, с. 706-738; Глава 40, с. 732-744; Глава 41, с. 745-753; Глава 42, с. 754-771; Глава 43, с. 772-800; Глава 45, с. 812-839
11	-
12	Тема 13. §§1,2,3, с. 261-278
13	Розділ 26. §§1,2,3,4, с. 354-372
14	Тема 9. §§1,2,3,4,5, с. 323-359
15	Роздел 26. §§1,2,3,4, с. 342-351
16	Глава 7. §4, с. 204-210; Глава 8. §1, с. 223-227
17	Розділ 10. §7, с. 160-167



Тема 15

Держава та її економічні функції

7. Держава як суб'єкт економічних відносин.
8. Підприємство в державному секторі.
9. Позитивні та негативні риси ринку.
10. Погляди щодо державного регулювання ринкової економіки.
11. Економічні функції держави.
12. Роль держави в кругообігу продуктів, ресурсів і доходів.

15.1. Держава як суб'єкт економічних відносин

Як відомо, основними суб'єктами економічних відносин у ринковій економіці є домогосподарства, підприємства та держава. У попередніх темах розглядалися особливості домогосподарств та підприємств як суб'єктів ринкових відносин. Дана тема присвячена державі - як суб'єкту ринкових відносин.

Держава — це, насамперед, політичний орган: законодавча, виконавча та судова влада. Однак вона є й економічним суб'єктом, тобто носієм економічних відносин. По-перше, держава є власником частини ресурсів суспільства, частини підприємств, а то й окремих галузей. Як власник вона виступає організатором виробництва, розподілу, обміну і споживання продукції, виробленої в державному секторі економіки. По-друге, держава здійснює регуляторну політику щодо підприємств приватного (недержавного) сектору. По-третє, держава організує зовнішньоекономічні зв'язки країни з іншими країнами та світовими економічними організаціями. В умовах, коли частина акцій приватизованих державних підприємств залишається у власності держави, остання володіє корпоративними правами щодо володіння, користування і розпорядження приватизованими підприємствами.

Держава в частині державного сектору економіки є товаровиробником, тобто товар, вироблений недержавних підприємствах, є цілісністю держави, і тому вона безпосередньо втручається в процес реалізації, а певною мірою, і використання

товарів і послуг, вироблених на державних підприємствах.

15. 2. Підприємство в державному секторі

Якщо держава є суб'єктом ринкових відносин, то її можна вважати сукупним підприємцем у країні. Значною мірою їй притаманні такі характерні риси підприємницької діяльності, як самостійність, ініціативність, ризиковість, а також мета - одержання прибутку. Однак кожна з цих рис у державному господарюванні має певні особливості порівняно з приватним сектором. Найхарактернішою особливістю їх можна вважати соціальну спрямованість. Як це розуміти? Принцип самостійності не означає, що всі рішення, які схвалює держава, вкладаються в принцип: захочу — зроблю, не захочу — не зроблю. Для держави часто цей принцип доповнюється вимогами "потрібно", "змушена" та іншими.

Ініціативність у схваленні економічних рішень державою також певною мірою обмежена, наприклад, поведінкою країни-партнера в економічних відносинах, правилами, за якими надаються кредити МВФ, Світовим банком, ЄБРР та ін. Держава не може дозволити собі суттєвий ризик у схваленні своїх економічних рішень, тому що від результатів її господарювання часто залежить доля не лише окремих важливих елементів, а й всієї економіки країни в цілому.

У державному підприємстві, окрім прибутку, кінцевими цілями господарювання виступають результати, які безпосередньо не пов'язані з прибутком: задоволення потреб населення, галузі чи країни в цілому в тому чи іншому продукті, зростання добробуту населення, зменшення забруднення навколишнього середовища, забезпечення обороноздатності країни, підвищення освітнього рівня, поліпшення стану здоров'я нації тощо.

15. 3. Позитивні та негативні риси ринку

Перед викладенням безпосередньо економічних функцій держави, слід звернути увагу на об'єктивну необхідність цього явища.

Необхідність визначається тим, що сам ринок (приватна економіка) поряд із позитивними рисами має і суттєві

негативні риси. До позитивних ознак можна віднести: високу ефективність розподілу ресурсів між виробниками завдяки конкурентній ціновій системі. Найправильнішу і найточнішу оцінку результатів виробництва, механізм вільного ринкового ціноутворення й балансування основних конкурентних сил на ринку забезпечує можливість найоптимальнішого визначення ціни на основі елементів національного виробництва — робочої сили, підприємницьких здібностей, товару, капіталу, грошей, валюти, цінних паперів тощо.

Ефективне здійснення розподілу доходів між основним и агентами економічної діяльності: більші доходи одержують заслужено ті виробники, які вкладають у виробництво більше уречевленої і живої праці та забезпечують кращу організацію і трудової діяльності. Ринок забезпечує одержання вищої заробітної плати тими працівниками найманої праці, у кого кращі здібності до праці і хто краще працює.

Можливість найоптимальнішого визначення галузевої і продуктової структури економіки та найкращого задоволення практично необмежених суспільних потреб в умовах обмеженостей ресурсів також є позитивною рисою.

До інших переваг та позитивних рис ринкової економіки підносять:

- стимулювання технічного прогресу та нагромадження капіталу;
- узгодження особистих та суспільних інтересів: "невидима рука", конкуренція керує корисливими мотивами підприємств і постачальників ресурсів таким чином, щоб одночасно стимулювати вирішення суспільних потреб;
- свобода, координація економічної діяльності без примусу, директив, указів, централізованих планів тощо. Свобода підприємництва не дозволяє втручання одних у більшість видів діяльності інших. Споживач відгороджений від примусу продавця, тому що він може купити потрібний йому товар в інших продавців. Продавець відгороджений від примусу з боку покупця, оскільки є інші покупці, яким він може продати свій товар. Найманий працівник відгороджений від примусу з боку роботодавця, тому що є інші підприємці, у кого він може працювати і т.д. Тобто ринок здійснює все це без централізованого органу влади.

Таким чином, конкурентна ринкова система сприяє ефективності розподілу ресурсів та особистій свободі суб'єктів господарської

діяльності. Викладене вище стосувалось так званих ефектів ринку.

Однак у ринку є й багато недоліків, які характеризують його дефекти. Ці дефекти можуть за певних економічних і історичних умов не тільки гальмувати, знижувати результативність позитивного впливу ринку на економіку, а й деколи роблять зовсім неефективним вплив ринку на національну економіку.

Зокрема економічні та історичні умови розвитку української економіки в даний час такі, що в сукупності негативний вплив ринку на її стан переважає позитивний, і тому в цілому економіка поки що не є ефективною.

Серед цих дефектів виділяють:

1. Відносно неефективний розподіл ресурсів між виробниками окремих галузей та сфер економіки. Є галузі і сфери економіки, щодо яких ринковий метод розподілу ресурсів є малоефективним чи зовсім неефективним або взагалі для них несприйнятливим.
2. Ринок зовсім незацікавлений у виробництві так званих суспільних благ: державне управління, національна оборона, національна безпека; відносно незацікавлений у вкладанні коштів в освіту, охорону здоров'я, бібліотечну справу, охорону навколишнього середовища тощо.

Найпридатніші ринкові механізми лише для виробництва так званих індивідуальних благ, які є подільними та підпадають під принцип "виключення". Індивідуальні - такі, виробництво яких є досить чутливим на індивідуальний попит з боку окремих споживачів. Виготовляються вони в тому випадку, коли існує певний грошовий попит на них, бо саме попит і є індикатором наявності потреби. Зокрема це - продукти харчування, взуття, одяг, предмети довгострокового користування тощо.

Суспільні—такі, які є неподільними і на яких не поширюється принцип виключення. Це означає, що використання таких благ є спільним для багатьох споживачів (дороги, мости, вуличне освітлення, маяки в морі тощо), і використання їх доступне всім, незалежно від того, платять за них чи ні.

3. Існує поглиблена, значна диференціація доходів між різними групами населення, розподіл населення на багатих та бідних.

Причому ця диференціація є наслідком не лише неефективного розподілу доходів, а й наслідком неефективного розподілу результатів виробництва (суспільного продукту). Соціальна нерівність поглиблюється економічною нерівністю виробників та підприємств.

4. Ринкова система в цілому нездатна найоптимальнішим чином визначити галузеву й продуктову структуру економіки. Наприклад, власне сама ринкова система сприяє надмірному виробництву одних товарів (наприклад, тютюнових та горілочаних виробів, а то й наркотиків), які приносять виробникам максимальні прибутки, і може бути байдужою або зовсім не виробляти таких товарів, виробництво яких не приносить таких прибутків (молока для немовлят тощо).
5. Функціонування й регулювання національних економік пише через ринок супроводжується неповним (неефективним) використанням, насамперед, трудових ресурсів, а також і капітальних ресурсів. Перше виявляється в безробітті, друге — в недовикористанні значної маси основного капіталу (техніки, обладнання тощо).
6. Окрім зазначених недоліків виділяють також так зване згасання конкуренції, тобто породження ринком небажаних для функціонування економік монопольних явищ. Конкуренція, яка є бажаною для економіки, змушує виробників об'єднуватись, зливатись, вступати в таємні змови для того, щоб вижити в конкурентній боротьбі.

Монополізму сприяє і необхідність впровадження досягнень науково-технічного прогресу. Новітня технологія, як правило, помигає використання значної кількості реального капіталу, крупних ринків і багатих і надійних джерел сировини. А все це піл силу лише відносно крупним фірмам, монополіям. У цілому ж монополії виступають як антиподи ринку, їх засилля веде до зниження ефективності економіки.

Серед недоліків (дефектів) ринку називають також нестабільність економічного розвитку, що виявляється в економічних кризах, інфляції та безробітті.

15.4. Погляди щодо державного регулювання ринкової економіки

Суттєве наукове обґрунтування державного невтручання держави в ринкову економіку зроблено основоположником класичної економічної теорії А. Смітом у його праці «Дослідження про природу й причини багатства народів». Він стверджував, що: держава не повинна втручатись в економіку, бо це веде до порушення дії

ринкових механізмів; рівновага між пропозицією й попитом на всіх ринках встановлюється за рахунок саморегулювання.

"Вільна гра ринкових сил", на думку А.Сміта, створює гармонійний устрій без зовнішнього втручання. Саме ідеї А.Сміта лягли в основу моделі вільного ринкового господарства. Згідно з цією моделлю, суб'єкти господарювання схвалюють свої рішення на ринку незалежно один від одного. Ціни визначаються співвідношенням попиту й пропозиції. Планування економічної активності здійснюється децентралізовано суб'єктами господарювання. Споживачі вільно вирішують, як використати свій дохід. Виробники планують випуск продукції згідно з оцінками попиту на неї.

Економічну взаємодію учасників господарського процесу координують ціни. Мотивом дії підприємств є прагнення до максимізації прибутку. Фірми, які тривалий час мають лише збитки, банкрутують і вибувають з ринку.

Проте історичний досвід показав, що в процесі свого розвитку реальні економічні системи дедалі більше віддаляються від ідеальної ринкової моделі, за Смітом.

Практика довела, що ринковий механізм саморегулювання має цілу низку вроджених вад:

4) Порушення стабільності економічного розвитку, які періодично спричиняють економічні кризи.

5) Неможливість на основі "вільної гри ринкових сил" задоволення цілих низки економічних потреб.

6) Породження соціальної несправедливості в розподілі доходів.

7) Розвиток процесів монополізації з досить негативними наслідками для системи конкуренції і системи цін та ін.

Практика господарювання показала, що лише ринковими механізмами забезпечити високу ефективність сучасного, великого за масштабами, складного та інтегрованого виробництва неможливо. Фінансовий механізм у реальному житті дедалі більше доповнюється державним регулюванням.

Заперечення щодо оптимістичної віри А.Сміта в саморегулювання економічних пропозицій за допомогою лише

конкуренції виникло давно. Так, Р. Мальтус у трактаті "Досвід про закон народонаселення" (1798) доводив, що за відсутності спеціальних заходів з боку держави неконтрольоване зростання народонаселення призведе до перенаселення й зубожіння суспільства, до краху всієї економічної системи. К. Маркс у своїй теорії додаткової вартості довів, що механізм "вільної гри ринкових сил", до крайніх меж загострюючи внутрішні суперечності капіталізму, неминуче веде до економічної системи, в якій макроекономічні пропорції будуть свідомо дотримуватися державою.

Наукове обґрунтування активного втручання держави в ринкову економіку здійснив Д.М.Кейнс у праці "Загальна теорія зайнятості, процента й грошей" (1936).

Головним інструментом державного втручання в ринкову економіку він вважав фіскальну політику, а найважливішим об'єктом - ресурси інвестицій та процентні ставки. Кейнсіанська концепція зайнятості та стабілізаційної політики тривалий час домінувала в макроекономічних переконаннях більшості економістів, була покладена в основу багатьох моделей державного регулювання економіки країн Західного світу в період Другої світової війни.

Проте з середини 70-х — початку 80-х років у більшості країн з ринковою економікою склалася принципово нова господарська ситуація. Розгорнулися процеси інфляції, сили економічною зростання втратили динамічність, що призвело до скорочення інвестицій, падіння продуктивності праці й виникнення масового безробіття. Інфляція і безробіття посилили соціальне напруження в суспільстві. Держава виявилась неспроможною подолати ці проблеми. У суспільстві настало глибоке розчарування в державі, і в цьому виявилася своєрідна діалектика розвитку господарського механізму ринкової економіки. У минулому причиною нестабільності були дефекти ринковою механізму, тепер же з'ясувалось, що джерелом нестабільності виступила сама держава. Це викликало недовіру до теорії Кейнса й призвело до виникнення альтернативних макроекономічних концепцій неокласичного напрямку: монетаризм, теорія раціональних очікувань, теорія економіки пропозицій та ін.

Не вдаючись до аналізу поглядів представників зазначених концепцій, слід підкреслити, що в даний час найбільш дієздатною може бути концепція органічного поєднання ринкового та державного механізмів регулювання економіки. Досвід показує, що саме там, де

досягнуто оптимального співвідношення функціонування цих механізмів, економіка досягає позитивних результатів:

- забезпечуються відносно високі і сталі темпи економічного зростання;
- досягається високий рівень інтенсифікації виробництва та продуктивності праці;
- встановлюється відносна стабілізація соціальних відносин.

15. 5. Економічні функції держави

Функцій держави щодо впливу на економіку багато, однак їх можна звести до таких:

- 1)забезпечення правової бази, розробка правил функціонування ринкової економіки;
- 2)захист конкуренції, підтримка її та обмеження монополізму;
- 3)визначення мети й пріоритетів макроекономічного розвитку;
- 4)перерозподіл доходу і багатства з метою реалізації соціальної справедливості, усунення надмірних відмінностей у рівні доходів;
- 5)корегування розподілу ресурсів з метою змін у структурі виробництва національного продукту;
- 6)виробництво, фінансування суспільних благ та послуг;
- 7)регулювання зовнішньоекономічних відносин та валютного ринку;
- 8)стабілізація економіки з метою забезпечення повної зайнятості, стабільності економічного зростання та ін.

У цілому ж економічні функції держави можна звести до чотирьох:

- підтримка позитивних рис ринку;
 - виправлення, послаблення негативних наслідків ринкових механізмів;
 - виробництво суспільних благ і послуг, яких ринок не виробляє;
 - розробка «правил гри» для функціонування економіки.
- Держава надає правовий статус приватним підприємствам, визначає права приватної власності і гарантування дотримання угод, контрактів; установлює

«правила гри», що регулюють відносини між підприємствами, постачальниками ресурсів і споживачами; правила поведінки, якими повинні керуватись виробники в своїх відносинах із споживачами.

Монополізм в економіці обмежує обсяг продукції, дозволяє монополіям встановлювати монополією високі ціни заради своїх прибутків на шкоду суспільству; ціни і прибутки монополій, які перевищують конкурентні, прямо суперечать інтересам споживачів; ресурси монополіями розподіляються таким чином, що вони задовольняють потреби не суспільства в цілому, а окремих монополістичних об'єднань. Тому держава своїми методами добивається обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції.

Держава бере на себе завдання зменшити нерівність доходів суспільства. Це вона намагається зробити шляхом податкової політики; виплати так званих трансфертних платежів (пенсії, допомоги по безробіттю, хворим та інвалідам); коригування цін і її заробітної плати тощо.

Одночасно вона бере на себе вирішення так званих проблем, пов'язаних із витратами переливу або (побічними ефектами). Перелив виникає тоді, коли деяка вигода або витрати, пов'язані із виробництвом або споживанням товару, переміщуються по третіх осіб, тобто тих, хто не є безпосередніми покупцями і продавцями даного товару, тобто не є учасниками ринкової угоди. Найпоширенішими витратами переливу є витрати, пов'язані із забрудненням навколишнього середовища. Якщо нафтоперегінний завод забруднює атмосферу отруйним димом або завод, що виготовляє фосфати, поширює навколо себе неприємні запахи, то населення несе витрати переливу, які йому ніяк не компенсуються. Головною причиною наявності витрат переливу є незацікавленість виробника в скороченні обсягів основного виробництва, якщо він візьме на себе зменшення таких витрат.

Суспільні блага є неподільними тому, що вони складаються із таких крупних одиниць, які не можуть бути продані індивідуальним покупцям. На них не поширюється принцип виключення, тобто не існує ефективних способів відсторонення індивідуумів від користування вигодами цих благ. Одержання вигод від товарів індивідуального споживання ґрунтується на їх купівлі, тоді як вигоди від суспільних благ дістаються суспільству внаслідок виробництва таких благ (маяку порту, національна оборона, регулювання повеней, боротьба з комахами

тощо). Щоб суспільство могло користуватись такими благами і послугами, їх повинна забезпечувати держава, а фінансування їх виробництва досягається завдяки примусовим стягненням у формі податків.

Рішення про спрямування ресурсів на користь суспільних благ схвалюються політичними методами, тобто голосуванням у парламенті, уряді, чи на сесіях відповідної ради — сільської, селищної, міської тощо, тобто органами державної влади — в центрі чи на місцях. Проте рішення про виробництво і придбання індивідуального блага схвалюється "голосуванням грошима" -доларами, гривнями і т.д.

Стабілізуюча функція держави зводиться до її впливу на такі явища, притаманні ринковій економіці, як економічна криза (циклічність розвитку), безробіття та інфляція. Антициклічна діяльність уряду зводиться до її інвестиційної та структурної політики, діяльність щодо забезпечення повної зайнятості трудових ресурсів передбачає збільшення власних видатків держави на суспільні блага та послуги, а також скорочення тарифів з метою стимулювання витратків приватного сектору. Антиінфляційні заходи зводяться до скорочення власних витрат держави, підвищення податків з метою скорочення витрат приватного сектору, а також відповідною монетарною політикою.

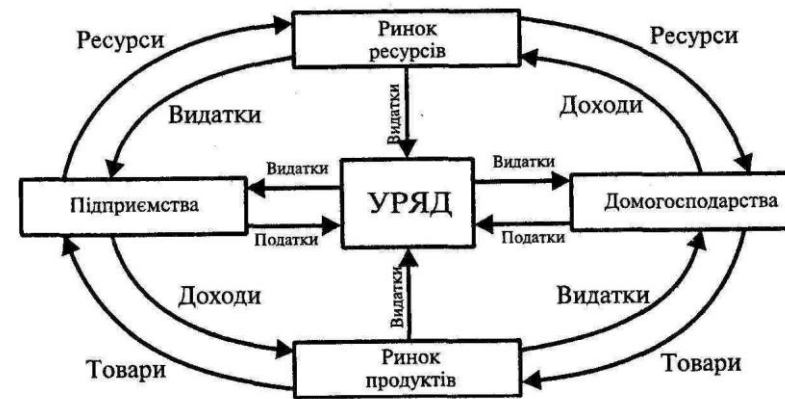
15. 6. Роль держави в кругообігу продуктів, ресурсів і доходів

Зміст цього питання розкрито за допомогою схеми кругообігу продуктів, ресурсів і доходів у змішаній економіці.

Уряд (держава) купує на ринку продуктів товари і послуги, а на ринку ресурсів - ресурси, здійснюючи за це відповідні видатки.

Уряд (держава) збирає податки з підприємницького сектору — підприємств і домогосподарств, а також забезпечує ці сектори відповідними суспільними товарами та послугами.

На схемі зображено чисті податки, тобто такі, які сплачують державі підприємства і домогосподарства із урахуванням "податків навпаки", тобто трансфертних платежів населення та субсидій, дотацій підприємствам.



Мал. 15. 1. Участь уряду в кругообігу продуктів, ресурсів, витрат та фондів

Таким чином, у процесі кругообігу держава виконує свої функції перерозподілу доходу і ресурсів, розподілу ресурсів і стабілізації економіки.

(Детальніше - див.: Макконнел К., Брю С. Економікс: Т. 1, г. 101-103).

Тема 16

Форми суспільного продукту у процесі відтворення

- 16.1 Суспільний продукт, його форми і методи визначення.
- 16.2 Методологічні аспекти системи національних рахунків.
- 16.3 Основні показники національного рахівництва в системі національних рахунків (СНР)
- 16.4 Суть і види економічного відтворення: просте і розширене.
- 16.5 Тіньовий сектор в економічному відтворенні.
- 16.6 Національне багатство і його структура.

16.1. Суспільний продукт, його форми і методи визначення

Дана тема присвячена національному виробництву. Воно являє собою безперервний рух індивідуальних капіталів, кругообороти яких

взаємно переплітаються, утворюючи єдиний ланцюг економічних відносин, що проявляються через ринок, купівлю-продаж товарів і послуг. На макрорівні вивчається економічний стан країни, розглядаються господарські процеси не ізольовано, а в їх тісній взаємодії, в агрегованому, сукупному вигляді.

Результатом виробництва на національному рівні є суспільний продукт. Це синтезоване поняття. До його складу належать різноманітні матеріальні і нематеріальні блага та послуги, які створюються в різних галузях виробництва.

Він являє собою всю суму матеріальних і духовних благ, створених суспільством за певний проміжок часу (звичайно — за рік). У практиці господарювання суспільний продукт розраховується по-різному, і тому в реальному житті ми маємо справу з різними його формами залежно від того, які елементи включаються до його складу.

Однією з форм суспільного продукту є валовий суспільний продукт (ВСП). Статистичні органи розраховують його як суму виробленої за рік валової продукції всіх галузей матеріального виробництва.

При визначенні ВСП до його складу завжди включається повторний рахунок виробничих затрат окремих галузей. Тобто у вартість валового продукту входить вартість проміжного продукту (сировина, паливо, матеріали). ВСП не дає точного уявлення про ту реальну суму благ, яка створюється протягом року в країні. У зв'язку з цим виникає потреба розраховувати кінцевий суспільний продукт (КСП). Він являє собою всю масу виробленої за певний період часу готової кінцевої продукції. Тобто продукції, яка надходить в особисте або виробниче споживання, на відновлення спожитих засобів праці та нагромадження в готовому вигляді.

Хоча ВСП не дає реальної картини кінцевої діяльності виробництва, він визначає складні госпрозрахункові відносини між підприємствами і галузями економіки. Його розрахунки потрібні для госпрозрахункової комерційної діяльності підприємства (фірми).

Суспільство завжди повинно знати, скільки необхідно проміжного продукту, щоб одержати певну кількість готових

для споживання благ. Розраховується КСП за формулою:

$$\text{КСП} = \text{ВСП} - \text{МЗ} + \text{А},$$

де МВ — матеріальні витрати;

А — амортизація;

ВСП і КСП — показники лише матеріального виробництва.

У сучасному національному рахівництві обраховують сукупний продукт, який включає результат господарської діяльності не лише в галузях матеріального, а й у галузях нематеріального виробництва.

Про це йтиметься в наступних темах.

Найважливішим результативним показником розвитку економіки країни є чистий продукт (ЧП). Він являє собою частину ВСП або новостворену вартість за рік і є результатом живої праці, затраченої в даний період. Це — реальний доход, який використовується для особистого споживання, а також для розпитку виробництва (нагромадження).

Цей показник дістав назву національного доходу (або також його називають валовим доходом). Чистий продукт розраховується за формулою:

$$\text{ЧП} = \text{ВСП} - \text{МВ}.$$

У марксистській концепції і практиці господарювання часто використовують поняття необхідний та додатковий продукт.

Необхідний продукт - частина ЧП, необхідна для нормального відтворення робочої сили, тобто для підтримання її працездатності, включаючи підготовку нового покоління працівників, За рахунок НП повинні покриватися витрати на харчування і одяг, утримання житла, здобуття освіти, задоволення культурних та соціальних потреб.

Додатковий продукт (ДП) - це частина ЧП, яка виступає як надлишок над НП:

$$\text{ДП} = \text{ЧП} - \text{НП}.$$

Поява ДП є результатом зростання продуктивності праці, завдяки чому виробники своєю працею виробляють більше продукту, ніж необхідно їм для життя.

Поява ДП породила економічну можливість експлуатації людини людиною.

Відношення ДП до НП називають нормою ДП:

$$Н = \text{ДП} : \text{НП} \cdot 100,$$

де Н — норма ДП; ДП — додатковий продукт; НП — необхідний продукт.

16. 2. Методологічні аспекти системи національних рахунків

Як зазначено вище, в сучасному макроекономічному рахівництві враховують результати не лише матеріального, а й нематеріального виробництва. Таку можливість має так звана система національних рахунків (СНР). Ця система давно існує в розвинутих країнах із ринковою економікою, в Україні її почали застосовувати з 1988 р.

Основні аспекти СНР такі:

1. суспільний продукт поділяється на дві групи: товари і послуги. Останні поділяються на ринкові і неринкові. Ринкові — надаються комерційними структурами й передбачають плату за них; неринкові — надаються державними органами, некомерційними структурами безплатно або з певними пільгами;

2. економіка поділяється на такі сектори:

—нефінансові корпорації (реальний, виробничий сектори);

—фінансові корпорації (комерційні підприємства, що спеціалізуються на фінансових операціях, страхові компанії тощо);

—сектор загального державного управління (органи державної, регіональної та місцевої влади). Послуги їх безплатні або пільгові;

—домашні господарства;

—закордонний сектор.

Виділяють окремо сектор, що обслуговує домашні господарства (партії, релігійні організації тощо);

3. усі суб'єкти економіки поділяються на резидентів і нерезидентів. Резиденти — громадяни даної країни, а також інших країн, які ведуть господарство в даній країні понад рік. Нерезиденти - громадяни інших країн;

4. суб'єктів господарювання називають інституційними одиницями: вони ведуть діяльність самостійно, за власні кошти, мають свій баланс тощо;

5. угоди, що здійснюються між одиницями господарювання, називають операціями, облік яких

здійснюється на основі рахунків.

Кожен з рахунків має дві сторони: одна — ресурси (дебет), друга — використання (кредит). Рахунки між собою пов'язані: ресурси одного рахунку виступають як використання другого і навпаки.

16. 3. Основні показники національного рахівництва в системі національних рахунків (СНР)

Основними показниками, за допомогою яких визначаються результати функціонування національної економіки, є: валовий національний продукт — валовий внутрішній продукт (ВВП), чистий національний (внутрішній) продукт — ЧНП (ЧВП), валовий національний доход — ВНД, валовий національний доход наявний ВНД та інші.

Детально розрахунки зазначених показників розглянуто в дисципліні «Макроекономіка». Тут же відмітимо лише окремі розбіжності щодо вказаних показників, які зустрічаються в різних підручниках та посібниках.

Одні вважають основним показником ВВП, інші — ВВП, треті не бачать між ними суттєвих відмінностей і тому розглядають їх разом ВВП (ВВП). Є розбіжності і в поглядах на національний доход: в одних НД розглядається як ВНД і ВНДн, які за обсягом можуть перевищувати ВВП, інші НД розглядають, як частину ВВП за виключенням певних рахунків.

Оскільки в дисципліні «Макроекономіка» детально розглядатимуться показники, що використовують статистичні органи України: ВВП, ЧВП, ВНД, ВНДн, то тут розглядаємо показники на основі основного — ВВП.

Зазначимо, що саме таке рахівництво існує в США, тоді як рахівництво в Україні ґрунтується на методиці, що використовується в Західній Європі.

ВВП визначають як сукупну ринкову вартість усіх кінцевих товарів і послуг, вироблених у країні за рік. Розраховують ВВП двома методами: за витратами на створену в країні продукцію (виробничий) та за доходами, отриманими в результаті виробництва продукції.

Згідно з першим методом:

$$\text{ВВПв} = \text{С} + \text{І} + \text{Д} + \text{ЧЕ},$$

де С — витрати на споживання домогосподарств;

І — витрати на інвестиції; Д - державні витрати

ЧЕ - чистий експорт, який дорівнює:

$$\text{ЧЕ} = \text{E} - \text{M} (\text{E} \text{ — експорт, M — імпорт}).$$

Згідно з другим методом:

$\text{ВНПд} = \text{ЗП} + \text{Р} + \text{Проц.} + \text{Приб.} + \text{А} + \text{Поб. под. н. б.},$
де ЗП - заробітна плата найманих працівників та доходи дрібних власників

Р — рента;

Проц. - проценти;

Приб. - прибуток корпорацій;

А - амортизація основного капіталу;

Поб. под. н. б. - побічні податки на бізнес (непрямі податки).

При цьому: $\text{ВНПв} = \text{ВНПд}.$

Якщо від ВНП відняти амортизацію, то одержимо чистий національний продукт: $\text{ЧНП} = \text{ВНП} - \text{А}.$

Якщо від ЧНП відняти непрямі податки, то одержимо національний доход:

$$\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{НП} (\text{непрямі податки}).$$

Таким чином, національний доход у країні складається з доходів у вигляді заробітної плати, рентних доходів, процентів на капітал та прибутків підприємств. Якщо від НД відняти прибутки підприємств, одержимо особистий доход (ОД), тобто, доходи домогосподарств. Доходи, що залишаються у розпорядженні населення, відрізняються від ОД тим, що до нього слід додати трансфертні виплати держави населенню і відняти податки, якими обкладаються доходи населення.

$$\text{ОДв} = \text{ОД} + \text{Тр} - \text{Податки}.$$

16. 4. Суть і види економічного відтворення: просте і розширене

Умовою нормального життя людського суспільства є безперервний процес виробництва, тобто відтворення. Для того, щоб виробництво повторювалось, необхідно вироблений продукт постійно реалізовувати, тобто доводити до споживача й тим самим давати новий поштовх для розвитку виробництва.

Доведення до споживача здійснюється завдяки розподілу та обміну. Тому під суспільним відтворенням розуміють єдність чотирьох фаз: власне виробництво, розподіл, обмін та споживання.

Розглядають просте та розширене відтворення. Просте означає, що виробництво з року в рік повторюється в незмінних масштабах. Це відбувається тоді, коли вся створена додаткова вартість використовуватиметься для задоволення особистих потреб населення, тобто для споживання.

Якщо авансований капітал у суспільстві становить 1000 грн: $K = 1000$ грн, з яких 800 грн витрачено на постійний капітал (С), 200 грн — на змінний (V), а норма додаткової вартості, тобто відношення додаткової вартості до зміненого капіталу становитиме:

$$m' = m/v \cdot 100 = 100\%,$$

то обсяг суспільного продукту за вартістю становитиме: $W_0 = 800c + 200v + 200m' = 1200$ грн.

Якщо вся додаткова вартість (200т) споживається, то на поновлення виробництва використовуватимуться ті самі 1000 грн (1200 - 200 = 1000), які в тій самій пропорції розподіляються на постійний капітал 800с та змінний капітал 200с. Внаслідок їх використання при тій самій нормі додаткової вартості буде вироблено продукту ті самі 1200 грн.

$$W_1 = 1000c + 200v + 200m = 1200, \text{ тобто обсяг}$$

виробництва не змінився.

Розширене відтворення означає, що виробництво з року в рік повторюється у зростаючих масштабах. Це можливо тоді, коли частина додаткової вартості використовуватиметься для зростання виробництва, тобто нагромадження.

Якщо ж у нашому попередньому прикладі 200т розподіляється на дві частини: одна — 100 грн на споживання (ФС), а решта 100 грн — на нагромадження (ФН), тоді картина змінюється.

Припустимо, що із 100 грн, що використовуються на нагромадження, 80 грн спрямовано на придбання додаткових засобів виробництва (DC), а 20 грн — на залучення додаткової робочої сили (DV), тоді:

Авансований постійний капітал на початку другого року становитиме 880с (грн), змінний капітал — 220v (грн); при тій самій нормі додаткової вартості в 100 % у суспільстві буде створено додаткову вартість на суму 220m.

Тому кінцевий продукт наприкінці другого року складатиме:

$$W_2 = 880c + 220v + 220m = 1320 \text{ грн.}$$

Таким чином, порівняно з першим роком, сукупний продукт зростає на 120 грн (1320 — 1200).

Розширене відтворення називають економічним зростанням, яке буває двох типів: екстенсивним та інтенсивним. Екстенсивний — зростання обсягу виробництва досягається за рахунок залучення до виробництва додаткових ресурсів при незмінній їх продуктивності.

Інтенсивний тип — коли обсяг виробництва нарощується за рахунок раціональнішого використання всіх видів ресурсів, тобто завдяки зростанню продуктивності суспільної праці.

У реальному житті існують одночасно елементи обох типів розширеного відтворення, тому мова може йти лише про переважно інтенсивний тип економічного зростання, або про переважно екстенсивний тип економічного зростання.

Як відмічалось вище, найважливішою проблемою суспільного відтворення є проблема реалізації. Уперше описав цю проблему французький економіст Ф. Кене у своїй "Економічній таблиці".

Свій внесок у створення моделі реалізації при простому та розширеному відтворенні зробив К. Маркс.

Він поділив усе суспільне виробництво на два підрозділи: I — виробництво засобів виробництва та II — виробництво предметів споживання. Окрім того, він припустив, що:

- капіталістичне виробництво розглядається в чистому вигляді, в якому існують лише два агенти—підприємці та наймані працівники;
- усі товари продаються й купуються згідно з їхньою вартістю;

- не беруться до уваги операції із зовнішньої торгівлі. Схеми реалізації при простому відтворенні може бути представлена таким чином:

$$I. 4000c + 1000v + 1000m = 6000;$$

$$II. 2000c + 500v + 500m = 3000.$$

Під першим (I) розглядається структура сукупного продукту в першому підрозділі, під другим (II) - структура сукупного продукту другого підрозділу.

Якщо уважно придивитись до схеми, можна помітити, що $4000c(I) + 2000c(II) = 6000$.

Тобто перший підрозділ виробляє стільки продукту, скільки його потрібно для відтворення спожитих у виробництві засобів виробництва в обох підрозділах. Тобто:

$$(c + v + m)(I) = c(I) + c(II).$$

Крім того, є ще дві рівності:

$$\text{Одна} - (1000v + 1000m)(I) = 2000c(II).$$

Тобто, у першому підрозділі новостворений продукт має дорівнювати вартості спожитих засобів виробництва другого підрозділу:

$$(v + m)(I) = c(II).$$

$$\text{Друга} - (1000v + 1000m)(I) + (500v + 500m)(II) = 3000.$$

Тобто, новостворений продукт в обох підрозділах має дорівнювати вартості виробленої продукції у другому підрозділі:

$$(v + m)(I) + (v + m)(II) = (c + v + m)(II).$$

Отже, маємо такі умови реалізації при простому відтворенні:

$$(c + v + m)(I) = c(I) + c(II);$$

$$(v + m)(I) = c(II);$$

$$(v + m)(I) + (v + m)(II) = (c + v + m)(II).$$

Визначальною з них є друга: ліва частина — $(v + m)(I)$ — за натуральним виразом є засоби виробництва, які вироблені в першому підрозділі, а за вартістю — це новостворений продукт першого підрозділу, що складається із змінного капіталу (заробітної плати працівників першого підрозділу) та додаткової вартості, яку одержують підприємці першого підрозділу.

При простому відтворенні новостворена вартість має бути використана на споживання, тобто для купівлі предметів споживання.

Однак предмети споживання виробляє лише другий підрозділ. Таким чином, робітники і підприємці першого підрозділу повинні обміняти частину вироблених засобів виробництва в цьому підрозділі на предмети споживання, вироблені в другому підрозділі.

Права частина цієї рівності $c(II)$ - в натуральній формі виступає як предмети споживання, вироблені в другому підрозділі. Однак за вартістю вони дорівнюють вартості спожитих у цьому підрозділі засобів виробництва.

Таким чином, робітники і підприємці першого підрозділу, створивши одночасно з засобами виробництва для свого підрозділу також засоби виробництва для другого підрозділу, обмінюють останні на частину предметів споживання, які виробляються в другому

підрозділі і призначені для споживання робітниками і підприємцями першого підрозділу. Друга частина продукту другого підрозділу — $(v + m)II$ використовується робітниками та підприємцями цього ж підрозділу. Засоби виробництва, вироблені першим підрозділом для виробників засобів виробництва (тобто для першого підрозділу), залишаються (реалізуються) в першому підрозділі.

Схему для розширеного відтворення можна подати в такому вигляді:

$$I. 4000c + 1000v + 1000m = 6000;$$

$$II. 1500c + 750v + 750m = 3000.$$

З цієї схеми видно, що:

$$a) I(1000v + 1000m) > 1500cII; \text{ тобто } (v + m)I > cII;$$

$$б) 6000 > 4000cI + 1500vII; \text{ тобто } (c + v + m)I > cI + cII;$$

$$в) (1000v + 1000m)I + (750v + 750m)II > 3000II, \\ \text{ тобто } (v + m)I + (v + m)II > (c + v + m)II.$$

Як зазначалося вище, умовою розширеного відтворення є використання частини додаткової вартості для нагромадження.

У першому підрозділі: $1000t$ розподіляється на споживання - $500t^1$ і на нагромадження - $500t^2$; останні $500t^2$ використовуються в пропорції 4/1 для приросту постійного капіталу — $400c$ та приросту змінного капіталу — $100v$. Тоді авансований капітал у першому підрозділі для другого року матиме вигляд:

$$I(4000 + 400)c + (1000 + 100)v.$$

Якщо із $750mII$ — додаткової вартості другого підрозділу $600m$ спрямовується до фонду споживання, тоді $150m$ - спрямовується до фонду нагромадження. З них $100c$ - на приріст постійного капіталу у другому підрозділі, та $50v$ - на приріст змінного капіталу. Звідси: авансовий капітал у другому підрозділі на початку другого року матиме вигляд:

$$II(1500+100)c + (750 + 50)v.$$

Ураховуючи ту саму норму додаткової вартості (100 %), в другому році вироблений продукт у кожному з підрозділів складатиме:

$$I 4400c + 1100v + 1100m = 6600;$$

$$II 1600c + 800v + 800m = 3200.$$

Усього вироблений продукт у другому році становить 9800. Тоді як на початку він становив 9000. Таким чином, умовами реалізації при розширеному відтворенні є такі нерівності:

$$a) (v + m)I > cII.$$

Новостворений продукт першого підрозділу повинен бути більшим за постійний капітал (матеріальні витрати) другого підрозділу.

$$б) (c + v + m)I > cI + cII.$$

Продукт першого підрозділу повинен бути більшим за матеріальні витрати у першому та другому підрозділах,

$$в) (v + m)I + (v + m)II > (c + v + m)II.$$

Національний дохід (новостворений продукт у першому та другому підрозділах) повинен бути більшим за продукт другого підрозділу.

В усіх трьох нерівностях різницею між правою і лівою частинами є одна і та ж сума — фонд нагромадження.

16.5. Тіньовий сектор в економічному відтворенні

Суттєво впливає на економічне відтворення тіньовий сектор. Тіньова економіка — це економічна діяльність суб'єктів господарювання (фізичних та юридичних осіб), яка не враховується, не контролюється державою, не обкладається податками та спрямована на одержання доходу шляхом порушення чинного законодавства. Усі види тіньової економічної діяльності можна поділити на три блоки:

3) легальне, але не регламентоване державою, виробництво і надання послуг ("неформальна економіка"). Сюди можна віднести: невраховане в оподаткуванні виробництво в домашніх господарствах, надання послуг на непостійній основі, надання в оренду квартир, гаражів тощо, незначні підробітки;

4) порушення в межах дозволеної економічної діяльності ("підпільна економіка"): нелегальне виробництво офіційно дозволених товарів (послуг), ухилення від сплати податків, зборів та інших обов'язкових платежів у межах офіційної економіки;

5) здійснення заборонених видів діяльності ("незаконна економіка"): кримінальний промисел (наркотики, вогнепальна зброя, проституція тощо), рекет, корупція торгівля людьми і тому подібне.

Тіньова економіка притаманна всім країнам незалежно від ріння і моделі економічного розвитку. У загальносвітовому масштабі питома вага тіньової економіки оцінюється у 5 — 10 % у

валовому внутрішньому продукті (ВВП). В Україні згідно з експертною оцінкою ця цифра становить 50 — 60 %. Показник у 40 — 50 % є вже критичним.

До основних причин, які сприяють посиленню і зростанню тіньового сектору економіки в Україні та інших країнах СНД, можна віднести:

- 1) відсутність стабільного і збалансованого законодавства;
- 2) недосконалість (в окремих випадках — відсутність) системи обліку і звітності;
- 3) нестабільність податкової політики, суттєвий податковий прес;
- 4) відсутність інвестицій, альтернативних тіньовому капіталу;
- 5) адміністративні бар'єри, правова незахищеність суб'єктів економічної діяльності;
- 6) безконтрольне зростання числа кримінальних структур;
- 7) втрата історичних традицій, моральних і етичних норм стосовно до приватної власності, кодексу підприємницької і робітничої честі тощо.

Тіньова економіка:

а) відволікає значну частину ресурсів країни з метою задоволення не загальносуспільних потреб, а вузько корпоративних інтересів окремих осіб та груп людей;

б) суттєво зменшує податкові надходження, доходи бюджету, а отже, джерела суспільного розширеного відтворення;

в) негативно впливає на пропорції відтворювальних процесів;

г) нерідко сприяє відпливу матеріальних та грошових ресурсів за кордон тощо.

Усе це веде до загострення суперечностей товарного виробництва й обігу, зменшення темпів економічного зростання та інших негативних наслідків.

Коли підриєв тіньовою економікою об'єктивних законів товарного виробництва й обігу досягає певної критичної межі, ринкове господарство починає пробуксовувати, що впливає і на саму тіньову економіку, різко скорочуючи її можливості. Звідси об'єктивною межею тіньової економіки

є нормальне функціонування ринку. Одночасно для протидії тіньовій економічній діяльності та її легалізації в Україні та інших країнах СНД необхідна спеціальна комплексна державна програма, в основу якої повинна бути покладена лібералізація й оптимізація економічного режиму, створення умов для свободи підприємницької діяльності, впровадження лише об'єктивно вимушених обмежень і вимог з боку держави.

16. 6. Національне багатство і його структура

Національне багатство — це сукупність матеріальних благ, духовних цінностей, нагромадження за всю історію країни. Масштаби, структура й якісний рівень національного багатства визначають економічну могутність нації, потенціал її подальшого соціально-економічного розвитку.

За структурою національне багатство складається з:

- духовних і культурних цінностей;
- національного майна;
- природних ресурсів.

Національне майно — найсуттєвіша частина національного багатства, воно виступає як результат відтворення у матеріальному виробництві. В ньому виявляється духовний елемент (освітній та інтелектуальний рівень) нації та природні ресурси. Завдяки першому природні ресурси переробляють і створюють майновий елемент національного багатства.

Національне майно має складну структуру:

1. Основний капітал фірм (основні виробничі фонди).
2. Оборотний капітал фірм (оборотні виробничі фонди, що нагромаджуються у незначній кількості, насамперед, у запасах сировини, матеріалів).
3. Невиробничі фонди, або фонди нематеріального виробництва (школи, лікарні, житло, громадський транспорт, обладнання наукових установ тощо).
4. Резерви капітальних благ (законсервовані запаси основних фондів і основних засобів нематеріального виробництва).
5. Майно домашніх господарств.
6. Запаси і резерви споживчих благ.

До складу національного багатства відносять і природні ресурси країни, котрі залучені до господарського вжитку (земля, надра, вода, ліси, атмосфера).

У широкому розумінні до національного багатства відносять також нематеріальні багатства - духовні і культурні цінності (нагромаджений виробничий досвід, освітній потенціал нації, досягнення наукової думки, витвори культури і мистецтва, інтелектуальний рівень, навіть національні звичаї, традиції, мораль, етичні норми тощо).

Структура і якість елементів національного багатства — суттєвий чинник розвитку національного виробництва, зростання ВВП, поліпшення умов життя людей.

Великого значення набуває раціональне використання природних багатств нації, захист довкілля. Національне багатство тісно пов'язане із доходом нації, адже нагромаджувана частина останнього поповнює багатство нації; саме ж багатство є підґрунтям зростання національного доходу: чим більше національне багатство, тим більші можливості нарощування доходу нації, а отже її споживання та нагромадження продукту.

Національне багатство не лише зростає кількісно, а й постійно безперервно оновлюється, що є передумовою і змістом економічного і соціального прогресу. Залежно від реальної ролі у процесі відтворення у складі національного багатства виділяють:

- Виробничий фонд.
- Невиробничий фонд.

Виробничий фонд служить могутнім чинником зростання національного доходу, а також визначає економічний потенціал нації (виробничий фонд разом із кадрами працівників, спеціалістів, вчених). Економічний потенціал відбиває здатність нації забезпечити той чи інший рівень виробництва і добробуту людей. Всебічне використання економічного потенціалу, його постійне нарощування і вдосконалення - один із магістральних напрямів економічного і соціального прогресу.

Тема 17

Розподіл національного доходу. Споживання і заощадження

17.1 Розподільчі відносини та їх місце у відтворювальному процесі.

17.2 Розподіл національного доходу та формування доходів населення.

17.3 Диференціація доходів населення. Проблема бідних та багатих.

17.4 Перерозподіл національного доходу та роль у ньому державного бюджету.

17.5 Споживання і заощадження. Потреба у споживанні і заощадженні.

17.6 Державне регулювання розподілу доходів.

17.7 Прожитковий мінімум і соціальний захист населення.

17.1. Розподільчі відносини та їх місце у відтворювальному процесі

Як відомо, процес відтворення включає в себе виробництво, розподіл, обмін та споживання. Дана тема присвячена другій фазі — розподілу.

Створений у виробництві продукт розподіляється. Розподіл можна визначити як процес визначення частки виробленого продукту для окремих суб'єктів економічної системи чи виробничих потреб.

Розподіл здійснюється, в основному, через ринок ресурсів, товарів і послуг. Ринок ресурсів розподіляє доходи на чинники виробництва, а також засоби виробництва як частину виробленої продукції.

Споживчий ринок розподіляє предмети особистого споживання, визначаючи і частку виробників (фірм) у доходах.

Розподіл здійснюється, насамперед, на ґрунті відносин власності — за власністю на виробничі ресурси.

Розрізняють економічну і соціальну функції розподілу. Економічна функція виявляється у впливі розподілу на національну економіку через систему потреб, інтересів та стимулів. Соціальна функція розподілу спрямована на задоволення і розвиток соціальних потреб.

У політичній економії виділяють такі концепції розподілу:

— концепція розподілу класичної школи (А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. С. Мілль);

— марксистська концепція;

— маржиналістська концепція (Див.: Ковальчук В.М. Загальна теорія економіки. -- С.224 — 225).

Сучасна теорія розподілу включає аналіз розподілу так званих соціальних доходів, тобто доходів, наданих економічним суб'єктам незалежно від їхнього внеску у створення валового національного

продукту. Держава через податкову систему вилучає частину винагород за використання ресурсів у державний бюджет, а потім розподіляє ці ресурси через витрати на соціальні потреби.

Класифікація доходів відбувається за різними критеріями:

— за суб'єктами привласнення: доходи домашніх господарств; доходи фірм; доходи держави; доходи нації;

— за величиною одержаного доходу: номінальний доходу, чистий дохід і реальний дохід;

— доходи підприємства: валовий дохід, середній дохід, граничний дохід;

— за чинниками: заробітна плата, рента, прибуток і процент.

У цілому розподіл поряд із виробництвом поєднує виробництво із споживанням.

17.2. Розподіл національного доходу та формування доходів населення

Як відомо, сукупний суспільний продукт за вирахуванням матеріальних витрат (проміжний продукт) становить національний дохід. Національний дохід створюється в формі необхідного продукту та додаткового продукту. У результаті розподілу і перерозподілу національний дохід використовується на споживання і нагромадження.

У цілому, завдяки розподілу національного доходу забезпечується існування та розвиток суспільства. Пропорції поділу національного доходу безпосередньо впливають на особисті і сімейні доходи, зумовлюючи матеріальний та соціальний статус окремих людей та соціальних груп. Від пропорцій розподілу національного доходу залежать і темпи економічного розвитку країни.

Розподіл національного доходу виступає як сукупність відносин, що виникають з приводу поділу новоствореної вартості між безпосередніми учасниками її виробництва — власниками чинників виробництва (капіталу, праці, землі, інтелекту).

Створений національний дохід: $v + m$ розподіляється

на v — заробітну плату і m — додаткову вартість. Додаткова ж вартість поділяється на прибуток, позичковий процент, ренту і дивіденди.

Потім національний дохід перерозподіляється. У результаті перерозподілу одержують доходи не лише власники ресурсів, а й суб'єкти нематеріального виробництва.

Завдяки перерозподілу формуються вторинні, або похідні доходи. Механізм перерозподілу національного доходу включає в себе: державний бюджет, ціноутворення, кредитні відносини, державні позики та ін. Саме в результаті перерозподілу формуються фонди споживання і нагромадження.

Фонд споживання включає в себе:

- особисте споживання населення;
- матеріальні витрати в закладах, що обслуговують населення;
- матеріальні витрати в закладах науки, культури, освіти та ін.

У результаті перерозподілу формуються доходи домогосподарств, які є основою особистого споживання населення.

Доходи населення поділяють на економічні та соціальні. Економічні - такі, які отримуються на основі права власності на певний чинник виробництва: робочу силу, засоби виробництва, землю, грошовий капітал, інтелект. Ці доходи виступають як форма реалізації права власності на капітал для своїх власників. Згідно з теорією Ж. Б. Сея - трьох чинників виробництва - (праця, земля, капітал), кожному з названих чинників відповідає своя форма доходу: праці - заробітна плата, капіталу прибуток, землі — рента.

Соціальні доходи - такі, що надходять від держави через суспільні фонди споживання, трансфертні платежі тощо, незалежно від трудового внеску або участі у підприємницькій діяльності. Джерелами таких доходів можуть бути: компенсації по безробіттю, виплати по соціальному страхуванню, допомоги малозабезпеченим, багатодітним, пенсії тощо.

Також доходи поділяють на: трудові - одержані від участі в 11 рипі та підприємницькій діяльності; нетрудові - які не залежить від трудових зусиль (дивіденди, проценти, доходи від власності та ін.).

Н Україні існують такі доходи і заробітна плата, доходи від підприємництва, суспільні фонди споживання, доходи від особистого підсібного господарства, доходи від індивідуальної трудової діяльності тощо.

Про заробітну плату та доходи від підприємництва йшлося в попередніх темах. Зупинимось тут лише на суспільних фондах споживання. Ця форма розподілу зумовлена, по-перше, необхідністю соціального захисту населення, особливо малозабезпечених верств, по-друге, необхідністю задоволення тих потреб, які суспільство розглядає як найбільш суспільно значимі й тому прагне забезпечити відносно однаковий доступ до них усіх його членів. Це - освіта, охорона здоров'я, культура тощо. Суспільні фонди споживання за своїм функціональним призначенням поділяють на дві групи: а) фонди суспільного задоволення потреб (безоплатні послуги); б) фонди непрацевдатних.

До першої групи відносять: освіту, службу охорони здоров'я, житлово-комунальне господарство, культурно-освітні заклади. Завдяки їм передбачається створення приблизно рівних умов для всіх членів суспільства в задоволенні особливо значущих потреб. Їх задоволення не ставиться в залежність від рівня оплати праці й має не адресний, а, як правило, колективний характер.

Друга група - фонди непрацевдатних - це пенсійне забезпечення, допомога тимчасово непрацюючим, допомога безробітним, допомога на дітей, інвалідам, малозабезпеченим. Ці фонди розподіляються в грошовій формі, значною мірою залежать від трудового внеску громадян (трудоий стаж та зарплата при нарахуванні пенсій) і переходять в особисту власність.

У розвинутих країнах Заходу суспільні фонди споживання існують у вигляді таких блоків, як: а) соціальне страхування; б) державна допомога; в) система "універсального" забезпечення. Вони функціонують, головним чином, за рахунок різного роду податків і виплат із заробітної плати (самі робітники через податки сплачують певну частину страхових внесків). Частину цих коштів вносять підприємці, включаючи їх до витрат виробництва.

За системою соціального страхування страхові внески обов'язково утримуються із заробітної плати працівників. Соціальне страхування передбачає: а) виплату пенсій за віком та інвалідністю; б) допомогу в разі безробіття,

хвороби, трудового каліцтва й професійного захворювання; в) надання медичних послуг (так звана страхова медицина).

Державна допомога надається малозабезпеченим сім'ям або самотнім громадянам, якщо рівень доходів сім'ї тих, хто звергається за допомогою, не перевищує певної суми.

«Універсальна» система соціального забезпечення (найпоширеніша в Швеції, Фінляндії, Норвегії, Канаді, Ісландії) передбачає, наприклад, право на пенсію всіх громадян, які досягли пенсійного віку, стали інвалідами або такі, які втратили годувальника. Пенсії виплачують в однаково для всіх твердо фіксованих розмірах. Кошти для цих виплат одержуються в результаті стягнення спеціального податку з усіх громадян з 16 — 18 років до пенсійного віку.

Доходи населення також поділяють на грошові, натуральні і а сукупні. Грошові — у формі грошей, натуральні — у вигляді продуктів, сукупні - в грошовій та натуральній, а також у вигляді пільг із суспільних фондів.

Також розрізняють номінальні і реальні доходи. Номінальні — вся сума доходів у грошовій формі, одержаних з різних джерел. Реальні — кількість матеріальних і духовних благ та послуг, яку реально можна придбати за отримані грошові доходи. Розміри (рівень) реальних доходів населення залежать від рівня оплати праці, роздрібних цін на товари народного споживання (і тарифів на послуги, насичення ними ринку, можливості їх придбати, а також від податків і обов'язкових платежів.

17.3. Диференціація доходів населення. Проблема бідних та багатих

Одним із основних недоліків ринкової системи є нерівність у доходах і виникнення через це бідності. Нерівність доходів населення є наслідком нерівності у продуктивності праці чи ефективності виробництва; багато у чому вона визначається нерівністю у розподілі на основі приватної власності на засоби виробництва, а також правових норм, які її закріплюють (зокрема, передачу доходів у спадщину).

Нерівність у доходах виникає через такі чинники, як: розбіжність у рівні заробітної плати; доходи від приросту капіталу (акцій, облігацій, нерухомості); відмінності у фізичних та розумових здібностях людей, освіті й професійній підготовці; володіння власністю — землею, основними фондами, житлом, акціями та

іншими цінними паперами.

Міра нерівності в доходах, яка притаманна будь-якому суспільству, досліджується з використанням кривої Лоренца (М.Лоренц — американський економіст, який побудував цю криву). (Див.т. 11.3, мал. 11.1).

Надмірну нерівність у доходах засуджували завжди. На цьому ґрунті відбувається перерозподіл доходів, який спрямований на досягнення так званої соціальної справедливості. Можна виділити три напрями економічної думки, що обґрунтовують досягнення більшої рівності в доходах:

—соціалістичне вчення, яке виступає проти приватної власності, "незароблених" доходів і прав власності;

—індивідуалістичні доктрини, які стверджують, кожна особа гідна отримати "соціальний мінімум";

—кейнсіанська концепція, котра доводить, що надмірна нерівність послаблює попит на споживчі товари, стримує економічне зростання.

Отже, в кожній країні існує проблема бідних та багатих, яка вирішується через перерозподіл доходів, завдяки чому бідні стають багатшими, а багаті — біднішими. Перерозподіл доходів населення здійснюється за такими каналами:

- Через державну податкову систему і державний бюджет.

- Через соціальне страхування.

- Через коливання цін як на чинники виробництва, так і на товари та послуги.

- Через добровільні внески до громадських, добродійних, релігійних фондів і організацій.

17.4. Перерозподіл національного доходу та роль у ньому державного бюджету

У цілому перерозподіл доходів — необхідний елемент функціонування економічної системи. Він дає змогу існувати державі з її апаратом управління і функціями утримувати непрацездатних, долати надмірну нерівність, забезпечувати гармонію суспільних і особистих економічних інтересів.

Перерозподіл національного доходу забезпечує остаточне його використання на споживання та

нагромадження.

Нагромадження — це використання частини національного доходу для розширення виробництва, або це — капіталізація доходу. Сума додаткового продукту, що йде на нагромадження, утворює фонд нагромадження. Нагромадження передбачає: по-перше, збільшення виробничих і невиробничих доходів; по-друге, використання додаткової робочої сили, її підготовку і перепідготовку та підвищення кваліфікації. Для здійснення реального нагромадження суспільство повинно мати: а) додаткову кількість речових і особистих чинників виробництва; б) додаткову кількість предметів споживання.

Нагромадження здійснюється в таких формах:

• Виробниче нагромадження — розширення обсягів виробництва, засобів виробництва.

• Невиробниче нагромадження — збільшення виробництві предметів особистого й суспільного споживання.

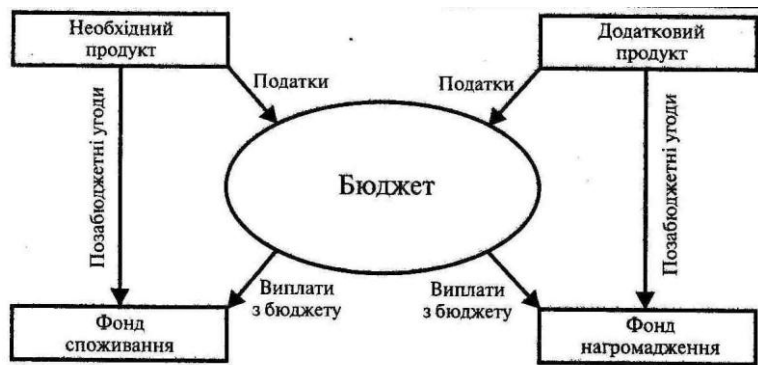
• Приріст резервів і страхових запасів.

Основним джерелом нагромадження виступає додатковий продукт, однак ним може виступати й частина необхідної о продукту. Джерелом нагромадження може виступати за певних умов і амортизаційний фонд.

Важливу роль в економіці відіграє розподіл національного доходу на фонд споживання та фонд нагромадження. При одному й тому самому рівні національного доходу зростання фонду споживання веде до зниження нагромаджень, тобто розвиток економіки сповільнюється. Зростання фонду нагромадження веде до зниження фонду споживання, що врешті-решт веде до зниження матеріальної зацікавленості людей у поліпшенні стану справ в економіці. Тому для кожної країни існує певне оптимальне співвідношення між споживанням і нагромадженням, яке забезпечує достатній рівень добробуту населення і необхідний розвиток економіки (зростання виробництва). Таке співвідношення може характеризуватися нормою нагромадження, тобто відношенням фонду нагромадження до обсягу національного доходу:

$$НН = ФН:НД \cdot 100\%.$$

Як відмічалось вище, у перерозподілі національного доходу суттєву роль відіграє державний бюджет. Схема цього процесу подано на малюнку:



Мал. 17. 1. Участь бюджету в перерозподілі національного доходу

Громадяни, одержуючи доходи, сплачують до бюджету певні податки та інші платежі. Те саме стосується підприємств, котрі з прибутку сплачують теж податки до бюджету та інші платежі. Завдяки податковим та неподатковим надходженням формуються доходи бюджету.

Податкові надходження здійснюються в формі податків на доходи населення (прибутковий податок з громадян та ін.), податків із підприємств (на прибуток підприємств, податок на додану вартість, акцизні податки тощо).

До податкових надходжень відносять доходи від власності та підприємницької діяльності, адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційного та побічного продажу, надходження від штрафів та фінансових санкцій тощо.

Видатки державного бюджету спрямовуються на:

Державне управління — законодавчу владу, виконавчу владу, Президента України;

1. Судову владу.
2. Міжнародну діяльність.
3. Науку.
4. Національну оборону.
5. Правоохоронну діяльність.
6. Освіту.
7. Охорону здоров'я.

8. Соціальний захист та соціальне страхування.

9. Культуру і мистецтво та інше.

Суттєву роль у перерозподілі доходів відіграють, окрім державного бюджету, також бюджети областей, міст, районів, сіл, селищ та їхніх об'єднань, тобто місцеві бюджети.

17.5. Споживання і заощадження. Потреба у споживанні і заощадженні

Доходи населення після сплати податків використовуються на споживання і заощадження. Під споживанням розуміють витрати населення на купівлю предметів особистого споживання та оплату особистих послуг. Під заощадженням, відповідно, ту частину доходу населення, яка не споживається.

Особисте споживання здійснюється в домашньому господарстві (сім'ї). Частку доходів громадян, яку використовують на споживання, називають потребою у споживанні; частку доходів, яку використовують на заощадження, — потреб у заощадженні. В економічній теорії розрізняють середню і граничну схильність до споживання та середню і граничну схильність до заощадження. При цьому сума потреб у споживанні та потреб у заощадження дорівнює 1. Наприклад: якщо із доходу в 400 грн споживається 300 грн, а заощаджуються 100 грн, то потреба у споживанні становить 0,75 ($300:400 = 0,75$), потреба у заощадженні — 0,25 ($100:400 = 0,25$) і тому $0,75 + 0,25 = 1$.

У більшості підручників гранична потреба у споживанні позначається як MPC, гранична потреба у заощадженні — MPS. Тоді:

$$MPC + MPS = 1.$$

Поведінку населення щодо споживання і заощадження їхнього доходу досліджували такі вчені, як: Д. М. Кейнс, Н. Фішер, Ф. Модільяні та М. Фрідмен.

Д. М. Кейнс вважав споживання лінійною функцією доходу, найпростіша з них виглядала як:

$$C = C' + MPC Y.$$

Тут C' — величина споживання, яка не залежить від доходу, Y — величина доходу. Однак пряма залежність споживання від доходу на практиці супроводжувалась в основному лише в короткостроковий періоді. У довгостроковий період висновки Кейнса щодо залежності споживання від доходу не отримували підтвердження.

Н. Фішер аналізував проблеми з точки зору відношення інтересів сьогоdnішнього дня і до майбутніх інтересів. Чим більше споживання сьогодні, тим меншим воно буде завтра. Він розробив модель так

званого міжчасового вибору, тобто вибору між споживанням і заощадженням.

Час життя споживача поділено на два періоди: перший — його молодість, другий — старість. При цьому враховується, що частина доходу, одержана в молодості, заощаджується і потім споживається в старості. При цьому суттєву роль відіграє ставка процента, яка стимулює населення до заощадження. Тому споживання визначається не лише рівнем поточного доходу, а й тим, скільки споживач очікує одержати доходів протягом усього свого життя.

Ф. Модільяні звернув увагу на те, що рівень доходу варіює протягом життя людини і що заощадження дають змогу споживачам перерозподіляти дохід з періоду, коли він високий, на період, коли він низький. Таке тлумачення поведінки споживачів заклало основу гіпотези життєвого циклу. Згідно з нею, сукупне споживання залежить не лише від доходу, а й від багатства. Тоді функція споживання для економіки має вигляд:

$$C = \alpha W + \beta W,$$

де α — гранична схильність до споживання за нагромадженим багатством W ;

β - гранична схильність до споживання за доходом W .

М. Фрідмен у 1957 р. для пояснення поведінки споживачів висунув гіпотезу постійного доходу. Згідно з цією гіпотезою, загальний дохід складається з постійного доходу та тимчасового доходу. Постійний дохід — та частина доходу, яка згідно з очікуванням людей, зберігається і в майбутньому (наприклад, дохід, пов'язаний з освітою).

Тимчасовий дохід — це випадковий дохід, якого в майбутньому може й не бути (дохід, пов'язаний з виграшем у лотерею). Фрідмен висунув ідею, що споживання в основному має залежати від постійного доходу. (Детальніше про ці особливості різних концепцій споживання і заощадження див.: *Грегори Мзнкю Н.* Макроекономіка.- М.: Изд-во МГУ, 1994.- Гл. 15.-С. 573-614).

17.6. Державне регулювання розподілу доходів

Необхідність державного регулювання розподілу доходів випливає з ролі держави в ринковій економіці. Вона, виправляючи недоліки ринку, або хоча б зменшуючи їх негативні наслідки, сприяє раціональнішому розподілу ресурсів у суспільстві з метою "переливу" їх у галузі, які виробляють суспільні блага, а також сприяє зменшенню згубної для суспільства суттєвої диференціації доходів серед членів суспільства.

Раціональний розподіл ресурсів досягається державою за допомогою відповідних витрат із бюджету, зокрема виділення коштів на соціальну сферу, збереження навколишнього середовища, підтримка регіонального розвитку та розвитку пріоритетних галузей економіки, в тому числі будівництва, транспорту, сільського господарства, зв'язку, телекомунікацій, та державні інвестиційні проекти тощо.

Зменшення диференціації доходів досягається завдяки оподаткуванню доходів багатих і соціальних допомог найбіднішим, соціального захисту та соціального забезпечення. При цьому держава встановлює в законодавчому плані такі соціальні нормативи, як мінімальна заробітна плата, мінімальна пенсія, мінімальна допомога по безробіттю тощо.

17.7. Прожитковий мінімум і соціальний захист населення

Величина доходів і обсяг споживання — основний чинник визначення рівня добробуту і рівня бідності населення. Під рівнем життя розуміють сукупність умов життя, праці та побуту людей, досягнутий уданому суспільстві, ступінь задоволення різноманітних потреб - фізичних, соціальних, інтелектуальних. Для оцінки реального стану життєспроможності людей у кожній розвинутій країні визначається так звана межа бідності. Бідною вважається сім'я, доходи якої не дають змогу її членам задовольнити фундаментальні економічні потреби. Критерієм визначення межі бідності служить також структура споживання сім'ї.

Як вказувалось вище, рівень життя — показник, який характеризує середні умови життя людей. Водночас існують як малозабезпечені, так і високозабезпечені верстви населення. Для визначення структури населення згідно з його майновим статусом (доходом) розраховується прожитковий мінімум, або бюджет прожиткового мінімуму.

Прожитковий мінімум відображає мінімально допустиму межу

споживача. Він включає набір матеріальних благ та послуг, які дають змогу задовольняти лише наймінімальні потреби сім'ї (людини). Грошова оцінка цього мінімального набору засобів існування є величиною прожиткового мінімуму, яка встановлюється в законодавчому порядку. Так, в Україні на 2000 р. було затверджено прожитковий мінімум на одну особу в розрахунку на місяць в розмірі 270,1 грн, а також окремо для тих, хто відноситься до основних соціальних і демографічних груп населення: дітей віком до 6 років - 240,71 грн, дітей віком від 6 до 18 років - 297,29 грн, працездатних осіб — 287,63 грн, осіб, що втратили працездатність - 216,56 грн (Урядовий кур'єр, 1 листопада 2000 р.). На 2001 р. прожитковий мінімум було встановлено в розмірі 311грн.

Прожитковий мінімум встановлюється для загальної оцінки рівня життя, а також для визначення певних соціальних нормативів, таких як межа малозабезпеченості, мінімальна заробітна плата тощо. Про зв'язок мінімальної плати із межею малозабезпеченості можна судити за таблицею даних по Україні.

Строки	Межа	Мінім, зароб. плата
31.01.1998	73,7	45
31.06.1998	—	55
31.01.1999	90,7	74
31.10.1999	118,3	118

Таким чином, мінімальна заробітна плата наближається до межі малозабезпеченості, хоча вона залишається поки що майже у два рази нижчою від прожиткового мінімуму. Наприклад, на 2003 р. мінімальна заробітна плата встановлена на рівні 175 грн, а прожитковий мінімум — 342 грн.

Прожитковий мінімум, межа малозабезпеченості, мінімальна заробітна плата, мінімальна пенсія тощо це соціальні нормативи, які беруться до уваги при здійсненні заходів щодо політики соціального захисту населення.

Тема 18

Економічне зростання і його чинники. Економічні цикли

- 18.1. Економічне зростання та його типи.
- 18.2. Нагромадження, заощадження та інвестиції в економічному зростанні.
- 18.3. Матеріальні та нематеріальні чинники економічного зростання. Моделі економічного зростання. Економічні цикли та їх теорії.
- 18.4. Особливості економічної кризи в Україні.
- 18.5. Продуктивність праці та її роль в економічному зростанні.

18.1. Економічне зростання та його типи

Розвиток виробництва здійснюється у формі розширеного відтворення, або економічного зростання. Економічне зростання має зв'язок з економічним розвитком, але відрізняється від нього. Розвиток можна визначити як перехід від одного стану економіки до іншого; тоді як економічне зростання — це збільшення обсягів виробництва.

Розвиток економіки створює передумови для збільшення обсягів виробництва. Економічне зростання становить зміст економічного розвитку.

Розрізняють два типи економічного зростання: екстенсивний та інтенсивний. Екстенсивний — коли зростання обсягів виробництва відбувається за рахунок залучення до виробництва дедалі нових і нових ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових) при незмінній продуктивній силі праці. Характерною і найбільш специфічною рисою екстенсивного типу є те, що в його умовах залежність результатів виробництва від затрат виробництва оцінюється як одиниця, тобто для додаткового виробництва одиниці певного результату потрібно збільшити витрати всіх ресурсів виробництва також на одиницю.

Інтенсивний - коли нарощування обсягів виробництва здійснюється за рахунок раціональнішого використання всіх видів ресурсів, що пов'язано із зростанням продуктивної сили праці. В інтенсивній економіці для виробництва додаткової одиниці певного результату потрібно збільшити затрати ресурсів менш як на одиницю.

Екстенсивний тип зростання здійснюється за рахунок зростання кількості виробників; збільшення капіталовкладень; зростання обсягів сировини, що споживається.

Інтенсивний тип зростання здійснюється за рахунок підвищення кваліфікації робітників, вдосконалення організації праці і виробництва, підвищення якості продукції, що в цілому зумовлює зростання продуктивності праці.

Виділяють ще й третій тип економічного зростання (розвитку), який окремі автори називають детенсивним. Детенсивний — це такий економічний розвиток, за якого для виробництва одиниці додаткової продукції необхідно збільшення обсягів ресурсів більш як на одиницю.

У реальній дійсності в економіці відсутній чисто екстенсивний, чи чисто інтенсивний тип економічного зростання. Вони поєднуються, однак може переважати або інтенсивна складова, або екстенсивна. Тому доцільно говорити про переважно інтенсивний тип економічного зростання чи переважно екстенсивний тип. Про взаємозв'язок обох типів свідчить такий приклад: для забезпечення інтенсивного типу економічного зростання необхідно впроваджувати досягнення сучасної НТР. Однак на початковому етапі це зводиться до заміни старої техніки на нову. При цьому нову техніку не можна вводити без екстенсивного шляху: тобто без нарощування її обсягу.

18. 2. Нагромадження, заощадження та інвестиції в економічному зростанні

Це питання в основному розкриває джерела економічного зростання. Про нагромадження йшлося в попередній темі. Тут зупинимось на окремих моментах.

Нагромадження - це використання частини додаткового продукту для розширення виробництва, тобто для економічного зростання. Таким чином, економічне зростання здійснюється за рахунок нагромадження, або капіталізації частини національного доходу.

Саме нагромадження виявляється у зростанні таких чинників, як капітал і робоча сила, а це і є екстенсивні чинники економічного зростання.

Нагромадження, тобто додаткові засоби виробництва і додаткові засоби для додаткової робочої сили, можуть з'явитись, в основному, за рахунок заощадження — тієї частини доходу, яка не споживається. (Відомо, що дохід дорівнює сумі споживання і заощадження). Чим більшу частину доходів спрямовано на заощадження, тим більше ресурсів для нагромадження, а отже, для економічного зростання.

Заощадження є джерелом інвестицій (капіталовкладень). Інвестиції — вкладення коштів в основний капітал з метою економічного зростання. Розрізняють валові і чисті інвестиції:

$$VI=CI+A$$

Чисті інвестиції (CI) — це капіталовкладення в створення нової техніки, обладнання, споруд тощо. Амортизація (A) — це капіталовкладення у відновлення (відшкодування) основного капіталу.

В умовах забезпечення переважно інтенсивного типу економічного зростання на перший план висувається проблема підвищення ефективності капіталовкладень.

Останнє зводиться до таких шляхів:

— зміни в технологічній структурі капіталовкладень, що означає збільшення питомої ваги затрат на обладнання, машини і механізми (тобто в активну частину основного капіталу);

— вдосконалення відтворювальної структури капіталовкладень, що означає збільшення питомої ваги капітальних вкладень на технічне переозброєння й реконструкцію діючих підприємств при зменшенні питомої ваги нових будівництв;

— скорочення строків будівництва об'єктів, числа об'єктів будівництва, зменшення незавершеного будівництва.

Вирішальним засобом підвищення ефективності капітальних вкладень виступає НТП (НТР).

Таким чином, економічне зростання залежить від інвестицій, а можливість інвестицій, у свою чергу, залежить від величини доходів населення (національного доходу) і розподілу цих доходів на споживання і заощадження. Економічна теорія і практика свідчать про те, що економічне зростання забезпечується зростанням споживання: чим більша частина доходів використовується на споживання, тим більший поштовх дається для розвитку виробництва, а отже, і для економічного зростання. Цей ефект залежить від приросту обсягів

виробництва, від частини споживання в загальній сумі доходів і називається ефектом мультиплікатора (примножувача).

Якщо, наприклад, гранична потреба у споживанні MPC = 0,75, то це означає, що мультиплікатор витрат буде дорівнювати 4:

$$M = 1 : 1 - MPC = 1 : 1 - 0,75 = 1 : 0,25 = 4.$$

Тобто, якщо капіталовкладення в економіку зростуть на 10 млрд грн, то вони зумовлять зростання обсягів виробництва на 40 млрд грн.

Залежність між приростом обсягів виробництва і зміною капіталовкладень визначається формулою:

$$\Delta Y = 1 : 1 - MPC \cdot \Delta K = M \cdot \Delta K$$

$$\Delta Y = M \cdot \Delta K,$$

де ΔY - приріст обсягів виробництва; ΔK — приріст капіталовкладень; MPC — гранична схильність до споживання; M — мультиплікатор.

Мультиплікаційний ефект можна бачити на прикладі безперервного процесу купівлі - продажу за рахунок певної початкової суми грошей, що з'явилась на ринку. Якщо початкова сума грошей, тобто доходу, що з'явилась на ринку, $Y = 100$ грн, а MPC = 0,8, то цей процес дасть результат, що дорівнює сумі:

$$80 + 64 + 51,2 + \dots = 80 (1 + 0,8 + 0,8^2 + 0,8^3 + \dots) = 80 \cdot 1 : 1 - 0,8 = 80 \cdot 5 = 400.$$

Тут $1 + 0,8 + 0,8^2 + \dots$ = сумі нескінченно спадної геометричної прогресії.

Прискорення економічного зростання здійснюється також і за рахунок додаткових інвестицій, джерелом яких є заощадження населення, зроблені в попередні роки, тобто до поточного використання частини доходів на інвестиції додається заощадження попередніх років, завдяки чому значно прискорюються темпи економічного зростання. Цей ефект прискореного зростання отримав назву ефекту акселерації. Отже, ефект мультиплікації досягається за рахунок інвестицій, утворених при розподілі доходу поточного року, а ефект акселерації — за рахунок

інвестицій, джерелом яких є частина національного доходу, заощаджена і невикористана в попередні роки й додана до інвестицій поточного року.

Якщо мультиплікатор встановлює залежність між приростом обсягів доходу і приростом інвестицій: $\Delta Y = M \cdot \Delta I$, то акселератор показує залежність приросту інвестицій від приросту доходу: $\Delta I = \alpha \cdot \Delta Y$. Тобто ефект полягає в тому, що масштаби інвестування у даному році залежать від збільшення національного доходу у попередньому році: $\Delta I = \alpha (Y_{n-1} - Y_{n-2})$

Отже, можна вважати, що акселератор є величиною, оберненою до мультиплікатора:

$$\alpha = 1 : M;$$

Акселератор — це модель, згідно з якою обсяг капіталовкладень залежить від зміни обсягу виробництва, тоді як мультиплікатор — це модель, згідно з якою обсяг виробництва залежить від зміни обсягу витрат (інвестицій).

18.3. Матеріальні та нематеріальні чинники економічного зростання. Моделі економічного зростання

Чинник—це те, завдяки чому здійснюється економічне зростання. Виділяють матеріальні та нематеріальні чинники економічного зростання. До матеріальних відносять капітал — K, природні ресурси — N та ресурс праця — L. До нематеріальних — рівень технології і організації суспільного виробництва, освітній рівень та стан здоров'я населення, науково-технічний прогрес тощо. Окрім того виділяють такі чинники, як рівень сукупного попиту на товари і послуги, суспільний розподіл і обмін продукту.

Є й інший розподіл чинників економічного зростання. Кількість і якість виробничих чинників (трудових, капітальних і природних ресурсів) та рівень технології і організації суспільного виробництва називають чинниками пропозиції (з боку виробництва). Рівень сукупного попиту на товари і послуги та суспільний розподіл і обсяги продукту називають чинниками попиту.

Чинники пропозиції роблять зростання можливим, а чинники попиту — реальним.

Найбільші можливості економічне зростання одержує при певній взаємодії усіх означених чинників, воно має місце тоді, коли цьому сприяють і чинники попиту і чинники пропозиції.

Поряд з чинниками економічного зростання є чимало чинників і

причин, які гальмують економічний розвиток, спричиняючи його застій або спад. До таких чинників належать:

- неефективне застосування і комбінування чинників виробництва (трудових, капітальних, природних);
- розлад фінансово-кредитної системи і інфляція;
- циклічність економічного розвитку і неповна зайнятість;
- недосконалість законодавчої бази з економічних питань;
- надмірне виробниче споживання (зокрема, військові витрати);
- нестабільність політичної системи і соціальні конфлікти.

Ці чинники можуть зумовлювати довгострокову депресію економіки або її падіння. Стан економіки, коли падіння виробництва супроводжується посиленням інфляції, називають стагфляцією. За умов стагфляції існують економічний спад чи депресія, зростання цін, зубожіння населення.

Механізм чинників економічного зростання досліджується у моделях економічного зростання. До моделей зростання належать виробничі функції, які відображають взаємозв'язок обсягів національного продукту і чинників зростання та їх функціональні залежності.

Зокрема функціональна залежність обсягу ВВП (Y) від капіталу (K), праці (L) і природних ресурсів (N) має такий вигляд:

$$Y=f(K,L,N)$$

У теорії виробничих функцій, як правило, припускається, що основними чинниками економічного зростання є праця і капітал. При цьому ВВП розглядається як функція спільної дії цих чинників. Обсяг капіталу обчислюється через вартість капітальних благ (основних виробничих фондів), а обсяг праці — через суму загального фонду заробітної плати.

Серед багатьох виробничих функцій першою була виробнича функція Кобба - Дугласа, розроблена у 1928 р. за даними розвитку промисловості США за 1899 — 1922 рр. її вигляд:

$$Y = A \times K^\alpha \times L^\beta \quad \alpha + \beta = 1$$

Або:

$$Y = A \times K^\alpha \times L^{1+\alpha}$$

Де Y =ВВП;

K — обсяг капіталу (середньорічна вартість основних виробничих фондів);

L — обсяг праці (річний фонд заробітної плати);

A — коефіцієнт масштабності, що визначає вплив інших чинників зростання (автономний фонд зростання);

α — коефіцієнт еластичності обсягу виробництва за капіталом;

$\beta = 1 - \alpha$ — коефіцієнт еластичності обсягу виробництва за працею (тобто α і β відображають зміну Y щодо змін K і L).

Було обчислено, що $A = 1,01$ (це значення відповідало середньорічним темпам зростання ВВП), $\alpha = 1 : 4$, $\beta = 3 : 4$ (ці значення коефіцієнтів відображають частки капіталу і праці у національному доході). Якщо, наприклад, $\beta = 3:4$, це означає, що збільшення праці на 4 одиниці зумовить збільшення продукту на 3 одиниці.

Виробнича функція Кобба Дугласа має такі властивості:

1) при однаковому (у процентах) зростанні обох чинників (капіталу та праці) реальний продукт зростає на той самий процент. Ця властивість дістала назву постійної віддачі за рахунок масштабу. Якщо капітал і праця зростають на 5 %, то й обсяг виробництва зростає на 5 %. Якщо $A = 1$, то

$$1,05 = 1 \cdot (1,05^{0,25} \cdot 1,05^{0,75});$$

2) при зростанні A на певну величину за умови незмінності величини капіталу та праці реальний продукт зростатиме на ту саму величину.

Якщо темп A дорівнює 4 %, то й темп Y становитиме 4 %:

$$1,04 = 1,04 (1^{0,25} \cdot 1^{0,75})$$

3) темп економічного зростання можна записати у вигляді формули:

$$ty = a + \alpha k + (1 - \alpha) \cdot l,$$

де, a - збільшення коефіцієнта A , %;

k — збільшення (зростання) капіталу K , %;

l — зростання праці L , %.

Якщо прологарифмувати:

$$\lg Y = \lg A + \alpha \cdot \lg K + (1 - \alpha) \cdot \lg L$$

Звідси:

$$\begin{aligned}lgY &= ty; \\lgA &= a; \\lgK &= k; \\lgL &= l\end{aligned}$$

Тоді:

$$ty = a + a \cdot k + (1 - a) \cdot l$$

Якщо $a = 0,25$; A - зростає на 2%, K - збільшиться на 8%, L —зростає на 4 %.

Тоді:

$$ty = 2 + 0,25 \cdot 8 + 0,78 \cdot 4 = 2 + 2 + 3 = 7\%.$$

Отже, при таких змінах чинників виробництва обсяг доходу зростає на 7 %.

На основі даної функції вчені розробили ряд моделей економічного зростання. Серед них: моделі Хікса, Харрода, Домара, Харрода - Домара, Р.Солоу. (Детально моделі економічного зростання вивчатимуться в курсі "Макроекономіка". Див.: *Радіонова І.* Макроекономіка та економічна політика.— К.: Таксон, 1996).

Тут лише звернемо увагу на те, що вони встановлюють залежність між обсягами доходу та обсягами споживання, заощадження, інвестицій (капіталовкладень). Зокрема модель Харрода - Домара висвітлює залежність економічного зростання від частин заощадження у продукті (середньої схильності до заощаджень) та внеску капіталу у збільшення продукту; модель Р. Солоу враховує вплив на економічне зростання запасу капіталу, зростання населення та технологічний прогрес.

18. 4. Економічні цикли та їх теорії

Як відомо, відтворення - це безперервний динамічний процес виробництва із загальною тенденцією до економічного зростання. Однак останнє відбувається нерівномірно - зростання замінюється спадом і стагнацією, щоб потім знову відбулось ще більше зростання. Такі коливання економічного зростання набули циклічного характеру.

Економічну циклічність можна розглядати як один із способів саморегулювання ринкового господарства. Циклічність як економічне явище проявилось порівняно недавно - на початку ХІХ ст. Перше зниження обсягів ви-

робництва спостерігалось у 1825 р., після чого воно повторювалось приблизно через 10—12 років. Періоди від одного спаду до іншого називали економічним циклом. До сьогоднішнього дня спостерігалось більше 20 подібних циклів із середньою тривалістю 8 років. Проте такий цикл виявився не єдиним. Економісти-теоретики виділяли кілька циклів різної тривалості:

- столітні цикли (тривалістю понад 100 років);
- довгі, або великі цикли, — 50 — 60 років;
- періодичні, або середні цикли, — 7 — 12 років;
- короткі, або малі цикли, — 2 — 3 роки.

Крім того, виявлено циклічні коливання в окремих галузях ринкової економіки (у сільському господарстві, будівництві триває 18-25 років), специфічні коливання окремих економічних елементів (виробничих запасів тощо).

Отже, циклічність - це форма розвитку національної економіки і світового господарства як єдиного цілого, це постійне порушення і відновлення економічної рівноваги, рух від одного макроекономічного стану до іншого із загальною тенденцією до економічного зростання. Властивістю економічного розвитку є рух не по колу, а по зростаючій спіралі, тобто це форма прогресуючого розвитку, об'єктивний спосіб економічного саморегулювання.

Найбільший вплив на макроекономічний розвиток мають періодичний (промисловий) цикл та довгий цикл.

Майже для всіх промислових циклів характерним є проходження виробництва через чотири фази: кризу, депресію, поживлення та піднесення.

Визначальною фазою економічного (промислового) циклу є криза. Кризою завершується один цикл і починається новий. Основні риси економічної кризи:

1. Перевиробництво товарів порівняно з платоспроможним попитом на них. Однак перевиробництво є не абсолютним, а відносним, тобто надлишок товарів існує не для потреб суспільства, а щодо його платоспроможного попиту.
2. Різке падіння цін внаслідок перевищення пропозиції товарів над попитом на них.
3. Різке скорочення обсягів виробництва.
4. Масові банкрутства підприємств.

5. Значне зростання безробіття і зниження заробітної плати.

6. Потрясіння кредитної системи. Промислова криза породжує грошово-кредитну кризу, що виявляється в різкому вилученні вкладів і банкрутстві банків, падінні курсу акцій та облігацій, підвищенні ставки процента і т. д.

Основними рисами депресії (економіка "тупцює" на місці) є:

1. Поступове зменшення товарного надлишку внаслідок відновлення й реалізації товарів.
2. Припинення різкого падіння цін.
3. Припинення спаду виробництва.
4. Падіння процента.

У процесі поживлення і піднесення обсяг виробництва зростає. Під час поживлення відновлюється тільки той обсяг виробництва, який був досягнутий перед кризою, а під час піднесення обсяг виробництва перевищує докризовий рівень. Найважливішою з цих двох фаз є фаза піднесення, особливими рисами якої є:

- швидке зростання виробництва;
- значне підвищення товарних цін;
- скорочення обсягів безробіття;
- підвищення заробітної плати;
- розширення розмірів кредиту, що надається банками.

Механізмом виходу з кризи є заміна старих машин, обладнання й технології на нові, продуктивніші. Оновлення основного капіталу розглядається як матеріальна основа періодичності середніх циклів. Це в промисловості трапляється кожних 7- 12 років.

За сучасних умов здійснюється деформація економічного циклу під впливом сучасної НТР, антициклічного регулювання та макроекономічного планування (програмування) з боку держави, інтернаціоналізації структури відтворення, збільшення питомої ваги II підрозділу та сфери послуг, впровадження ресурсозберігаючих технологій та ін.

Тому чотирифазовий цикл видозмінюється, часто депресія та поживлення відсутні, а падіння виробництва

одразу ж замінюється на зростання.

Схематично економічний цикл можна представити у вигляді:



Мал. 18. 1. Фази економічного циклу

Є багато теорій, за якими пояснюють причини циклічного розвитку (понад 200). Серед них: поява плям на сонці (У. Девонс), зміни ритму руху планети Венери (Г. Мур), нерівномірність технічного процесу (А. Афталіан), недостатнє споживання населення (С. Сисмонді), диспропорційний розвиток окремих галузей економіки (М. Туган-Барановський), використання у виробництві важливих нововведень (Й. Шумпетер), песимістичні або оптимістичні настрої населення (А. Пігу, Д. Кейнс).

П. Самуельсон виділяє серед різноманітних теорій економічних криз дві великі групи: ентернальні (зовнішні) теорії і інтернальні (внутрішні). Ентернальні — пояснювали чинниками, що лежать за межами системи: поява темних плям на сонці, війни й революції.

Послідовники інтернальних теорій вважали, що причини криються всередині економічної системи: недостатнє споживання населення, диспропорційність між галузями економіки, розширення або звуження банківського кредиту тощо.

К. Маркс циклічність економічного розвитку пояснював суперечностями ринкової економіки, серед яких виділяв основну суперечність - між суспільним характером виробництва та приватним привласненням його результатів, а також між працею і капіталом, між планомірною організацією виробництва на окремих підприємствах і відсутністю її в суспільстві; між виробництвом і

споживанням; між виробництвом і обігом.

.Д.Кейнс вважав, що ринковій економіці непритаманне саморегулювання, тому вона потребує зовнішнього впливу. Кейнс, а також його послідовники Харріс та Хансен причиною криз вважали недостатність попиту на товари. А це пояснювали психологією людей, які за своєю природою є дуже ощадливими й тому не використовують усі свої доходи на споживання, а частину їх витрачають на заощадження.

Кейнс та його послідовники бачили можливість запобігання економічним кризам у державному регулюванні економіки.

Монетаристська школа (М. Фрідмен) джерелом економічної нестабільності вважала коливання грошової маси.

18. 5. Особливості економічної кризи в Україні

Економіка України, здійснюючи трансформацію на шляху до ринку, пережила глибоку економічну кризу, особливо у 1989 — 1999 рр. За цей час валовий внутрішній продукт скоротився майже на 60%, обсяги промислової продукції — на 48,9 %, сільського господарства — на 51,5 %. Найбільш відчутних втрат українська економіка зазнала у 1990 - 1994 рр. За цей час ВВП знизився на 46,5 %, промислове виробництво - 40,4 %, сільськогосподарське — на 32,5 %. Лише у 1994 р. падіння ВВП становило 22,9 %, а промислового виробництва — 27,8 %.

Динаміку спаду виробництва (економічної кризи) в Україні наведено у таблиці:

Таблиця

Зміни реальних ВВП в Україні

Рік	Реальний ВВП (млрд рублів на зраз. 1990)
1992	137,4
1993	100,46
1994	60,30
1995	55,94
1996	52,56
1997	52,34
1998	50,64
1999	50,44

Економіка України розпочала виходити з економічної кризи у 1997 — 1998 рр. (настала фаза депресії), однак світова фінансова криза, особливо російська, призупинила стабілізаційні процеси.

Стабілізація відновлена з другої половини 1999 р. (темпи падіння ВВП суттєво і постійно знижувались, а з 2000 р. розпочато неухильне зростання ВВП. Обсяг ВВП у 2000 р. зріс на 6 %, а за перші два місяці 2001 р. — на 7,6% (у лютому — на 6,2 %).

З квітня 1999р. і протягом усього 2000 року стабільно нарощувався випуск промислової продукції. У 2000 р. його обсяг зріс па 12,9 %. Це дало змогу перевищити рівень промислового виробництва 1995 р.

Такі кількісні характеристики економічного циклу в українській економіці за останні 12 років.

Перехід від спаду до економічного зростання значною мірою пояснюється такими чинниками, як активізація інвестиційної діяльності, позитивні зрушення у бюджетній сфері (перехід до збалансованого бюджету), істотне зростання експортного потенціалу, утвердження ефективного ринкового середовища, зростання рівня монетаризації економіки (зниження рівня бартеризації), стабільність валютного курсу гривні та ін.

Відмічають також позитивний вплив на вихід з економічної кризи таких заходів економічної політики держави, як перехід до грошової приватизації, стимулювання малого підприємництва, зниження податкового навантаження, в т.ч. на фонд оплати праці, утворення мережі спеціальних економічних зон і а територій, скорочення немонетарних розрахунків та платежів.

У літературі багато пишеться про причини економічної кризи н Україні. Виділяють, зокрема за К. Марксом, порушення найважливіших макроекономічних пропорцій внаслідок існування суперечностей, властивих суспільному виробництву, заснованому на приватній власності на засоби виробництва. Звертається увага, зокрема, на відхід від планової до ринкової економіки, внаслідок роздержавлення й приватизації власності. Називають більш конкретні причини:

- ліквідація централізованої системи економікою за умов, коли за своїм змістом вона ще залишалася державною;
- розрив економічних зв'язків з країнами СНД в той час, коли Україна не мала власного замкнутого економічного циклу. У радянський період економіка України на 60 - 80 % була пов'язана з економікою колишньої Ради Економічної Взаємодопомоги (РЕВ);

—валютна криза, що призвела до порушення рівноваги між платоспроможним попитом і товарною масою внаслідок надмірної емісії грошей.

Крім того, однією з причин зтяжної економічної кризи в Україні була повільність, порівняно з іншими країнами, здійснення переходу до ринкової економіки. В Україні Європейський банк реконструкцій та розвитку навів такі якісні показники переходу до ринку, як:

- приватизація підприємств;
- управління і структурна перебудова;
- вивільнення цін;
- торгівля і валютна система;
- політика в галузі конкуренції;
 - реформа банківської системи;
- ринок цінних паперів і небанківські фінансові посередники.

Оцінив на задовільно лише торгівлю і валютну систему, а решту – оцінкою 2 (незадовільно). (Дані за 1998р., максимальний бал - 4).

У багатьох країнах СНД темпи економічного зростання значно вищі, ніж в Україні. У Російській федерації зростання ВВП у 2000 р. становило 8 %, у Казахстані 10,5 %, в Азербайджані — 11,4 %. Процеси економічного зростання в Україні не супроводжуються відчутними якісними перетвореннями, позитивними структурними змінами, подоланням нагромаджених за останні роки відтворювальних деформацій у соціальній сфері. У багатьох напрямках зафіксовано поглиблення останніх.

Незважаючи на завершення першого етапу приватизації, частка приватних підприємств у промисловості (без малих підприємств) становила у 1998 р. всього 0,2 %, а з урахуванням малих підприємств - приблизно 0,8 %. В сфері послуг ця частка становила лише 0,6 %.

З метою прискорення реформ, успішного подальшого економічного розвитку, необхідні передусім такі заходи:

- ліквідація державних дотацій, субсидій, податкових пільг для окремих секторів та нерентабельних підприємств. Запровадження повної майнової відповідальності та

процедури банкрутства збиткових підприємств;

- зменшення податкового тягаря, покладеного державою на підприємства і який обмежує їхні можливості до інвестування і розширення виробництва;

- зміцнення приватної власності, прискорення приватизації великих підприємств, які користуються державними пільгами і не мають ефективних інвесторів і ефективного управління;

- здійснення реформи державного управління в напрямку позбавлення права прямого втручання в діяльність підприємств тощо.

Стратегією економічного та соціального розвитку на 2000-2004 рр. були завдання утримати зростання ВВП у 2001 р. на рівні не менше 4% та створити надійні передумови для досягнення їм у 2002-2004 рр. середньорічних темпів зростання ВВП на рівні 6-7%. Наслідки 2001 р. та початку 2002 р. свідчать, що українська економіка утримує в собі потенціал зростання на рівні до 10% щорічного зростання ВВП.

Цьому сприятимуть такі заходи держави, як забезпечення стабільного законодавчого поля; розробка механізмів створення маси ринкових відносин (конкурентного середовища, банкрутств); розвиток малого бізнесу, зміцнення банківської системи; стимулювання ринку капіталів, посилення інвестиційної її спрямованості приватизаційного процесу; виправлення деформацій у відносинах власності; активізація економічної політики і зовнішньоекономічної діяльності.

18. 6. Продуктивність праці та її роль в економічному зростанні

Одним із найважливіших чинників економічного зростання інтенсивного типу є зростання продуктивності праці. Остання свідчить про ефективність використання ресурсу праці і обчислюється відношенням результату (виробленого продукту ВВП) до витрат праці (у розрахунку на одного зайнятого, відпрацьований людино-день чи людино-годину). Практика розвитку економіки розвинутих країн показує, що саме зростання продуктивності праці є запорукою успішного економічного зростання в масштабі суспільства, а також економічною передумовою зростання заробітної плати, доходів населення в суспільстві». Збільшення продуктивності праці забезпечується завдяки таким чинникам, як впровадження досягнень науково-технічного прогресу, удосконалення організації виробництва на основі поглиблення спеціалізації, кооперування та інтеграції виробничих процесів, а також зростання загальноосвітнього і професійного рівня працівників.

В Україні останнім часом "забули" про цей базовий показник економічної динаміки, тоді як він широко використовується у міжнародній статистиці. За даними Держкомстату, у 1997 р. продуктивність праці у промисловості України зросла на 7,1 %, у 1998 р. - на 3,8, у 1999 р.— на 9,6 і у першому півріччі 2000 р. - майже на 16 %. Останнє і лягло в основу зростання обсягів промислового виробництва в останні два роки.

Тема 19

Зайнятість населення, відтворення робочої сили та відповідне державне регулювання

- *Зайнятість населення: суть і форми.*
- *Неповна зайнятість та безробіття. Види і форми безробіття.*
- *Теорії зайнятості населення та безробіття.*
- *Державне регулювання зайнятості населення та його методи.*
- *Зайнятість та відтворення робочої сили. Чинники розширеного відтворення робочої сили.*
- *Роль держави у відтворенні робочої сили.*
- *Проблеми зайнятості населення та відтворення робочої сили в сучасній Україні.*

19. 1. Зайнятість населення: суть і форми

Процес відтворення національного виробництва передбачає відтворення не лише сукупного продукту, а й робочої сили. Це означає, що людина, яку зайнято в процесі виробництва (матеріального і нематеріального), повинна постійно відновлювати свою працездатність шляхом споживання необхідних засобів існування (матеріальних, духовних, соціальних). В умовах ринкової

економіки, щоб отримати ці засоби існування, слід їх купити, для чого потрібно мати певні кошти. Основним джерелом отримання цих коштів для переважної частини працездатного населення є продаж робочої сили, внаслідок чого робітники (носії робочої сили) включаються у виробничий процес і отримують статус «зайнятих». Отже, відтворення робочої сили перш за все передбачає забезпечення працездатного населення, а точніше, трудових ресурсів країни, роботою, їх зайнятість.

Трудові ресурси — це частина населення країни, яка має необхідний фізичний розвиток, володіє певними знаннями, практичним досвідом для роботи й перебуває в певних вікових межах. В Україні — це жінки віком від 16 до 54 років, чоловіки — від 16 до 59 років. В інших країнах світу віковий ценз трудових ресурсів може бути більшим або меншим залежно від чинного законодавства.

Зайнятість — це сукупність економічних, правових, соціальних, національних та інших відносин, пов'язаних із забезпеченням працездатного населення робочими місцями та його участю в суспільно корисній діяльності, яка приносить заробіток або доход.

Ці відносини охоплюють різних суб'єктів:

- покупців робочої сили — роботодавців;
- осіб, що займаються індивідуальною (сімейною) трудовою діяльністю й одержують доходи від власності (дрібні власники, які самі працюють);
- осіб, що продають свою здатність до праці (особи найманої праці).

Зайнятість населення реалізується через конкретні форми залучення працівників до економічної системи. Сюди відносять:

- найману працю за трудовою угодою в державному секторі, на підприємствах колективної або приватної власності;
- особисту працю на об'єктах, де робітник має свою частку акцій, пайовий внесок, тобто є співвласником;
- особисту працю власника засобів виробництва, коли він є власником і працівником;
- роботу на спільному підприємстві.

Оптимальним варіантом функціонування національного виробництва й важливим чинником захисту населення в трудовій

сфері є повна зайнятість трудових ресурсів. Під повною зайнятістю розуміють не 100-відсоткову зайнятість всіх, хто може працювати, а так звану лише ефективну зайнятість, яка враховує інтереси особи, виробництва і суспільства в цілому. Про це йтиметься далі.

19. 2. Неповна зайнятість та безробіття. Види і форми безробіття

Окрім повної зайнятості та раціональної зайнятості, які передбачають відповідно:

- суспільно корисний характер трудової діяльності;
- оптимальну структуру національної економіки;
- професійно-кваліфікаційну структуру трудових ресурсів (структура попиту та пропозиції у різних секторах інтегрованого ринку праці) виділяють також неповну зайнятість.

Неповна зайнятість означає незайнятість частини ресурсу, як праця у суспільному виробництві. Неповна зайнятість пов'язана з категорією безробіття.

Безробіття — це вимушена незайнятість робочої сили, що виникає внаслідок постійного порушення рівноваги між попитом і пропозицією на ринку праці. Законодавство кожної країни встановлює, хто є безробітним. Згідно із Законом України "Про зайнятість населення", безробітний — це працездатна особа в працездатному віці, яка тимчасово не має джерела доходу (роботи), шукає роботу і готова приступити до неї, якщо з'явиться така можливість. Рівень безробіття визначається відношенням наявного числа безробітних до кількості робочої сили. До робочої сили включають усіх працездатних, у тому числі і безробітних, які активно шукають роботу (окрім дітей до 16 років, пенсіонерів, студентів денної форми навчання, інвалідів, ув'язнених, домогосподарок, недієздатних). До робочої сили включають і тих, хто працює неповний робочий день (тиждень, місяць, рік), тобто їх безробітними не вважають. Це явище називають прихованим безробіттям.

Виділяють такі сучасні форми безробіття:

- добровільне (фрикційне);
- структурне;
- циклічне;

—технологічне;

—сезонне;

—приховане та ін.

Добровільне (фрикційне) безробіття пов'язане з професіональними, віковими, регіональними міграціями працівників. Це особи найманої праці, які, покинувши попереднє місце роботи, шукають собі інше. Сюди ж відносяться також і представники працездатного населення, які з різних причин тимчасово не працюють (зміни місця проживання, закінчення сезонної праці тощо).

До добровільного (фрикційного) також відносять так зване інституціональне безробіття: небажання працювати в повну міру або зовсім не працювати завдяки відносно великим виплатам із соціального бюджету, зокрема високої допомоги по безробіттю.

Усі інші види безробіття називають вимушеними. Тобто такими, коли людина в працездатному віці не працює з незалежних від неї причин, вона може і хоче працювати, має достатню кваліфікацію, шукає роботу, але не може знайти її, бо немає вільних робочих місць. До них відносять плінне, приховане, застійне, сезонне, технологічне та конверсійне безробіття.

(Див.: *Башиянин Г. І., Лазур І. Ю., Медведєв В. С.* Політична економія: Підручник для студентів вузів.— К.: Ельта, Ніка-центр, 2002.- С. 465-499).

Структурне безробіття є однією з форм вимушеного безробіття внаслідок змін у технології, техніці і структурі виробництва, структурі споживчого попиту, що зумовлюють невідповідність структури робочих місць професіональній структурі робочої сили.

Цей вид безробіття пов'язаний із необхідністю здобуття нової професії тими особами, в яких вона застаріла через НТП. Структурне безробіття, як і фрикційне, є неминучим.¹

Циклічне безробіття виникає через спад виробництва у період циклічних криз і відповідне зменшення сукупного попиту на товари і послуги.

Одним із видів циклічного є технологічне безробіття, яке виникає через упровадження у виробництво нових технологій із меншим використанням людської праці.

Фрикційне і структурне безробіття як неминучі форми становлять природне безробіття.

Рівень природного безробіття нині оцінюють у 6 % від кількості

працевдатних, тоді як 30 - 35 років тому він становив 3%, що свідчить про зростаючу мобільність робочої сили (підвищення добровільного безробіття) і прискорення темпів НТП (збільшення структурного безробіття).

Таким чином, на стан економіки та зайнятість негативно впливає, насамперед, циклічне безробіття. Згідно із законом Оукена, якщо перевищення фактичного рівня безробіття над природним становить 1 %, тоді виникає недовиробництво ВВП на 2,5 - 2,7 %. Закон Оукена водночас свідчить і про зворотний ефект. Він полягає у такому: якщо щорічний приріст національного продукту буде не меншим ніж 2,7 %, безробіття залишиться на природному рівні.

Серед соціально-економічних наслідків безробіття виділяють:

- Знецінення, недовикористання трудового потенціалу праці.
- Погіршення якості життя безробітних і членів їхніх сімей.
- Посилення тиску на рівень заробітної плати зайнятих працівників з боку конкуруючих сил на ринку праці.
- Збільшення затрат суспільства і окремих осіб на відновлення або зміну професіонального статусу і рівня продуктивності праці.
- Зростання кількості людей, схильних до дій, що суперечать прийнятим суспільним нормам і цінностям.

19. 3. Теорії зайнятості населення та безробіття

У політичній економії є ряд поглядів на проблеми зайнятості та безробіття. Зокрема, класики (А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Мілль, А. Маршалл, А. Пігу) вважали, що ринкова система спроможна забезпечити повне використання ресурсів в економіці (у тому числі ресурсу праця). Повна зайнятість є нормою ринкової економіки, а вимушене безробіття в ринковій економіці неможливе.

Однак реальна дійсність свідчить, що безробіття набуває дедалі більших розмірів і врешті-решт стала хронічним

супутником у ринковій економіці (зокрема, капіталістичної системи). У зв'язку з цим більшість економістів почали критикувати як теоретичні постулати, так і основоположні принципи класичної теорії зайнятості.

За кейнсіанським поглядом, альтернативним класичному, вважається, що ринкова економіка не володіє механізмом автоматичного забезпечення повної зайнятості, що повна зайнятість — це швидше випадковість, а не закономірність. Тобто безробіття для капіталізму вільної конкуренції є закономірним явищем.

В історії економічної думки є погляд англійського економіста XIX ст. Т. Мальтуса, який у творі "Досвід про народонаселення!" доводив, що людство на планеті розмножуються в геометричній прогресії, а виробництво засобів існування зростає в арифметичній прогресії. Тому з часом певна частина людей залишається без засобів існування, тобто є зайвими людьми.

У першому виданні праці Мальтуса було записано наступне: людина, яка прийшла в уже зайнятий світ і яку батьки неспроможні прогодувати, і працею якої, суспільство не може скористатися, не має права вимагати будь-якого прохарчування, тобто вона є зайвою на землі.

Свій внесок у теорію зайнятості і безробіття зробив К. Маркс. Він ввів так званий загальний закон нагромадження капіталу, суть якого зводилась до того, що безробіття (звільнення працівників) відбувається через впровадження досягнень НТП, заміну праці людини на працю машин. Відносна потреба в ресурсі "праця" зменшується, тому відбувається виштовхування дедалі більшої кількості зайнятих робітників із процесу виробництва, через що зростає так звана резервна армія праці, безробіття. Зростання безробіття в суспільстві веде до зубожіння з боку найманих працівників і зростання багатства з боку роботодавців. Історія довела помилковість цих уявлень.

Найбільший внесок у розробку теорії зайнятості зробили економісти-неокласики кінця XIX ст. Л. Мізес і А. Маршалл та їхні послідовники, які спирались на відповідні висновки представника класичної політичної економії початку цього ж століття Ж. Б. Сея. Вони дійшли висновку, що причиною неповної зайнятості є порушення рівноваги попиту і пропозиції на ринку праці. На їхню думку, рівновага порушується внаслідок надмірного зростання ціни праці - ставок заробітної плати. Якщо ціна праці перевищує ціну рівноваги, то на ринку праці з'являється надлишок ресурсу праця,

тобто безробіття.

Згідно з кейнсіанською концепцією основний чинник зайнятості - сукупний попит на товари і послуги. Не кожне зниження заробітної плати автоматично розширює зайнятість, воно дає позитивний ефект лише тоді, коли в змозі підвищити сукупний попит. Чинниками сукупного попиту, як відомо, Кейнс вважав споживчі витрати населення та інвестиції. Важливими важелями зростання споживчих витрат є зростання заробітної плати, витрат держави та розширення експорту. За рахунок їх може бути забезпечена повна зайнятість.

19. 4. Державне регулювання зайнятості населення та його методи

Кейнсіанці та некейнсіанці доводять неспроможність ринкової економіки самостійно встановити повну зайнятість без державного втручання в ринок праці. Держава проводить активну політику на ринку праці, стимулюючи попит на працю, створюючи додаткові робочі місця. При цьому значну роль відіграє державна служба зайнятості. В Україні вона виконує такі функції:

- аналіз, прогноз попиту та пропозиції на робочу силу й інформацію про стан на ринку праці;
- ведення обліку вільних робочих місць і громадян, що звертаються з питань працевлаштування;
- надання допомоги громадянам у підборі роботи, а роботодавцям - необхідних працівників;
- організація професійної підготовки та перепідготовки громадян;
- реєстрація безробітних і надання їм допомоги. Організаційною формою служби зайнятості є біржа праці. Вона вивчає попит і пропозицію на ринку праці, реєструє безробітних, проводить їх перекваліфікацію, надає інформацію про вільні робочі місця на підприємствах та в організаціях, допомагає у працевлаштуванні, проводить профорієнтацію молоді, здійснює виплату по безробіттю. Перші біржі праці виникли більш як 180 років тому. Хоча біржі праці — державні установи, але контроль над їх діяльністю здійснюють і профспілки. Поряд з державними, існують і недержавні агентства і бюро з найму, котрі

обслуговують різні категорії людей і спеціалізуються за фахом, професіями та регіонами. Посередницькі агентства з найму є при професійних, молодіжних та релігійних організаціях тощо.

Через біржі праці держава бере на себе посередницькі функції на ринку праці (зводить роботодавців —покупців робочої сили і тих, хто шукає роботу,— продавців робочої сили). Окрім того, вона здійснює соціальний захист безробітних та тих, хто шукає роботу.

Відрахування у фонд зайнятості, внески до якого пропорційно здійснюють як самі працівники, так і фірми, контролюється державою. Цей фонд може використовуватись по-різному. Наприклад, у Німеччині існують два види виплат по безробіттю: допомога у зв'язку з безробіттям тим, хто стоїть на обліку на біржі праці, і допомога по безробіттю тим, хто не працює взагалі. У Швеції кошти по безробіттю використовуються насамперед на перекваліфікацію, зміну фаху безробітних, а не на виплату їм допомоги.

У цілому ж держава займає чільне місце в регулюванні ринку робочої сили. Безпосередньо регулювання здійснюється профспілками, об'єднаннями підприємців і державою. Найважливішим інструментом регулювання ринку робочої сили є тарифний договір (тарифна угода), що укладається між представниками найманих працівників — профспілками, з одного боку, і підприємцями або їх спілками, — з іншого.

Тарифні угоди регулюють, насамперед, характер заробітної плати (погодинна, відрядна, відрядно-преміальна) та її величину, тривалість робочого часу й відпусток, порядок найму та звільнення, форми компенсування ризику, заходи з безпеки праці, внутрішній розпорядок (штрафи, пропускна система тощо).

Зміст тарифних договорів (угод) передусім визначається тими законами й законодавчими актами, які схвалює держава. Держава, окрім розробки законів функціонування ринку праці, спрямовує свою діяльність на забезпечення повної зайнятості, тобто на зменшення безробіття. З цією метою вона:

- розвиває підприємництво на основі державної власності та регулює підприємництво на основі інших форм власності;
- розробляє і реалізує програми громадських робіт;
- здійснює закупівлю товарів і послугу приватному секторі;
- через пільгове оподаткування сприяє нагромадженню капіталу у приватному секторі, що веде до створення нових робочих місць

тощо.

Як зазначено вище, в кожній країні існує система державного пенсійного страхування, страхування у зв'язку з безробіттям, а також виплати через державну систему соціального забезпечення соціальної допомоги людям, що потрапили в тяжке становище через втрату роботи.

У цілому пріоритетними заходами держави в регулюванні зайнятості населення мають бути:

- забезпечення ефективної зайнятості;
- створення рівних умов для громадян у використанні їх прав на працю;
- соціальне партнерство через сумісність інтересів держави, профспілок і підприємств;
- міждержавне співробітництво з питань регулювання потоків робочої сили.

З метою вирішення цих завдань розробляються програми суспільних робіт, програми професійної підготовки молоді та програми допомоги безробітним. Держава також сприяє створенню гнучких форм зайнятості.

19. 5. Зайнятість та відтворення робочої сили. Чинники розширеного відтворення робочої сили

Як відмічалося у першому питанні теми, зайнятість безпосередньо пов'язана з проблемою відтворення робочої сили. Працююча людина, яка одержує дохід у вигляді заробітної плати та інших форм, має можливість забезпечити нормальне відтворення власної робочої сили.

Під відтворенням робочої сили розуміють: виробництво, розподіл, обмін та споживання робочої сили.

Виробництво зводиться до заміщення відпрацьованої робочої сили, підтримки працездатності людини на належному рівні, загальноосвітньої та професійної підготовки людей. Розподіл робочої сили означає її розподіл між галузями, підприємствами, цехами всередині підприємства, між регіонами і країнами. Останнє досягається завдяки міграції робочої сили: еміграції та імміграції. Обмін робочої сили в економічному розумінні означає обмін її на

товарні послуги, які отримує носій робочої сили внаслідок її продажу за певні кошти (заробітну плату). Одночасно обмін може виступати в формі обміну працівниками різних професій тощо. Застосування робочої сили зводиться до безпосереднього процесу праці.

Окрім того, відтворення робочої сили виступає в двох формах: просте відтворення робочої сили та розширене відтворення робочої сили. Виділяють також відтворення некваліфікованої та відтворення кваліфікованої робочої сили.

Зайнятість населення та безробіття безпосередньо впливають на відтворення робочої сили, а відтворення робочої сили має зворотний вплив на зайнятість та безробіття.

У першому випадку зайнятість сприяє, з одного боку, виробництву робочої сили та її застосуванню. Зайнятість забезпечує, як відмічалося вище, одержання доходу (заробітної плати) як джерела простого відтворення робочої сили. У процесі праці людина набуває професійної майстерності, тобто здійснюється відтворення кваліфікованої робочої сили.

З іншого боку, завдяки розв'язанню проблем відтворення робочої сили значною мірою забезпечуються необхідні зрушення і в зайнятості працездатного населення: більш кваліфіковані працівники мають більше можливостей знайти роботу й одержати більш високу оплату як джерело відновлення здатності до праці. Окрім того, відтворення кваліфікованої робочої сили, яке здійснюється в освітній галузі (школах, профтехучилищах, коледжах та вузах) забезпечує зайнятість певної частини працездатного населення — вчителів, викладачів, доцентів та професорів, а також обслуговуючого персоналу.

Чинниками розширеного відтворення робочої сили є:

- розширене відтворення сукупного суспільного продукту, неухильне зростання обсягів суспільного виробництва;
- науково-технічний прогрес та постійне оновлення технології, організації виробництва, відповідні зміни у змісті і характері праці;
- неухильне зростання потреб населення, насамперед найактивнішої працездатної його частини.

У зв'язку з цим існує закон зростання кваліфікації та професійної підготовки робочої сили. Тобто кваліфікація і професійна підготовка повинні йти в ногу з науково-технічним прогресом, сучасною його формою - розвитком науково-технічної революції.

НТР постійно вносить зміни в продуктивні сили суспільства,

засоби виробництва, уречевлену і живу працю. Вони дедалі більше і стають втіленням досягнень науково-технічного прогресу, роль якого неухильно зростає. Наука перетворюється на безпосередню суспільну продуктивну силу. Якщо робоча сила не буде відповідати тим вимогам, які висувають нові техніка і технологія, це ; неминуче призведе до того, що її носії не використовуватимуться і в процесі виробництва.

Таким чином, науково-технічна революція зумовила перехід до працезберігаючого типу виробництва, піднесла роль і значення живої висококваліфікованої праці. Це, в свою чергу, поставило питання про поліпшення умов життя і праці людей, розвиток освіти, підвищення кваліфікації працівників, охорони їхнього здоров'я, забезпечення їм вільного часу і відпочинку, піднесло значення розвитку соціальної сфери.

Відповідно до змін у техніці і технології виробництва удосконалюється система підготовки кадрів, розгортається їх підготовка за новими науково-технічними напрямками. Управління підготовкою кадрів з урахуванням перспектив розвитку виробництва дає змогу в найкоротші строки розв'язати надзвичайно складні проблеми науково-технічного, економічного і соціального прогресу, вдосконалення матеріально-речових чинників виробництва та піднесення якості особистого фактора.

В особистому факторі, який поєднує і фізичну, і розумову здатність до праці, з розвитком суспільного виробництва на основі нової техніки і технології у загальних витратах праці підвищується роль розумової її частини. Виникає дедалі більше професій, які все менше передбачають виконання фізичних дій ; і все більше - розумових. Це - наладчики електронного устаткування, оператори на автоматичних лініях, оператори ЕОМ на гідро-, тепло-, атомних електростанціях тощо.

Таким чином, відтворення робочої сили — це безперервне відновлення і підтримання фізичних сил та розумових здібностей людини, постійне відновлення і підвищення кваліфікації людей, забезпечення зростання їх загальноосвітнього і професійного рівня. Воно включає в

себе також залучення працівників у виробництво, розподіл і перерозподіл трудових ресурсів між галузями, підприємствами, регіонами, створення соціально-економічного механізму, що забезпечує задоволення потреб господарства в працівниках і одночасно повну та ефективну зайнятність.

У цілому, відтворення робочої сили ґрунтується на природному русі населення, зводиться до безперервного удосконалення підготовки робочої сили, забезпечення повної й ефективної зайнятості населення.

19. 6. Роль держави у відтворенні робочої сили

Відтворення робочої сили звичайно здійснюється під впливом ринкового механізму. Зокрема ціни, що вільно складаються на ринку під впливом попиту та пропозиції, значною мірою впливають на реальні доходи населення, від рівня яких значним чином залежать вирішення проблеми підтримки на належному рівні здатності людини до праці. Одночасно ринок завдяки функціонуванню так званого ринку освітніх послуг впливає і на відтворення кваліфікованої робочої сили. В Україні значна кількість ВНЗ недержавної форми власності (приватні ВНЗ) готують більше 10% бакалаврів, спеціалістів та магістрів з вищою освітою.

Одночасно суттєву роль у відтворенні робочої сили відіграє держава. Своєю демографічною політикою держава сприяє вирішенню проблем поліпшення житлових умов, виплачує допомоги на дітей, забезпечує населення дитячими дошкільними закладами, надає допомоги і відпустки у зв'язку з вагітністю і пологами, домагається зміцнення сім'ї, поліпшення морального клімату у виробничих колективах.

Держава активно формує прогресивні погляди населення щодо оптимального розміру сім'ї, праці з виховання дітей у сім'ї, розглядаючи її як суспільно необхідну працю, створює організаційно-економічні передумови для зміцнення здоров'я населення, охорони материнства.

Держава займає чільне місце у відтворенні кваліфікованої робочої сили. Маючи у своїй власності загальноосвітні школи та переважну більшість професійно-технічних, середніх спеціальних та вищих навчальних закладів, вона забезпечує підготовку кадрів робітників та спеціалістів відповідно до потреб народного господарства.

Завдяки державній службі зайнятості здійснюється також

перепідготовка тих, хто не може знайти роботу за своїм фахом.

Держава створює необхідну законодавчу базу, яка стосується відтворення робочої сили. В Україні це закони України "Про освіту", "Про вищу освіту", "Про професійно-технічну освіту" та інші.

19. 7. Проблеми зайнятості населення та відтворення робочої сили в сучасній Україні

Перехід від командно-адміністративної до соціально-орієнтованої ринкової економіки, який здійснюється в Україні, спричинив низку суттєвих проблем, пов'язаних із зайнятістю населення та відтворенням робочої сили.

Серед них - масове вивільнення працівників з підприємств, що припинили виробництво продукції, не затребуваної ринком, тобто закрились. При цьому це вивільнення не супроводжується адекватним зростанням офіційно зареєстрованого безробіття. Згідно з офіційними статистичними даними, в Україні реєструються в як безробітні менш як 4 % працездатного населення, одночасно до служб зайнятості в пошуках роботи звертається близько 1,5 млн чол., з яких працевлаштовується біля 10 %. Ці дані свідчать про приховане безробіття, обсяги якого за неофіційними даними сягають 40% і більше.

Одночасно повільно створюються нові робочі місця, що веде до зростання навантаження на одне робоче місце. В окремих регіонах воно сягало близько 100 чол.

Одночасно повільно розвивається мале і середнє підприємство, яке в розвинутих країнах забезпечує роботою значну частину населення.

У 2002 - 2004 рр. передбачається збільшення кількості зайнятого населення більш як на 1 млн чол., а також підвищення з 56,8 % у 2002 р. до 59 % у 2004 р. рівня зайнятості населення віком від 15 до 70 років. Прогнозується і зниження рівня безробіття, визначеного за методологією Міжнародної організації праці, з 10,6% у 2002 р. до 9,4 % у 2004 р., створення понад 1,2 млн нових робочих місць у всіх сферах економічної діяльності.

Дещо кращою є ситуація з підготовкою робочої сили. У країні

майже не скоротилась чисельність загальноосвітніх шкіл, а кількість вищих навчальних закладів навіть зросла за рахунок недержавних форм освіти.

Однак загострюється проблема працевлаштування випуск-і шкіл, значна частина їх після закінчення навчального закладу змушена звертатись до послуг служб зайнятості.

Загострюється проблема співвідношення безоплатної (державної) та платної (недержавної) форм підготовки спеціалістів. Незважаючи на гарантовану Конституцією України рівноправність всіх форм власності, і навіть певних переваг приватної власності, студенти і викладачі недержавних навчальних закладів були обмежені в певних правах порівняно із своїми колегами у державних навчальних закладах (пільги студентам на проїзд у громадському транспорті, пенсійне забезпечення науково-педагогічних працівників тощо).

Тема 20

Господарський механізм у системі регулювання суспільного виробництва

—*Суть господарського механізму та його елементи.*

—*Господарський механізм та система управління економікою.*

—*Особливості ринкового механізму господарювання.*

20.1. Загальна характеристика державного регулювання економіки.

—*Планування, програмування та прогнозування.*

—*Фінансова система і фінансова політика держави.*

—*Фіскальна політика держави.*

—*Грошово-кредитне регулювання.*

—*Удосконалення механізму господарювання в сучасній Україні.*

20. 1. Суть господарського механізму та його елементи

Категорія господарського механізму належить до поверхових економічних відносин, на відміну, наприклад, від категорії власності, яка відображає глибинні, суттєві сторони економічного життя. Як відмічалось вище, господарський механізм – це структурна складова економічної системи.

Під господарським механізмом розуміють сукупність організації цій них структур і конкретних форм господарювання, методів управління і правових норм, за допомогою яких суспільство застосовує економічні

закони з метою впливу на стан економіки та вирішення завдань, що стоять перед нею.

Категорія «господарський механізм» співзвучна з такими поняттями, як механізм господарювання, господарський організм, економічний механізм господарювання тощо. Господарський механізм являє собою конкретні форми виробничих відносин, виявляється за допомогою таких категорій, як ціна, прибуток, заробітна плата, план, норми й нормативи, фінанси, кредит, ставка процента тощо.

Одночасно господарський механізм тісно пов'язаний з продуктивними силами, організаційною структурою виробництва, суспільним поділом праці (спеціалізацією), концентрацією, централізацією та кооперуванням виробничих процесів.

Окрім того, господарський механізм містить у собі і надбудовні явища, зокрема, правові форми, які регулюють трудові, майнові й інші відносини, структуру органів управління, форми залучення працівників до управління виробництвом.

Таким чином, господарський механізм відображає певні сторони виробничих відносин, розвиток продуктивних сил та правові форми функціонування економіки.

Господарський механізм розглядають як механізм вияву дії об'єктивних економічних законів. У цьому механізмі можна виділити, як стихійне, так і свідоме начала.

Стихійне начало стосується дії законів як таких, без свідомого втручання людини. На наш погляд, стихійний елемент господарського механізму найповніше виявляється в ринковому механізмі господарювання, тоді як свідомий елемент господарського механізму в масштабі суспільства виявляється в державному регулюванні економіки.

У реальній дійсності в змішаній економіці одночасно діють як ринковий, так і державний механізми регулювання. При цьому слід мати на увазі, що одна й та сама економічна категорія може відображати як стихійний, так і свідомий елементи. Наприклад, ціна, будучи вільною ринковою категорією, виступає як інструмент стихійного

впливу на економіку, тобто інструмент її саморегулювання (ціна, як відомо, спонукає виробника збільшувати обсяг виробництва). Одночасно ціна може виступати й важелем свідомого впливу держави на економічні процеси: держава завдяки своїй політиці ціноутворення може сприяти вияву тих чи інших економічних процесів або стримувати його.

20. 2. Господарський механізм та система управління економікою

Господарський механізм часто зводиться до управління економікою. Під управлінням розуміють координацію зусиль багатьох працівників, сукупність форм і методів впливу на людей у їх господарській діяльності для досягнення єдиної мети. Управлінець виконує роль узгоджувача дій різних працівників. За словами К.Маркса, скрипаль сам управляє собою, оркестр потребує диригента. Управління передбачає: розподіл праці, тобто кожний повинен виконувати певну роботу на своєму місці; повноваження й відповідальність працівників; дисципліну; єдиноначальність і колегіальність у схваленні рішень; односпрямованість дій - усі виконують свою роботу заради єдиної мети; підпорядкованість інтересів окремої особи інтересам фірми; матеріальну зацікавленість (винагороду) і ієрархію - підпорядкування осіб зверху вниз; порядок; справедливість, стабільність робочого місця для персоналу; ініціативність працівників; взаємодопомогу (корпоративний дух). Ці принципи сформував Файоль.

В управлінні виділяють тих, хто управляє, - це суб'єкт управління, і тих, ким управляють, — це об'єкт управління. Виділяють також функції й методи управління. До функцій відносять планування, організацію, матеріально-технічне забезпечення, мотивацію, реалізацію й збут, організацію праці і професійну підготовку (на підприємстві).

Методи — це способи впливу на людей. Виділяють: адміністративні методи, економічні методи та методи морально-психологічного впливу.

Організацію управління можна представити як лінійну, функціональну та ін. Лінійна система управління передбачає підпорядкування одних іншим, функціональна система управління - коли працівники підрозділів виконують одні і ті самі функції - планування, економічну, фінансову, постачання, роботи з персоналом, оплати праці тощо. Керівники лінійних підрозділів відповідають за стан

справ у своєму підрозділі і наділені певними адміністративно-юридичними правами, керівники функціональних підрозділів такими правами не володіють, а обмежуються лише методичними рекомендаціями щодо виконання відповідної функції.

Найповніше управління в ринковій економіці виявляється у формі менеджменту.

20. 3. Особливості ринкового механізму господарювання

Ринковий механізм господарювання зводиться до "стихійного" впливу на економіку таких ринкових категорій, як попит, пропозиція та ціна.

Попит визначає: "Що і скільки виробляти?" Пропозиція йде слідом за попитом і змушена постачати на ринок саме те, на що є попит. Ціна як рівність обсягів попиту й пропозиції відіграє регулюючу роль на ринку товарів та послуг: вона орієнтує виробника на зміни в обсягах виробництва, орієнтує споживача на те, як себе вести на ринку. У цілому теорія ринкового механізму господарювання спирається на погляди класиків щодо здатності ринкового механізму автоматично забезпечувати повну зайнятість, відповідність між попитом і пропозицією, тобто рівновагу в економіці.

При цьому вважається, що пропозиція товарів породжує адекватний собі попит, тобто доходів у суспільстві достатньо, щоб викупити (реалізувати) весь обсяг виробленої продукції. Якщо ж частина доходів спрямовується не на споживання (купівлю виробленого продукту), а на заощадження, то останні завдяки підприємцям перетворюються за допомогою грошового ринку на інвестиції, тобто реалізацію попиту на так звані інвестиційні товари (або капітальні товари-верстати, машини, обладнання тощо). Якщо ж з'являться певні відхилення між обсягами заощаджень та інвестицій, то механізм гнучких цін та заробітної плати приведе їх у відповідність.

Таким чином, ринковий механізм господарювання зводиться до узгодженої взаємодії складових інтегрованого ринку — ринку ресурсів, ринку товарів, грошового ринку та ринку капіталів (заощаджень та інвестицій). Інструментами автоматичного регулювання ринкової економіки виступають гнучкі змінні: заробітна плата на ринку праці, товарні ціни -

на товарному ринку, та відсоткова ставка — на грошово-кредитному ринку (ринку заощаджень-інвестицій). Зокрема, якщо сукупний попит на і опарному ринку зменшиться, то зниження рівня цін на ньому не приведе до зниження обсягів виробництва: та сама кількість товарів продаватиметься за нижчими цінами.

У сучасних умовах вважається, що ринковий механізм господарювання неспроможний сам управляти економікою, йому "допомагає" державний механізм господарювання.

20. 4. Загальна характеристика державного регулювання економіки

Державне регулювання економіки зумовлено необхідністю її втручання в економічні відносини, про що йшлося в темі 15. У цьому питанні висвітлюється, в основному, поєднання механізмів ринкового та державного регулювання економіки. Якщо ринковий механізм — це спосіб саморегулювання економіки, то державний механізм — це спосіб регулювання економіки умовно "збоку", тобто суб'єкта, який, у принципі, є не стільки економічною, скільки політичною, юридичною, правовою категорією. Як підкреслювалось раніше, держава — це політична організація, яка одночасно виконує й економічні функції. Саму державу як суб'єкта ринкових відносин можна розглядати з двох боків:

- як власника ресурсів, підприємств і продукту державного сектору економіки;
- як регулюючу, керуючу систему, що забезпечує нормальне функціонування не лише державного сектору, а й економіки в цілому.

Державне регулювання (державний механізм) зводиться, в основному, до економічної політики держави. Під економічною політикою держави розуміють її діяльність як політичної організації в сфері економіки. Тобто держава не втрачає притаманної їй політичної організації, однак вона політичні функції спрямовує в економіку, тобто базис суспільства. Нагадаємо, що окрім економічної політики, держава проводить національну політику, релігійну політику, політику соціального захисту та інші.

Економічна політика передбачає цілі, засоби їх досягнення та механізми впливу засобів на цілі. Серед цілей економічної політики виділяють, насамперед, зростання обсягів виробництва, забезпечення необхідної структури народного господарства (необхідних народногосподарських пропозицій), досягнення повної зайнятості

працевдатного населення, вискоєфективного використання наявних у країні ресурсів, забезпечення достатнього рівня життя та добробуту населення, економічної безпеки країни тощо.

Засобами досягнення цілей виступають конкретні напрями економічної політики, такі як фінансова, монетарна, зовнішньоекономічна, соціальна. Крім того, виділяють структурну та інноваційну політику, амортизаційну політику, аграрну політику та інші.

В економічній політиці суттєву роль відіграють так звані мультиплікатори, тобто показники впливу конкретних заходів на досягнення певних цілей, насамперед на зростання обсягів сукупного виробництва. Зокрема, якщо мультиплікатор податків становить — 4, то це означає, що зниження податків у країні на 20 певних одиниць зумовить зростання обсягів виробництва на 80 одиниць.

20. 5. Планування, програмування та прогнозування

Чільне місце в господарському механізмі відводиться плануванню, програмуванню та прогнозуванню. У ринковій економіці ці процеси найповніше виявляються на рівні підприємства (фірми, корпорацій та ін.). Найпоширенішою формою планування на мікрорівні є бізнес-план. Однак у міру розширення економічних функцій держави планування охоплюються економічні процеси в масштабі суспільства, окремих регіонів і навіть світового господарства в цілому.

Категорії планування та прогнозування органічно пов'язані з більш ширшим поняттям - пропорційність. Пропорційність означає об'єктивно необхідну відповідність між окремими структурними елементами суспільного виробництва, зокрема ресурсами без якої (пропорційності) останнє існувати не може. Прикладом пропорційності можуть бути умови реалізації продукту при простому та розширеному відтворенні.

Пропорційність може складатись стихійно (як це звичайно, буває в природі та приватній економіці) і свідомо.

Свідомо підтримувану пропорційність називають планомірністю, а формами вияву планомірності виступають планування, програмування та прогнозування.

Планування зводиться до розробки планів. План — це мо-

дель майбутнього, тобто того, як будуть використані ресурси, що і скільки буде вироблено, кому і за якою ціною продано, які очікуються результати господарської діяльності в перспективі. У масштабі країни — які обсяги сукупного продукту очікується одержати всього, утому числі надушу населення, якими, можливо, будуть рівень зайнятості й безробіття, як змінюватимуться рівень цін, заробітна плата та ставка відсотка, динаміка доходів населення, заощадження, інвестиції тощо.

У цілому головною метою державного втручання в економічний розвиток є забезпечення безперервності процесу відтворення національного господарства як єдиного цілого, досягнення економічної ефективності на макрорівні. Реалізація цієї мети здійснюється через свідоме визначення суспільних потреб, можливостей і шляхів їх задоволення.

Найбільшого розвитку планування досягається, коли економіка ґрунтується на командно-адміністративних методах та принципах господарювання (наприклад, у колишньому СРСР). Однак і в сучасній змішаній економіці плани відіграють суттєву роль у механізмі господарювання. Наприклад, широкого розвитку планування та програмування в народному господарстві набули у Франції (на 5 років) та Японії (більше ніж на 5 років), латиноамериканських та інших країнах. Однак, на відміну від країн колишньої адміністративно-командної системи, в країнах з розвинутою ринковою економікою державне планування має не директивний, а індикативний (тобто рекомендаційний) характер, причому воно займається не встановленням розмірів випуску окремих видів продуктів та їх розподілом, а визначенням загальних правил господарювання, нормативних меж і умов діяльності підприємств.

Найпоширенішими формами державного регулювання є короткострокові антикризові та антициклічні заходи, спрямовані на пом'якшення наслідків економічних криз: політика прискореної амортизації, субсидії, державна допомога окремим фірмам і галузям, дисконтна політика, регулювання норми про цента, державна закупівля тощо та довгострокове економічне програмування. Розрізняють кон'юнктурне й структурне програмування. Кон'юнктурне характерне для країн з розвинутою ринковою економікою і спрямовано на досягнення чотирьох

макроекономічних показників: стабільності цін, сталих темпів економічного розвитку, повної зайнятості населення, збалансованості платіжного балансу.

Структурне програмування — вища форма економічного регулювання, воно зводиться до розроблення різного роду програм. Частково структурне програмування застосовується в Англії, Італії, ФРН та інших країнах. Власне структурне програмування полягає у впливі на зміни співвідношення у різних галузях виробництва.

20. 6. Фінансова система і фінансова політика держави

Центральне місце в господарському механізмі держави належить державним фінансам. Фінанси - це відносини щодо утворення, розподілу й використання в процесі суспільного відтворення грошових фондів. Тобто це грошові фонди, які відображають матеріальні ресурси, необхідні для функціонування підприємств і здійснення державою своїх функцій. Фінансова система будь-якої країни складається із трьох тісно переплетених сфер: фінанси держави, фінанси підприємств (фірм) і фінанси домашніх господарств.

Фінанси домашніх господарств — це грошові кошти, що формуються з доходів таких господарств.

За допомогою фінансів підприємств (фірм) створюється національний продукт, який є джерелом формування фінансових ресурсів населення й держави.

Проте у виконанні основних функцій фінансів: розподільчої, регулюючої й контрольної основна роль належить фінансам держави - сукупності грошових засобів, зосереджених у руках держави і призначених для забезпечення властивих їй функцій.

Державні фінанси зосереджуються у бюджеті держави й бюджетах місцевих органів влади.

Державний бюджет — це фінансовий план утворення і використання грошових фондів держави протягом року, тобто — це баланс доходів і витрат держави, його складає Міністерство фінансів і затверджує вищий законодавчий орган (в Україні — Верховна Рада). Державний та місцеві бюджети завжди мають дві частини: доходна частина показує джерела й величину доходів; витратна частина — бюджетні

витрати та їх обсяг.

Фінансове регулювання полягає у використанні доходів і витрат бюджету як засобу впливу на економіку.

Серед доходів бюджету важливу роль відіграють податки з фірм і домашніх господарств, а також митні збори, державна казна і процентні платежі держави (неподаткові надходження).

Податки поділяють на прямі і непрямі. Прямі — коли податком обкладається сам об'єкт оподаткування - доход, прибуток підприємств, податки на майно, земля, транспорт тощо.

Непрямі — такі, які включаються в ціну товару чи послуги. До них відносять акцизні податки, податок на додану вартість, експортне та імпорнтне мито тощо.

Витрати бюджету спрямовуються на утримання державного управління, законодавчої влади, виконавчої влади, Президента України, судової влади, правоохоронну діяльність, освіту, охорону здоров'я, соціальний захист та соціальне забезпечення населення, підтримку державних засобів масової інформації, розвиток фізичної культури й спорту, підтримку регіонального розвитку та розвитку пріоритетних галузей економіки, створення та поновлення державних засобів і резервів, і вслуговування державного боргу тощо.

Якщо витрати з бюджету перевищують доходи, то утворюється бюджетний дефіцит, який веде до зростання внутрішнього державного боргу. Дефіцит бюджету держава покриває за рахунок позики — випуску державних боргових зобов'язань (облігацій, скарбничих векселів). Інший шлях покриття бюджетного дефіциту — емісія незабезпечених кредитних грошей, що веде до стрімкого зльоту інфляції. Дефіцит державного бюджету виникає за рахунок надмірних витрат на військові цілі, апарат чиновників, державних закупівель (військової техніки й озброєнь) за завищеними цінами тощо.

У даний час економічна політика провідних країн спрямовується на досягнення бездефіцитного бюджету й зменшення державного внутрішнього боргу.

Україна також спромоглася мати у 2000 р. та розробити на ДИМ р. бездефіцитний бюджет. Зокрема доходи та витрати державного бюджету України на 2001 р. затверджені в однаковій сумі - 41 990788,5 тис.грн. Граничний розмір державного внутрішнього боргу України на 1 січня 2002 року встановлено в сумі 14 050 807,7 тис. грн

та в сумі 1 317 121,1 тис. дол. США. Граничний розмір державного зовнішнього боргу на 1 січня 2002 року - в сумі, еквівалентній 10 845 577,9 тис. дол. США.

20. 7. Фіскальна політика держави

Економічна політика держави з формування та використання державних фінансів називається фіскальною економічною політикою (від лат. "fiscus" - казна). Залежно від методів проведення фіскальна політика може бути дискреційною і недискреційною (автоматичною).

Дискреційна означає свідоме використання державного оподаткування і державних витрат для досягнення поставлених цілей. Вона вимагає постійного суб'єктивного впливу держави на економічні процеси.

У фіскальній дискреційній політиці особливу роль відіграють прямі податки. Держава, маніпулюючи податковими ставками й видами податків, одержує змогу стимулювати або обмежувати розвиток тих чи інших галузей, підприємств чи економічних сфер. Наприклад, звільняючи від оподаткування суми, що йдуть на технічний розвиток виробництва (інновації й модернізації), держава сприяє науково-технічному прогресові.

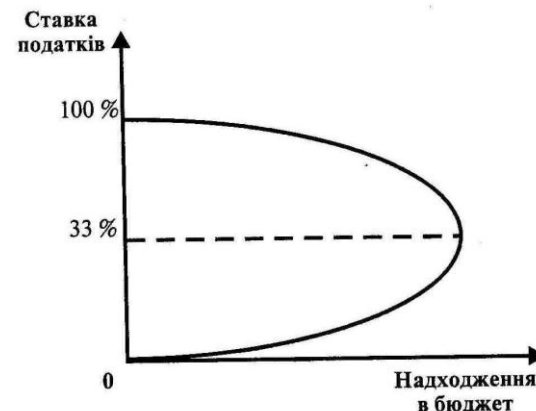
Не оподатковуються також інвестиційні, амортизаційні і страхові фонди.

Ставка прямого оподаткування є основним регулятором економіки. Найвищими темпами розвивається економіка при мінімальному оподаткуванні прибутку. Водночас слід врахувати: надто низька податкова ставка (менше 10 — 12 %) веде до утворення грошових заощаджень, що уникають інвестицій. Тому при встановленні податкових ставок зважають на дві обставини: 1) надмірний податковий тиск на підприємства спотворює структуру цін і веде до згорання виробництва; 2) помірні податкові ставки сприяють посиленню ділової активності, економічному зростанню, що зрештою обертається зростанням доходів домашніх господарств, фірм і нації в цілому.

Ставки оподаткування встановлюються, як правило, один раз на рік при затвердженні державного бюджету, однак вони можуть переглядатись у міру необхідності і

протягом року. Таке встановлення державних ставок оподаткування і є виявом дискреційної фіскальної політики.

Залежність ставок оподаткування від надходжень до державного бюджету відображає крива Лаффера (А. Лаффер — сучасний американський економіст-неокласик), яку зображено на мал. 20. 1:



Мал. 20. 1. Крива Лаффера

Малюнок показує, що максимальні надходження до бюджету будуть при податкових ставках у межах 35 % .

Надто високі і надто низькі ставки зменшують податкові надходження. Криву Лаффера враховують при дискреційній фіскальній політиці

Недискреційна фіскальна політика пов'язана з автоматичною дією економічних регуляторів, які "вмонтовуються" в економічну систему і не вимагають додаткових політичних заходів. Зокрема таким економічним стабілізатором є податкова ставка, яка автоматично діє відповідно до зміни обсягів доходу. Автоматичні (вмонтовані) стабілізатори — це такі механізми в економіці, дія яких впливає на стан економіки без додаткових суб'єктивних рішень.

Наприклад, якщо в законі про бюджет на поточний рік встановлена ставка податку на прибуток у 30 %, то величина податкових надходжень завдяки цьому податку буде залежати лише від обсягів прибутку: зменшення прибутків автоматично веде до зменшення

надходжень до бюджету, зростання прибутків — відповідно до зростання надходжень. Установлена з 1 січня 2004 р. ставка податку на доходи фізичних осіб в 13 % є також вмонтованим стабілізатором.

20. 8. Грошово-кредитне регулювання

Грошово-кредитне регулювання полягає у регулюванні державою кількості грошей в обігу і процентних ставок. Основна його мета — допомогти економіці в досягненні повної зайнятості населення й подолання інфляції. На відміну від фінансового, цей вид регулювання є антиінфляційним.

Грошові і кредитні методи регулювання діють у комплексі, адже, з одного боку, грошова система є системою кредитних грошей, а з іншого — грошова форма є пануючою формою сучасного кредиту. Їх варто застосовувати тоді, коли не порушуються умови рівноваги товарної й грошової маси, що фіксуються відомим нам рівнянням Фішера (див. 6.4):

$$MV=PQ,$$

де, M — пропозиція грошей;

V — швидкість їх обігу;

Q — пропозиція товарів (реальний обсяг ВВП);

P — рівень цін.

Регулювання грошової маси здійснюється центральним банком країни такими методами:

— операції на відкритому ринку цінних паперів;

— встановлення облікової ставки процента;

— зміна норми обов'язкових резервних вимог.

Операції на відкритому ринку ґрунтуються на тому, що центральний банк, купуючи чи продаючи державні цінні папери на відкритому ринку, збільшує або зменшує грошово-кредитні потоки (пропозицію грошей), які обслуговують рух товарів і послуг. Для збільшення пропозиції грошей центральний банк скуповує державні цінні папери (облігації і скарбничі векселі) у комерційних банків і населення, тим самим спрямовуючи в обіг додаткові гроші. І навпаки, щоб зменшити пропозицію грошей в обігу, тобто стримати ділову активність, центральний банк продає цінні папери, вилучаючи з обігу частину грошової маси.

Через установлення та зміну облікової процентної ставки центральний банк впливає на процентні ставки, що існують у фінансово-кредитній системі. Центральний банк є банком банків (банком кінцевої інстанції), тобто він є кредитором комерційних банків. Основна частина кредитів надається під заставу векселів. Ця операція кредитування отримала назву обліку векселів. Кредит при цьому надається за встановленою центральним банком обліковою процентною ставкою.

Коли облікова ставка підвищується, кредитування комерційних банків центральним зменшується, а кредит, наданий комерційними банками, стає дорожчим. Загальна пропозиція грошей в обігу зменшується (знижується інвестиційна активність підприємців). І навпаки, коли облікова ставка знижується, то дешевшають кредити комерційних банків, а, отже, підвищується інвестиційна активність підприємницького сектору — пропозиція грошей в обігу зростає.

Зміна обов'язкових резервів за допомогою зміни норми обов'язкового резервного покриття є суттєвим методом регулювання кредитної емісії (кількості безготівкових грошей). Комерційні банки частину своїх грошових ресурсів тримають у Центральному банку у вигляді обов'язкових резервів. Величина їх залежить від їх норми, тобто встановленої банком частини депонованих клієнтами грошових коштів у комерційних банках. Чим вища норма обов'язкових резервів, тим менше ресурсів має банк для надання кредитів, а отже, обсяг кредитних грошей в обігу скорочується. І навпаки, із зменшенням норми обов'язкових резервів комерційні банки мають можливість більше коштів надати в кредит, а отже, пропозиція кредитних грошей зростає. На практиці маніпулювання нормою обов'язкових резервів використовується рідко.

Грошово-кредитне регулювання здійснюється через монетарну економічну політику, напями якої залежать від вибору конкретних методів грошового й кредитного регулювання, виходячи із поставлених цілей. Виділяють два варіанти монетарної політики — політику "дешевих грошей" і політику "дорогих грошей".

Політика "дешевих грошей" зводиться до:

— купівлі державних облігацій у комерційних банків та населення;

— зниження облікової ставки;

— зниження норми обов'язкових резервів.

Політика "дорогих грошей", навпаки, означає:

- продаж державних облігації комерційним банкам та населенню;
- підвищення облікової ставки;
- підвищення норми обов'язкових резервів.

В Україні в даний час ставиться завдання підвищити ефективність бюджетно-податкової та грошової політики. Наголошується на необхідності зниження податкового тягаря на підприємців (Росія знизила межу прибуткового податку до 13 %, а в Україні вона становила — 40 %), вирівнювання умов оподаткування для всіх платників податків за рахунок сплачування пільг, створення ефективної та прозорої системи адміністрування податків (відносини між податковими органами й платниками податків) і приведення у відповідність із можливостями економіки витрат з бюджету: утвердження прозорої системи управління державним боргом тощо.

20. 9. Удосконалення механізму господарювання в сучасній Україні

В умовах трансформації економіки на шляху до соціально-орієнтованого розвинутого ринку Україна змушена обирати найефективніші форми й методи регулювання економіки. При цьому важливо враховувати декілька моментів:

В Україні існують залишки господарського механізму, притаманного командно-адміністративній моделі господарювання. Серед них не обов'язково всі відкидати. На наш погляд, усе позитивне, притаманне колишній радянській системі господарювання, слід не лише залишити, а й удосконалювати. Наприклад, не слід повністю відмовлятися від централізованого планування. Доцільно б було лише пристосувати його до нових умов, замінити, наприклад, обов'язковість (директивність) на індикативність (рекомендаційний характер). При цьому плановість слід було б посилювати в напрямку руху від центру до основної ланки економіки - підприємства. Бажано відродити елементи планування (програмування) нарівні регіонів, областей, районів, міст, сіл та інших суб'єктів місцевого самоврядування. Перші спроби такої роботи в масштабі країни вже є. Цілі та напрями соціально-

економічного розвитку України формулюються в щорічних Посланнях Президента України до Верховної Ради, а конкретні дії знаходять відображення в Програмах Кабінету Міністрів України. Зокрема: "Програма: Реформи заради добробуту на 2000 — 2004 роки", "Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002—2011 роки". Аналогічні документи доцільно готувати і на місцях.

В економіці з'явилися й прогресують елементи ринкового механізму саморегулювання. Свідченням цього є, наприклад, зниження дефіциту на ринках більшості товарів і послуг. Найбільшою заслугою в цьому є дія таких ринкових інструментів, як попит, пропозиція та ціна. Саме завдяки їм ринок достатньо мірою насичений не лише імпортними, а й вітчизняними товарами і не лише з кількісного боку, а й з якісного. Ринок поступово змінює облік українського міста. Зокрема на перших поверхах житлових будинків помешкання громадян замінюють на магазини, офіси підприємницьких структур тощо, що давно притаманно країнам із розвинутою ринковою економікою. Тобто, міста поступово набувають сучасного європейського вигляду.

Ці та інші позитивні зрушення підтверджують тезу про поступовий розвиток економіки на самодостатній ринковій основі, тобто посиленого впливу ринкового механізму господарювання. Однак повніша реалізація можливостей ринкового саморегулювання залежить від утвердження ефективного конкурентного середовища, розвитку малого бізнесу, зміцнення банківської системи та ринку капіталів, посилення інвестиційної спрямованості приватизаційного процесу, забезпечення надійного державного захисту приватної власності, інтересів ділових партнерів, інвесторів та кредиторів, створення міцних фінансово-промислових груп, подальшої активізації та удосконаленням зовнішньоекономічної діяльності.

Ринкове саморегулювання принесло в економіку поряд із позитивними наслідками й багато недоліків, небажаних для суспільства явищ. Серед них: економічна криза, інфляція та безробіття, зубожіння значної частини населення при надмірному збагаченні незначної його кількості.

Усунення або пом'якшення соціально-економічних наслідків зазначених вище та інших недоліків, притаманних власне ринковому механізму господарювання, лежить в основі необхідності

активного впливу на ринкову економіку державного регулюючого механізму. У зв'язку з цим на перший план висувається проблема узгоджувальної дії двох відносно самостійних механізмів господарювання — ринкового й державного. На наш погляд, цього можна досягти, насамперед, проведенням економічної політики держави, спрямованої на:

1. підтримку, захист та розвиток позитивних компонентів ринкового механізму саморегулювання, про що згадувалось вище;
2. вжиття ефективних заходів щодо зменшення наслідків та прояви негативних рис ринкового механізму, зокрема заходів антикризового, антиінфляційного характеру, таких, що стосуються забезпечення повної зайнятості населення, недопущення в розподілі доходів, зокрема, вирішенні проблем бідності;
3. удосконалення та подальше підвищення ефективності впливу на економіку власне державного механізму господарювання.

Тема 21

Закономірності та етапи розвитку капіталістичної економічної системи

- 21.1. *Економічна система капіталізму вільної конкуренції.*
- 21.2. *Економічна система монополістичного капіталізму.*
- 21.3. *Фінансово-монополістичний капітал. Фінансова олігархія.*
- 21.4. *Державно-монополістична стадія еволюції капіталістичної економічної системи.*

21.1 Економічна система капіталізму вільної конкуренції

Об'єктивними умовами для виникнення капіталізму вільної конкуренції є розвиток простого товарного виробництва, товару і грошей та розвиток капіталістичного товарного виробництва. Перетворення робочої сили на товар, поява таких категорій, як капітал і наймана праця, заробітна плата при цьому виступає як ціна або вартість товару

робоча сила.

Таким чином, капіталізму як економічній системі притаманні такі риси:

- 21.1. вироблені продукти є товаром;
- 21.2. метою виробництва є створення додаткової вартості (прибутку);
- 21.3. визначальним є відносини між найманою працею і капіталом, що виступають у формі купівлі-продажу товару робоча сила.

Економічною основою капіталістичної системи є приватна власність на основні засоби виробництва (ресурси): капіталіста, підприємця - на ресурс капітал; робітника, працівника - на ресурс праця. Найповніше капіталістична система виявляється в конкуренції. Тому власне капіталізм розуміють як капіталізм вільної конкуренції. Про суть конкуренції йшлося вище, зокрема в темі 8. Тут зупинимось лише на двох формах конкуренції: внутрігалузовій та міжгалузовій.

Внутрігалузова - це взаємодія капіталів у межах однієї галузі, міжгалузова - взаємодія капіталів різних галузей.

Внутрігалузова конкуренція приводить до завершення реального процесу формування суспільно необхідного робочого часу, суспільної або ринкової вартості. Тобто формується необхідний робочий час для виробництва товару. При цьому сума витрат постійного капіталу та змінного капіталу перетворюється на витрати виробництва ($C + V$), а додаткова вартість на перетворену форму - прибуток. Тоді вартість виробленого товару можна представити у вигляді суми витрат виробництва $K = C + V$ та прибутку $P = M$, отже:

$$W = K + P.$$

Вартість і витрати виробництва якісно відмінні між собою: те, чого коштує товар капіталісту, називають витратами капіталу, або собівартістю; те, чого товар дійсно коштує, називають витратами праці, або вартістю.

При цьому вартість включає перетворену форму додаткової продукції - прибуток як породження не змінного, а всього авансованого капіталу. Галузева конкуренція приводить до того, що не V породжує M , а $C + V$ породжує M . Звідси і з'являється прибуток - як додаткова вартість, породжена всім авансованим капіталом $M \rightarrow P$.

Тоді й норма додаткової вартості перетворюється на норму

прибутку:

$$M' = M:V \cdot 100\% \rightarrow P' = P:C + V \cdot 100\% = M:C + V \cdot 100\% = (M:V):(C:V+1) \cdot 100\% = M':(C:V+1) \cdot 100\%.$$

Величина норми прибутку визначається двома головними чинниками: нормою додаткової вартості і органічною будовою капіталу, тобто співвідношенням постійного та змінного капіталів.

Норма прибутку виступає рушійною силою капіталістичного виробництва; виробляється лише те, що приносить норму прибутку. Ресурси за допомогою конкуренції рухаються з галузей із низькою нормою прибутку в галузі з високою нормою прибутку. У зв'язку з цим з'являється міжгалузева конкуренція. Це — боротьба капіталістів-підприємців різних галузей за найвигідніше вкладання капіталу.

Галузі з високою органічною будовою забезпечують низьку норму прибутку, і для капіталістів немає стимулу вкладати додатковий капітал, тому виробництво такої продукції скорочується. Це може зумовити перевищення попиту над пропозицією, що призведе до зростання ціни продукції понад її вартість, норма прибутку зросте за рахунок зростання прибутку, з'являться стимули для вкладання додаткового капіталу в цю галузь.

У галузях із низькою органічною будовою норма прибутку спочатку значно висока, що спричинить прилив у галузь додаткових капіталів. Як тільки пропозиція перевищить попит, ціна впаде нижче за вартість, прибутки знизяться, норма прибутку впаде. З'явиться необхідність скоротити виробництво.

Міжгалузева конкуренція приводить до вирівнювання галузевих норм прибутку - створення єдиної, середньої норми прибутку, яка є відношенням сукупного прибутку в суспільстві до всього авансованого суспільного капіталу:

$$\bar{P}' = \sum P \div \sum (C + V) \cdot 100\%$$

Тоді вартість товару перетворюється на ціну виробництва:

$$W = (C + V) + M \rightarrow (C + V) + \bar{P}'.$$

Тобто, ціною виробництва виступає сума витрат виробництва і середнього прибутку на вкладений капітал.

Ціна виробництва збігається з вартістю в галузях із

середньою органічною будовою капіталу. В інших галузях ціна виробництва може відхилятися від вартості.

Таким чином закон вартості перетворюється на закон цін виробництва.

Середня норма прибутку має тенденцію до зниження, оскільки має тенденцію до зростання органічна будова капіталу: $C:V$. Однак виробники (капіталісти-підприємці) можуть вживати заходи з утримання норми прибутку на високому рівні:

- підвищувати норму додаткової вартості: $M:V$ (насамперед, підвищувати продуктивність праці, а також вдаватися до подовження робочого дня);

- економія витрат на постійному та змінному капіталі — зменшувати витрати на охорону праці, а також не виплачувати повною мірою заробітну плату.

Такі заходи ведуть до загострення відносин між роботодавцями-капіталістами та працівниками найманої праці. Унаслідок цього з'являються профспілки — об'єднання працівників найманої праці, які добиваються поліпшення умов продажу робочої сили і, насамперед, зростання заробітної плати.

У цілому ж системі вільного підприємництва властиві такі риси, як:

- приватна власність;
- система вільного (ринкового, під впливом лише попиту та пропозиції) ціноутворення;
- конкуренція.

Приватна власність дає змогу розпоряджатися ресурсами на свій розсуд, вільно, без втручання та обмежень зі сторони.

Вільне ціноутворення - автоматично (через ціни) вирішувати питання: "Що", "Як" і "Хто"?

Зростання ціни через перевищення попиту над пропозицією спонукає виробників виробляти більше даного товару якщо його не вистачає. Зниження ціни внаслідок скорочення попиту змушує виробників скоротити обсяг виробництва товару, якщо його спочатку виробляється багато.

Вільне ціноутворення примушує зменшувати витрати капіталу, щоб одержати вищу норму прибутку. Вільне ціноутворення встановлює той факт, що споживачем продукту в цій системі є особа, яка має його придбати, тобто має купівельну здатність - гроші.

Конкуренція між продавцями змушує їх знижувати витрати, а завдяки цьому їй знижувати ціни, без чого їм неможливо реалізувати свої товари і послуги, а отже, одержувати прибутки.

Конкуренція між споживачами може також при нести продавцям більше прибутку, бо вона, як правило, веде до зростання ціни (продаж на біржі, аукціоні тощо).

Спільне бажання отримати максимальний прибуток є основним економічним стимулом ринкової системи вільної конкуренції. Це бажання інколи називають економічним егоїзмом. Прибуток як наслідок вільної конкуренції:

- спонукає продавати не лише продукти, а й ресурси;

— впливає на розподіл робочої сили між підприємствами різних галузей;

— визначає спосіб використання капіталу;

- змушує підприємців ризикувати своїм капіталом, є стимулом підвищення якості продукції, зниження собівартості продукції.

Капіталізм вільної конкуренції має свої особливості в різних галузях народного господарства, а особливо в торгівлі, банківській справі та сільському господарстві, про що певною мірою йшлося в раніше розглянутих темах. Тут лише підкреслимо, що додаткова вартість набувала в цих галузях своїх, специфічних форм: торгового прибутку — в торгівлі, позичкового процента — в банківській сфері, земельної ренти — в сільському господарстві.

21. 2. Економічна система монополістичного капіталізму

Капіталізм вільної конкуренції (вільного підприємництва), на думку певних авторів, проіснував близько двох століть і найбільшого розвитку досяг наприкінці XIX - на початку XX ст. Саме на останній період припадає поява таких нових явищ, як розвиток акціонерних товариств, зростання концентрації капіталу і утворення картелів, трестів й інших монополістичних організацій тощо, а також значне і постійне безробіття та колоніальна експансія.

Ці нові явища описували такі відомі економісти, як В. Парето, А. Маршалл, Дж. Гобсон, Р. Гільфердінг, К. Каутський та інші. Свій вклад в осмислення їх вніс і В. Ленін, який у 1916 р. написав працю "Імперіалізм як вища стадія капіталізму", де звернув увагу на такі риси монополістичного капіталізму, який названо імперіалізмом у праці Гобсона (англ.) "Імперіалізм: дослідження" (1902):

1) концентрація виробництва і капіталу, утворення монополій, які відіграють вирішальну роль в економіці;

2) злиття банківського капіталу з промисловим і утворення фінансового капіталу, фінансової олігархії;

3) вивіз капіталу, на відміну від вивозу товару, набуває вирішального значення;

4) утворення міжнародних монополій (економічних союзів), які ділять світ;

5) закінчився територіальний розподіл землі крупними капіталістичними державами і розпочалась боротьба за його перерозподіл.

Такий капіталізм дістав назву монополістичного, тому що монополії стали відігравати вирішальну роль в економіці, диктувати свої умови ринку. У цих умовах з'являються такі категорії, як монополістичний прибуток та монополістична ціна виробництва.

Монополії поділяють на прості та складні (розвинуті). Прості — пули, корнери, конвенції; складні — трести, синдикати, картелі, концерни, конгломерати. Різниця між розвинутими монополіями — за ступенем втрати економічної самостійності підприємств, що увійшли до складу (утворили) монополії. Найбільше втрачають самостійність підприємства при утворенні ними трестів.

Серед проблем монополістичного капіталізму слід звернути увагу на проблеми конкуренції в умовах панування монополій та джерел монополістичного прибутку.

Монополія не знищує конкуренцію, а лише модифікує її. У монополістичному капіталізмі існують:

- конкуренція між монополіями;

- конкуренція всередині монополії;

- конкуренція між монополізованими і немонополізованими підприємствами.

Однак у цілому рівень вільної конкуренції знижується, з появою монополій відбувається так зване згасання конкуренції. Джерелами монопольного прибутку виступають:

- праця найманих працівників на власних підприємствах;
- частина додаткової вартості, створена в немонополістичному секторі;
- нееквівалентний обмін між сферою матеріального виробництва і науково-дослідною сферою.

Особливу роль у монополістичному капіталізмі належить міжнародним монополіям, міжнаціональним корпораціям (М Н К) та транснаціональним корпораціям (ТНК), які, фактично, займають панівне становище не лише в економіці окремих країн, а й в усьому світі.

Монополія вносить корективи в поняття "прибуток". Її метою виступає монопольно високий прибуток, який одержується завдяки встановленню нею монопольно високої ціни на свою продукцію і закупівлі сировини, матеріалів та комплектуючих за монопольно низькими цінами.

Джерелом монопольно високого прибутку є:

- нееквівалентний обмін монополій з підприємствами країн, що розвиваються;
- додаткова вартість, створена працівниками даної монополії;
- нееквівалентний обмін між монополією і немонополізованими підприємствами;
- наявність немонополізованого сектору — поряд із великими монополістичними об'єднаннями існує багато дрібнотоварних і середньотоварних підприємств (малий та середній бізнес).

Дрібнотоварне виробництво при імперіалізмі, хоча і продовжує закономірно витіснятись, залишає, а то й зміцнює свої позиції в тих галузях і видах діяльності, які ґрунтуються на значних витратах капіталу та максимальній наближеності до споживача, значних витратах праці. Воно ґрунтується на приватній власності й особистій праці

виробника і членів його сім'ї (дрібні магазини і лавки в торгівлі, перукарні, швейні і взуттєві майстерні, майстерні з ремонту побутової техніки, бензозаправні станції, сімейні ферми в сільському господарстві).

21.3. Фінансово-монополістичний капітал. Фінансова олігархія

Сучасний капіталізм називають пануванням фінансового капіталу. Фінансовий капітал — це банківський монополістичний капітал, який об'єднався з монополістичним промисловим (виробничим) капіталом.

Якщо для домонополістичної стадії капіталізму характерним було відокремлення від промислового капіталу його функціональних форм — торгового, позичкового капіталу, то на монополістичній стадії спостерігається зворотний процес — об'єднання різних форм капіталу в рамках єдиної системи фінансового капіталу. Зрощення банківського і промислового монополістичного капіталів можна трактувати у вузькому і широкому розумінні. У вузькому — це безпосереднє об'єднання банківських і промислових капіталів у рамках єдиної організації під єдиним капіталом. У широкому розумінні — зрощення являє собою тісне переплетіння капіталів банківських і промислових підприємств, встановлення між ними міцних кредитних відносин і інших зв'язків.

В умовах домонополістичного капіталізму зв'язки банків і промислових підприємств не відзначались значною стабільністю, оскільки вибір кредитора або позичальника визначався на основі вільної конкуренції. Рівень концентрації банківського (грошового) капіталу в окремих банках був відносно низьким. Позичковий капітал відігравав скромну роль агента промислового капіталу і був лише його відокремленою частиною.

Крупним підприємствам на монополістичній стадії стали необхідними значні суми грошей, які могли надати лише крупні кредитори, тобто крупні банки. Таким чином виникла концентрація банківського капіталу, на місце дрібних вузькоспеціалізованих банків прийшли банківські монополії.

Завдяки цьому змінилась роль банків. Із простих посередників, що обслуговували промисловий капітал, вони перетворились на всесильних господарів, на розрахунково-кредитні центри національних економік, які значною мірою впливають на спрямованість господарського розвитку промислових та інших корпорацій.

Сучасні банки дедалі частіше стають універсальними кредитними комплексами, які можуть вести справу як із підприємствами, так із індивідуальними вкладниками.

Основою відносин банківських установ з небанківськими є, звичайно, кредит. Однак кредитні відносини стали обслуговувати багатомільйонні витрати урядів, оплачувати рахунки десятків і сотень тисяч підприємств, сотень тисяч фізичних осіб.

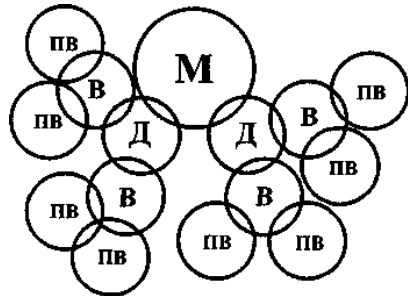
Банки фінансують закупівлю товарів і цим самим сприяють прискоренню обігу матеріальних цінностей. Широкого розвитку набув фінансовий лізинг, тобто фінансування банками оренди обладнання (особливо нової дорогої техніки).

Банки повернулись обличчям до дрібних позичальників, кредитування населення, малого бізнесу.

Окрім кредитних відносин, між промисловими і банківськими підприємствами існують відносини, що забезпечують фактично панування фінансового капіталу, а саме:

1) особиста унія — взаємне володіння банківським і промисловим капіталом. В управлінні промислових підприємств входять управлінці банків, одночасно - в управлінні банків входять управлінці промислових підприємств;

2) система участі - коли фірми намагаються володіти контрольним пакетом акцій. Завдяки системі участі товариство-мати із власним капіталом у 10 млн доларів може тримати під контролем капітал дочірніх підприємств загальною сумою в 100 млн доларів й більше. Багатоступінчаста система володіння крупними пакетами акцій дає змогу створити фінансову залежність цілих сфер економіки. Розвиток системи участі приводить до прямого зрощення банківських і промислових капіталів (див. мал. 21. 1).



Мал. 21. 1. Система участі.

Товариство-мати (М) тримає контрольні пакети акцій дочірніх підприємств (Д). Дочірні підприємства тримають контрольні пакети акцій внучатих підприємств (В). Внучаті підприємства тримають контрольні пакети акцій правнучатих (ПВ) і т.д.

Основною формою фінансового капіталу є фінансова група. Вона являє собою об'єднання банківських, промислових та інших монополій на основі системи участі, особистої унії, довгострокових фінансових відносин й інших зв'язків.

У рамках фінансової групи досягається певна самостійність економічної діяльності підприємств, перерозподіл акумульованого позичкового капіталу, відносна стабільність нагромадження капіталу.

Панування фінансового капіталу в економічному та політичному житті виявляється у *фінансовій олігархії*. Це— капіталістична еліта, до якої належить верхівка монополістичної буржуазії, а також вищі менеджери провідних корпорацій.

Для фінансової олігархії головним джерелом доходу є володіння цінними паперами корпорацій, і передусім, крупними пакетами акцій. Це забезпечує їм надзвичайну економічну владу, дає змогу через систему участі управляти гігантським капіталом та мати економічну владу. Фінансові магнати одержують можливість брати участь у виробленні політичних рішень на самому високому рівні.

У сучасних умовах фінансовий капітал зосереджується у вигляді фінансово-промислових груп.

21. 4. Державно-монополістична стадія еволюції капіталістичної економічної системи

Приватнокапіталістична форма виробничих відносин сама по собі за наявності монополій свідчить про свою обмеженість. Монополізація економіки є формою розширення, поглиблення, усупільнення виробництва, — тобто продуктивних сил, які (усупільнені) вимагають адекватної, тобто суспільної (а не приватної) форми економічних відносин. З'явилась і стала інтенсивно розвиватись нова форма капіталізму - державно-монополістичний капіталізм (ДМК).

Ознаки ДМК з'явилися ще за часів Першої світової війни, однак сильний поштовх щодо його розвитку дала економічна криза 1929-1933 рр. та Друга світова війна.

Стрімкий розвиток таких галузей, як електроенергетика, нафтодобувна та нафтохімічна, автомобільна, кораблебудування,

атомна та ракетно-космічна, електронна та радіотехнічна; поглиблення та зміцнення технологічних зв'язків усередині галузей і між ними в умовах монополістичного капіталізму висунули нові вимоги до форм і методів ведення капіталістичного господарства. Головний зміст їх зводився до забезпечення більшої узгодженості, планомірності, свідомої пропорційності в регулюванні суспільного виробництва і розподілу ресурсів. Створення дедалі крупніших капіталістичних об'єднань, утворення транснаціональних корпорацій певною мірою розв'язувати проблему. Однак без участі держави неможливо було забезпечити відносну пропорційність розвитку економіки в цілому і навіть окремих її сфер.

Навіть крупні монополістичні корпорації і фінансові міжнародні групи виявились нездатними охопити своїм капіталом весь ринок, окрім того приватні господарські об'єднання не змогли достатньою мірою розвивати соціальну і виробничу інфраструктуру, вирішувати проблеми, пов'язані з урбанізацією, охороною навколишнього середовища, наданням населенню сучасних освітніх та оздоровчих послуг, дослідженнями в галузі фундаментальних наук тощо. Тобто стало очевидним, що нормальне функціонування капіталу вимагало багатосторонньої і систематичної участі держави в економічних процесах.

ДМК являє собою механізм поєднання економічної сили монополії з політичною силою держави. В умовах ДМК держава бере на себе регулювання економіки в цілому, а не окремих її частин, тобто має макроекономічний характер. Однак вона втручається і у вирішення окремих, часткових завдань.

Зокрема держава певною мірою обмежує свободу вільного підприємництва, а саме:

- спонукає громадян використовувати свою приватну власність для загального спільного використання всім суспільством;
- вирішує, хто може торгувати електроенергією в певному регіоні;
- контролює, які ліси можна продавати;
- ліцензує низку видів діяльності (банки, перукарні, рес-

торани, таксі);

- компенсує фермерам втрати від вимушеного зменшення виробництва молока;
- забороняє вивезення певних промислових товарів до окремих іноземних країн;
- встановлює мінімальний рівень заробітної плати;
- визначає нормативи безпеки і контролює зведення споруд і житлових будинків.

Одночасно з обмеженням свободи економічної діяльності приватного сектору держава виконує також власні економічні функції, серед них:

- захист ринкової економіки;
- забезпечення виробництва товарів і послуг суспільного користування (суспільних благ);
- врахування і вирішення проблем, пов'язаних із побічними ефектами від приватного господарювання;
- допомога малозабезпеченим та іншим незабезпеченим верствам населення;
- стабілізація економіки.

У вирішенні цих завдань зацікавлені не лише населення (громадяни), а й самі монополії.

Виконання вказаних вище функцій держави здійснюється завдяки:

- розширенню, підвищенню питомої ваги державної власності, зокрема, державних та державно-приватних підприємств;
- державному регулюванню умов купівлі-продажу робочої сили, відносин між монополістичним капіталом і найманою працею;
- розвитку державного соціального страхування і забезпечення та іншим напрямом діяльності держави.

Основними формами ДМК виступають державні фінанси (державний бюджет), регулювання грошово-кредитної системи, програмування, регулювання зовнішньоекономічних зв'язків, регулювання діяльності природних монополій та ТНК та ін.

Однак слід мати на увазі, що в межах ДМК держава в основному використовувалась для посилення економічної влади монополій, стояла на захисті і виражала інтереси фінансової олігархії, тому що остання намагалась підпорядковувати своїй владі все суспільно-політичне життя, в тому числі і державу.

Свого часу представниками фінансової олігархії, яка фактично

суттєво впливала і на державу, були такі відомі люди, як Рокфеллер, Карнегі, Морган, Детертинг, Крейчер, Форд, Станнес, Шнейдерн, Аньєллі.

У США домінуюче становище займала тисяча людей, які належали до групи Мелона, чиказької групи, клівлендської і бостонської групи. В Англії правили декілька сотень людей, у Франції — видатні 200 родин.

Держава підкоряється тому, хто панує в економіці. В епоху, коли переважала вільна конкуренція, держава була державою для всіх капіталістів, що володіли більш менш рівною економічною силою. Вона тому і не втручалась достатньою мірою в ринкові відносини. В умовах, коли економічна влада зосереджується у руках небагатьох, держава є виразником саме їхніх інтересів. В усіх країнах в найвищих владних структурах перебували перші бізнесмени-олігархи, тобто особиста унія поширюється не лише на банки і підприємства, а й на фінансові групи і державу.

Однак не слід вважати, що держава — це лише рупор пануючої фінансової олігархії, а уряд — "комітет з управління справами буржуазії". Вона (держава) поступово перетворюється на виразника інтересів всіх членів суспільства, а не лише економічної еліти, і це є свідченням того, що приватнокапіталістична форма організації суспільного виробництва доповнюється державним механізмом його регулювання. Найповніше це виявляється в економічній системі сучасного капіталізму.

Тема 22

Економічна система сучасного капіталізму

22.1. Суть і ознаки змішаної економічної системи.

22.2. Межі ринку та межі державного втручання в економіку.

22.3. Державне регулювання економіки, його функції та методи.

22.4. Роль держави і профспілок у регулюванні відносин на ринку праці.

22.5. Монополії і олігополії в умовах регульованого капіталізму.

22.6. Революція в управлінні та відносинах власності. Соціальне партнерство.

22.7. Історичні перспективи економічної системи змішаного капіталізму

22.1. Суть і ознаки змішаної економічної системи

Головна відмінність командної від ринкової системи полягає у ролі держави в економіці країни та наявності приватної власності. Як відомо, в командній системі заводи, шахти та інші виробничі ресурси належать державі. Її плануючі органи визначають відповіді на запитання: "що?", "як"? і "хто"? Навпаки, у ринковій системі при відповіді на ті самі запитання враховуються інтереси окремих покупців і продавців, а засоби виробництва знаходяться переважно у приватній власності.

У сучасному світі не існує "чисто ринкової" системи. Хоча ринок визначає більшість економічних рішень, але у країнах із розвинутою ринковою економікою роль держави дедалі зростає. Одним із показників, що характеризують цю роль, є частка державного споживання у ВВП. Для окремих країн ця частка у 1995 р. була такою: Японія— 10 %, США— 16 %, Австралія -17%, Канада — 19 %, Франція — 20 %, Велика Британія - 21 %, Швеція-26%.

Отже, держава є споживачем значної частини продукту, вона, відповідно, є власником частини виробничих ресурсів, державного бюджету, земельного фонду тощо. Але важлива місія держави полягає й у створенні засобів, за якими діють всі учасники ринкових відносин, та забезпеченні їх (засобів) реалізації.

Поєднання ринкових чинників та держави дає підстави визначити економічну систему сучасних розвинутих країн із змішаною економічною системою.

Змішана економічна система має такі ознаки:

1. У відносинах власності — органічне поєднання різноманітних форм власності, не лише приватної та державної, а й індивідуальної дрібнотоварної, корпоративної, асоційованої, колективної. Причому корпоративна форма виступає як колективно-приватна (змішана). Це веде до великої приватної власності, тобто втрати окремими власниками капіталу персонального контролю над його функціонуванням. Дж. Гелбрейт писав, що влада людей, які управляють корпорацією, більше не залежить від приватної власності. Відповідних змін набула й державна власність: вона дедалі більше використовується (служить) для загальнонаціональних інтересів.

Відбуваються зміни не лише в суб'єктах, а й у об'єктах власності. Зокрема, об'єктом власності стає інформація. Остання перетворюється на форму багатства, домінуючий об'єкт власності. На цьому ґрунті формується спільна духовна (інтелектуальна) власність суспільства, на основі якої нагромаджується його інтелектуальний потенціал.

2. Різноманітні форми власності лежать в основі узгодження інтересів різних прошарків населення, найповнішого вияву гуманності загальнолюдських (а не класово-кланових) інтересів, коли на перший план висувається не нажива, прибуток, а задоволення потреб на достатньому рівні всіх верств населення. На цьому ґрунті з'явилися і теорії, зокрема — суспільство загального благоденства, соціально орієнтована економіка тощо.

Останнє здійснюється у формі розширення відносин плановірності за межі окремої форми, окремої монополії (корпорації) на регіональний та загальнодержавний (суспільний) рівень. Розвиток виробництва дедалі більше набуває не стихійного, а плановірного (узгодженого) характеру не лише в рамках окремого підприємства, а й у масштабі всього суспільства. У лексиконі для характеристики сучасного капіталізму дедалі більше використовують категорії план, програма, прогноз (планування, програмування, прогнозування).

Таким чином, визначальними рисами соціально-орієнтованої (регульованої) ринкової економічної системи (яку називають змішаною системою) є:

- товарна форма виробництва;
- багатокладність економіки і змішана власність на засоби виробництва;
- розвинута система суспільного поділу праці;
- продуктивні сили постіндустріального типу;
- антимонопольне регулювання і стимулювання досконалої конкуренції;
- економічний механізм побудовано на взаємодії вільного ринкового і державного регулювання;
- соціальний захист населення.

22. 2. Межі ринку та межі державного втручання в економіку

Найхарактернішою рисою змішаної економічної системи є поєднання в економіці стихійного (ринкового) та свідомого (державного) елементів.

Ринкова складова економіки спирається на приватну власність, особистий інтерес; державна складова — на державну власність та суспільний інтерес. Найефективніше функціонує змішана економіка, коли досягається оптимальне співвідношення вказаних складових: узгоджуються особистий і суспільний інтереси через найповніше задоволення як особистих так і суспільних інтересів.

Якщо абсолютно переважає приватна, ринкова складова, тобто на перший план висувається особистий, егоїстичний інтерес, то виявляються риси так званого дикого, варварського капіталізму вільної конкуренції з його аномаліями, зокрема, глибокою диференціацією населення за доходами, кризами, інфляцією та безробіттям.

Якщо ж абсолютно переважає державна складова, то найповніше виявляються риси централізованої (планової, тоталітарної, командно-адміністративної) економічної системи: незацікавленість окремої особи у високопродуктивній праці, а звідси і низький рівень останньої; економічне неприйняття досягнень НТП, повільне впровадження його досягнень у виробництво, низький рівень добробуту, життя населення тощо.

Таким чином, йдеться про оптимальні межі ринку та державного впливу на економіку. Основні критерії цих меж:

- свобода підприємницької діяльності у вирішенні питань "Що"?, "Скільки"?, "Як"?, "Кому"?, при виробництві так званих індивідуальних благ і послуг; обов'язковість (потреба) виробництва державою суспільних благ та послуг;
- максимальне сприяння та підтримка позитивних і виправлення негативних рис (наслідків) ринку з допомогою держави;
- створення державою умов для нормального функціонування ринку: грошей, банків, інших елементів ринкової інфраструктури; розробка і контроль за виконанням відповідних законодавчих актів.

Теоретично можна говорити про мінімально необхідні і максимально допустимі межі державного регулювання, хоч на практиці їх реалізувати неможливо. Навіть система вільної конкуренції не «працює», якщо держава не бере на себе відповідальність за правильну організацію

грошового обігу, задоволення частини колективних потреб людей, компенсацію, ліквідацію та недопущення негативних ефектів ринкової поведінки. У цілому про межі такого регулювання можна мати уяву, наприклад, з таких суджень:

1. Ринок визнає лише один варіант розподілу доходів, один критерій справедливості. Справедливим визнається будь-який доход, отриманий унаслідок конкуренції. Справедливими є низькі доходи тих, хто зазнав невдачу. До уваги при цьому не беруться ті обставини, що збанкрутувати можна не лише в результаті своєї малоефективної праці, а й унаслідок прорахунків уряду, структурної перебудови економіки, незахищеності від іноземної конкуренції тощо. Тобто винуватцем у ринковій складовій може виступати сама державна складова.

Однак зворотний напрям безпідставний: невдачі в державній складовій не можуть бути списані на ринкову складову, тому що остання діє стихійно, об'єктивно, тоді як державна — свідомо, суб'єктивно.

2. Ринок, висунувши на перший план особисту вигоду, не гарантує невід'ємного соціально-економічного права людини на певний стандарт добробуту, який забезпечує їй достойне існування незалежно від форм і результатів її діяльності. А без дотримання прав людини не може бути ні сучасного демократичного суспільства, ні його економіки. Останнє забезпечується за допомогою державної складової. Однак слід відрізнити формальні і реальні права людини. Держава часто формально проголошує ці права, а вони не реалізуються і часто з вини самої держави.

3. Ринкова складова, як правило, орієнтується на поточні наукові досягнення, однак стратегічні прориви в галузі науки і технології, глибока структурна перебудова виробництва їй не під силу. Тому держава бере на себе вирішення стратегічних завдань розвитку економіки, і насамперед, розвитку фундаментальних наук тощо.

Одночасно рамки таких завдань обмежені, оскільки ресурси для цих цілей держава може черпати, в основному, з ринкової складової.

4. У "генах" ринкової складової закладена така вада, як монополізм. Держава, допомагаючи усувати її за допомогою антимонопольного законодавства, сама повинна не допускати надмірного власного монополізму в економіці.

Таким чином, при вирішенні проблеми меж ринку і держави слід виходити з того, що об'єктивно існує ринок (товарне виробництво), він в основному визначає обсяг і характер виробництва, а держава:

- допомагає йому успішно реалізувати свою роль;
- виліковує, певною мірою, хвороби ринку;
- бере на себе те, в чому ринок не зацікавлений.

22. 3. Державне регулювання економіки, його функції та методи

Роль держави в ринковій економіці змішаного типу зводиться до виконання нею таких основних функцій:

1. Розробка, ухвалення й організаційне забезпечення виконання положень господарського законодавства (правова основа підприємництва, оподаткування, банківська система тощо).

2. Забезпечення умов нормальної роботи ринкового механізму (демонополізація економіки, антиінфляційна політика, підтримка державних фінансів у бездефіцитному стані, стабільність грошового обігу і т. д.).

3. Забезпечення розв'язання економічних проблем, які ринковий механізм вирішити неспроможний, або розв'язує їх не досить ефективно (економічні, соціально-економічні, проблема справедливого розподілу доходів, НТП, структурні зрушення в економіці, міжнародний поділ праці тощо).

Система державного регулювання економіки охоплює цілу систему впливу на соціально-економічні процеси. Ця система включає певні методи й регулятори, за допомогою яких здійснюється цей вплив.

Регулювання — це система централізованих заходів, які проводить держава з метою утримання економічної системи в даному стані або забезпечення її розвитку на перспективу. Розрізняють короткострокове, або поточне, й довгострокове регулювання.

Короткострокове регулювання — це комплекс антикризових та антициклічних заходів держави, спрямованих на пом'якшення наслідків економічних криз, згладжування циклічного характеру розвитку економіки в цілому. Характерною рисою короткострокового регулювання

є те, що воно являє собою оперативне реагування на виникнення і розвиток кризових явищ, а тому заздалегідь не планується.

Безпосередніми об'єктами поточного регулювання є попит і пропозиція, тобто вплив на них за допомогою певних економічних інструментів, які перебувають у розпорядженні держави: політика прискореної амортизації, субсидії, державна допомога окремим фірмам та галузям, державне регулювання норми процента, державна закупівля продукції тощо.

Довгострокове державне регулювання здійснюється у формі економічного програмування. На сьогодні це найбільш розвинута й поширена форма державного втручання в економіку й соціальні процеси. Програмування, на відміну від поточного регулювання, характеризується більшою мірою узгодженості часткової планованості, властивої окремим господарствам (фірмам, підприємствам) із макроекономічним регулюванням відтворювальних процесів. А це означає певне скорочення сфери стихійності й зростання свідомого цілеспрямованого впливу на економічні процеси.

Програмування може бути кон'юнктурним і структурним. Кон'юнктурне програмування спрямоване на регулювання процесу відтворення через маніпулювання господарською кон'юнктурою з метою одночасного досягнення макроекономічних показників: стабільності цін; сталих темпів економічного зростання; повної, з позиції капіталу, зайнятості; збалансованості платіжного балансу. В основному кон'юнктурне програмування зводиться до впливу на економіку шляхом впливу на попит. З кінця 70-х років застосовуються методи, спрямовані на поживлення пропозиції, в тому числі пов'язані із оподаткуванням підприємницького сектору, регулювання ставок кредиту, ціноутворення тощо.

Структурне програмування являє собою кон'юнктурне, доповнене програмами економічного й соціального розвитку. Воно передбачає:

- наявність державного сектору в галузі виробництва або в кредитно-грошовій сфері;

- високий ступінь взаємодії приватного та державного секторів;
- значний ринок державного споживання.

Структурне програмування може бути частковим і повним.

Часткове програмування спрямоване на регулювання співвідношень попиту і пропозиції в окремих сферах і галузях економіки.

Повне (власне структурне) програмування передбачає зміну співвідношень різних галузей економіки.

Вищою формою впливу з боку держави на соціально-економічні процеси з метою підвищення їх ефективності є планування.

Планування є формою вияву такої об'єктивної категорії, як планованість. Це об'єктивна необхідність встановлення необхідної пропорційності в процесі функціонування різних елементів економічної системи з метою забезпечення її високої ефективності.

Планування — це свідомо діяльність людей, які спираються на вимоги економічних законів у процесі розробки й реалізації планових завдань розвитку економіки. Планування в масштабі суспільства спирається на високий рівень спеціалізації і концентрації виробництва та на державну форму власності.

Виділяють індикативне (необов'язкове, рекомендаційне) і державне (обов'язкове) планування. Найширшу форму державного регулювання економіки застосовують у країнах, які дотримуються концепції економічного дирижизму. Економічний дирижизм включає, окрім бюджетно-податкових, цінових та грошових форм впливу, індикативне планування, за допомогою якого держава впливає на економіку не методом директивних завдань, а на основі координації господарської діяльності всіх їх суб'єктів та забезпечення їх інформацією про мету та пріоритети соціально-економічного розвитку країни.

Методи і форми державного регулювання залежать від конкретно-історичних та соціально-економічних умов, що існують у кожній країні.

22. 4. Роль держави і профспілок у регулюванні відносин на ринку праці

Особливістю ринку праці в змішаній економіці є наявність на ньому окрім основних суб'єктів — роботодавців та найманих працівників (покупців і продавців робочої сили) — таких суб'єктів, як держава і профспілки, які суттєво впливають на попит та пропозицію робочої сили. Держава як інструмент регулювання відносин на ринку

праці використовує законодавчо встановлений мінімум заробітної плати. Цей мінімум, звичайно, є тією погодинною оплатою, нижче якої підприємець не має права платити працівникові. Зміна рівня мінімальної заробітної плати повинна відбивати зрушення у середній продуктивності праці та у рівні цін на продукти споживання.

Наведена таблиця містить дані про зміни мінімуму заробітної плати у США впродовж 90-х років (у доларах зразка 1996 р. за годину):

Роки	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Долари/ год.	4,56	4,90	4,75	4,61	4,50	4,38	4,75	5,03

Крім гарантованого державного мінімуму, існують й інші закони, що унормовують відносини на ринку праці. Вони стосуються таких питань, як тривалість робочого дня, оплата понаднормованих робіт і використання дитячої праці, відпусток.

Профспілки — це асоціації робітників, які створюються для захисту інтересів своїх членів. Вони є виявом неринкових сил, що впливають на визначення заробітної плати. Заробітна плата в тих галузях промисловості й торгівлі, де створенні профспілки, визначається процесом, відомим під назвою колективної угоди. Це — домовленість між представниками профспілок і підприємців з питань заробітної плати та інших спірних проблем, що стосуються відносин між найманими працівниками та наймачами. Учасники переговорів вільні у виборі схваленого рішення. Такі колективні угоди — це вияв неринкових сил формування заробітної плати.

Одне з головних завдань будь-якої профспілки полягає в тому, щоб бути визнаною єдиним представником робітників у 288 переговорах з адміністрацією підприємств. Як тільки профспілка отримує визнання, вона може представляти інтереси працівників у відносинах з адміністрацією. Ці відносини, передусім, стосуються підготовки трудових

контрактів. У них фіксуються права й обов'язки сторін упродовж певного часу, а саме: тривалість робочого дня, заробітна плата, а також додаткові вигоди у формі виплат на здійснення оздоровчих програм, на відпустку, у зв'язку з виходом на пенсію тощо.

Крім того, у колективній угоді можуть обговорюватися порядок оскарження рішень адміністрації та переваги, що одержує працівник залежно від стану роботи на підприємстві. Порядок оскарження охоплює дії, до яких може вдатись робітник, якщо він вважає, що з ним обійшлися несправедливо. Переваги трудового стажу враховуються у разі підвищення заробітної плати, призначення на вищу посаду або звільнення. Якщо, наприклад, заводу необхідно звільнити частину робітників, то першими будуть звільнені ті, хто має найменший стаж роботи.

Здебільшого процес укладання колективних угод виявляється успішним. Уразі, якщо переговори заходять у безвихідь, може залучатись третя сторона для допомоги у вирішенні суперечок. Рішення може бути знайдено шляхом примирення, посередництва або арбітражу.

І Це на початку XIX ст. профспілки не відігравали у США істотної ролі, хоча мали місце спроби створити їх. Лише у 1842 р. суд визнав профспілки легальними організаціями.

Найуспішнішою із ранніх профспілок була "The Knights of Labor", організована у 1869 р. До 1886 р. вона налічувала у своєму складі понад 700 тис. членів. Однак на початку XX ст., через розбіжності у поглядах її членів та підозри громадськості щодо незаконної діяльності, профспілка перестала існувати.

У 1886 р. під керівництвом С. Гомперса виникла нова робітнича організація — Американська Федерація Праці (АФП). На підміну від "The Knights of Labor", членами якої були як кваліфіковані, так і некваліфіковані працівники, АФП об'єднувала лише кілька місцевих та національних спілок ремісників. Кількість членів АФП невпинно зростала і у 1930-х роках становила понад 3 млн членів.

У 1938 р. на основі профспілки гірників була створена конкуруюча організація, відома як Конгрес промислових профспілок (КПП). Нова промислова спілка незабаром об'єднала у своїх лавах працівників автомобільної, сталеливарної, гумовотехнічної та м'ясної галузей промисловості. Наприкінці Другої світової війни профспілки переживали кризу, причиною якої, як вважалося, стало суперництво між АФП і КПП. У 1955 р. ці дві організації об'єдналися і утворили

АФП — КПП. У профспілках уряд вбачав один із вагомих важелів налагодження стану справ в економіці. Тому Конгрес США прийняв ряд законів, що сприяли зростанню чисельності та ролі профспілок:

- Закон Норіса — Лагардіа від 1932 р. обмежував права судів забороняти страйки, а також поклав край намірам власників підприємств примушувати робітників давати обіцянки не вступати до профспілки.

- Закон Вагнера "Про трудові відносини" від 1935 р. гарантував права робітників вступати до профспілок та брати участь у колективних трудових угодах.

- Закон "Про справедливі трудові стандарти" від 1938 р. встановлював мінімальну заробітну плату в розмірі 25 центів за годину та 50-відсоткову надбавку за нічну годину, відпрацьовану понад 40-годинний робочий тиждень.

Коли ж промисловість США почала висловлювати думку про те, що федеральне законодавство надало профспілкам занадто багато прав на шкоду підприємцям, то Конгрес, щоб відновити рівновагу, схвалив такі закони:

- Закон Тафта — Хартлі " Про регулювання трудових відносин" від 1947 р., за яким Президентові надавалось право підписувати постанови, що відкладають на 80 днів страйк, який загрожує "національній безпеці чи національному добробуту".

- Закон Ландрума - Гріффіна "Про публічну звітність профспілок" від 1959 р. вимагав регулярних перевиборів профспілкових лідерів таємним голосуванням і забороняв профспілкам позичати велику суму грошей у касі профспілки і профспілкових фондах.

Кількість членів профспілок у США скоротилась з 17,7 млн осіб у 1983 р. до 16,2 млн у 1998 р. Відповідно скоротилась і частина працівників, охоплених профспілковим рухом, у загальній їх кількості: від 20,1 % у 1983 р. до 13,9 % у 1998 р.

290

З приводу різкого скорочення кількості членів профспілок є різні думки:

- Підприємці, запобігаючи утворенню профспілок, самі пропонують працівникам вищу заробітну плату і

кращі умови.

- Зростання сфери послуг у структурі економіки, а працівники цієї сфери традиційно виявляють меншу схильність до об'єднання у профспілки.

- Зростання кількості працівників, яких тимчасово залучають до роботи на певний час або як сезонних робітників. Вони не стають членами профспілок.

- Міграція капіталів до тих регіонів, де немає профспілкових об'єднань, зокрема, за кордон.

Хоча кількість членів профспілок та їх частина у загальній кількості працівників скоротилась, але профспілки не перестали відігравати помітну роль в економіці США. Наприклад, ставки оплати та умови праці, що існують там, де є профспілки, запроваджуються там, де вони відсутні.

Якщо ж дискусії між державою і робітниками не дають необхідних узгоджених результатів, вони (підприємці чи робітники) можуть ужити інших заходів для досягнення своїх цілей — адміністрація може вдатись до локауту — закриття підприємства і припинення виплати заробітної плати, робітники — до страйків, пікетування, бойкотів.

22. 5. Монополії і олігополії в умовах регульованого капіталізму

Сучасна науково-технічна революція та соціальна орієнтація капіталістичної економіки в цілому в умовах змішаної системи спричиняють певні зміни в соціально-економічній природі капіталістичної монополії, які зводяться до так званого "промислового планування" та "революції техноструктури" (за Гелбрейтом). Саме в розвинутій монополії найповніше виявляється заміна ринкової стихії на планування.

Монопольне планування — це форма внутріфірмового узгодження ряду найважливіших показників і дій від початку виробництва до його завершення. З іншого боку, це встановлення контролю над зовнішніми умовами виробництва, без якого внутріфірмове планування було б утрудненим. Фірма повинна знати ціни на свою продукцію, обсяг продажу конкурентів, витрати виробництва й очікувані доходи. Таким чином, фірма має звести до мінімуму вплив ринку на свою діяльність. Цьому допомагає

й держава: регулювання нею сучасного попиту, заходи уряду з контролю над цінами і заробітною платою, фінансування державою наукових досліджень і розробок допомагає монополії контролювати ціни і витрати, керувати попитом споживачів через рекламу.

"Промислове планування" існує тому, що розвиток техніки і відповідний йому характер використання часу і капіталу підривають надійність механізму ринкового регулювання економіки.

Ринок дедалі більше і більше доповнюється плануванням і це — завдяки розширенню рівня усупільнення виробництва, що є наслідком концентрації і централізації виробництва, тобто зосередження останнього в руках монополій та олігополій. Завдяки цьому ліквідується або зменшується ненадійність, нестабільність ринків тощо. Таким чином стихійність, притаманна класичному ринку вільної конкуренції, завдяки монополіям обмежується, доповнюється, але зовсім не витісняється регулюванням, плануванням, свідомим встановленням необхідних виробництву пропорцій.

У цілому регулювання економіки в змішаній системі можна розглядати з трьох боків:

- Регулювання здійснюється з боку насамперед держави завдяки її економічній політиці.

- Регулювання здійснюється з боку крупних монополій і олігополій, які володіють значною економічною силою на ринку.

- Державі значно легше здійснювати свою регулюючу функцію завдяки монополіям і іншим крупним підприємствам. Багатомільйонне середовище малого і середнього бізнесу є, як правило, нерегульованим або слабко регульованим з боку держави.

У цілому можна вважати, що монополії і олігополії в змішаній економіці співіснують поряд з мільйонами, а й то десятками мільйонів дрібних фірм і організацій.

Наявність останніх є основою класичних ринкових відносин вільного підприємництва, наявність монополій і олігополій — основою не ринкових, не конкурентних, а свідомих

відносин керованого (регульованого) підприємництва. Останнє (планування, регулювання тощо) бере на себе держава. Тому найефективніше це виявляється в існуванні так званих регульованих монополій, тобто існування таких крупних об'єднань, виконання функцій яких недоцільно перекладати на конкуренцію. Це стосується транспорту, зв'язку, газо- та електропостачання, комунального господарства тощо.

У цілому ж слід зазначити, що в змішаній економіці відбувається соціалізація розвинутої корпорації, про що писали Гелбрейт та інші вчені Заходу. Під соціалізацією розуміють те, що максимальний прибуток перестає бути кінцевою метою діяльності фірми. На перший план висувається задоволення потреб на необхідному рівні всіх працівників корпорації.

Слід також відмітити, що монополії та олігополії в сучасній змішаній ринковій економіці відіграють провідну роль. У багатьох галузях США 4 найбільші фірми випускають понад 60 % продукції (міднаруда - 98 %, цигарки — 93 %, пиво — 90 %, електролампи — 86 %, автобудування — 84 %, скляна тара — 84 %, домашні холодильники — 82 %, скляна промисловість — 81 %, турбіни і генератори — 79 %, літакобудування — 79 %, виробництво шин — 70 %, мотоцикли і велосипеди — 65 %) (Макконелл К. Р., Брю С.Д. Економікс: принципи, проблеми і політика. Пер. з 14-го англ. вид.- М.: Інфра-М.- 2003.- С. 568).

До найкрупніших фірм США, які відомі усьому світу, відносять: Майкрософт, Дженерал Моторе, Пепсі-Кола, Форд Моторе, Проктер енд Гембел, Філіпп Морріс, Дженерал Електрик, Макдональдс, Джілетт, Ксерокс, Боїнг, АТТ. 50 % всіх необроблених алмазів світу виробляє корпорація Де Беерс у Південно-Африканській республіці.

Процес монополізації супроводиться поглинанням однією корпорацією інших, не лише в межах однієї країни, а й за її межами.

Американська фірма Дженерал-Моторс за п'ять років скупила більше десяти великих компаній і проникла в галузі аерокосмічної промисловості, робототехніки, штучного інтелекту та ін. Німецька фірма Даймлер-Бенц протягом року вийшла на перше місце серед промислових гігантів країни і перетворилась на величезний технологічний концерн, при цьому встановила контроль над провідною моторобудівною фірмою МТУ, яка випускає двигуни для літаків, танків і військових кораблів; захопила передову компанію Доньє - лідер у виробництві авіакосмічної техніки і електроніки; включила до свого складу АЕГ — одну з провідних електротехнічних

фірм.

Виробники побутової техніки та електротехніки голландська компанія Роул Філіпп Електронік та корейська ЕлДжі Електронік уклали угоду про створення спільного виробництва дисплеїв для телевізорів та комп'ютерів. Об'єдналися також "пивні королі": норвезький конгломерат Оркла і датська пивна компанія Карлсберг.

Більшість монополій і олігополій входять до складу фінансово-промислових груп. У США - це групи Чейз, Моргана, Лімена-Голдсмена, Сакса, в Японії — Міцубісі, Міцуї, Сусімото, Даїчі-Кенгі, Фус (Див.: Політична економія: Навч. посібник/ К. Т. Кривенко та ін. За ред. д-ра екон. наук, проф. К. Т. Кривенка.- К.: КНЕУ, 2001.- С. 401 - 412).

22. 6. Революція в управлінні та відносинах власності. Соціальне партнерство

Змішана економіка вносить досить багато нового у відносини "наймана праця" і "капітал". По-перше, під впливом сучасної НТР змінюється зміст поняття "наймана праця". Найманими вважаються не лише безпосередньо робітники, а й особи управлінської праці, так звані "білі комірці" — менеджери, управлінці тощо. Це відбувається на основі відокремлення капіталу - власності від капіталу — функції. Управління підприємством відокремлюється від власності, власники функцію управління передають спеціально підготовленим для виконання її особам. По-друге, зменшується частка так званих "синіх комірців", тобто людей переважно фізичної праці, а зростає частка працівників, що поєднують функції фізичної та розумової праці, при цьому в такому поєднанні спостерігається прогресуюча тенденція на користь зростання питомої ваги розумової праці.

У США наприкінці 70-х років більшу половину тих, кого називають "білими комірцями", становлять торговельно-конторські працівники. Швидко зростає наявність спеціалістів і технічних працівників, так званої "техноструктури" (за словами Гелбрейта).

У цілому поступову вирішальну роль у розвитку виробництва відіграє не власник, а управляючий,

менеджер. Найповніше це виявляється в корпорації, акціонерному товаристві, де всіма справами, що стосуються господарювання, займаються безпосередньо не власники корпорації, а управлінці - рада директорів та інші.

По-третє, до управління залучається дедалі більша частина працівників. Людство вступає в період, коли досягнутий рівень добробуту може підтримуватись й зростати лише за умови зростання самостійності, підвищення відповідальності, активної участі в ухваленні рішень і зацікавленості в результатах праці безпосередніх робітників — головного чинника виробництва.

Це вимагає передати частину прерогатив власника особам найманої праці, перетворення їх на співвласників та співуправителів виробництва, тобто спостерігається процес подолання відчуження робітників від засобів виробництва (капіталу), яке породжується приватною власністю і яке вело до знецінення матеріальних стимулів до ефективної праці.

Системи участі найманих працівників у прибутках підвищують життєдіяльність фірми, що дає можливість мобілізувати її внутрішні ресурси й успішно протистояти спаду (рецесії) в окремих галузях або в економіці в цілому.

Рівень участі робітників у прибутках можна звести до таких типів:

- Усі наймані працівники фірми є її співвласниками й повністю контролюють управління фірмою.
- Наймані працівники володіють більшою частиною капіталу і здійснюють контроль більшості.
- Наймані працівники володіють меншою частиною капіталу фірми, контроль і участь в управлінні мінімальні.

У сучасних умовах фірм, які повністю належать працівникам, відносно мало, й вони, як правило, невеликі. Абсолютна більшість фірм, що використовують систему участі в прибутках, належать до третього типу, їхній персонал володіє акціями, що складають лише незначну частину капіталу фірми, тому й контроль з їх боку за діяльністю фірми мінімальний. Проте це не знімає загальної тенденції до посилення процесу усупільнення власності в капіталістичному світі.

У Великобританії наприкінці 70-х та у 80-ті роки були прийняті закони, які надавали пільги при оподаткуванні фірмам, що розподіляли акції між найманими працівниками залежно від розмірів заробітної плати, стажу роботи, або надавали їм право купувати акції фірм за фіксованими

початковими цінами. У 1974 р. Конгрес США ухвалив план розвитку акціонерної власності, зміст якого зводився до здійснення широкої системи заходів щодо залучення робітників корпорацій до акціонування. У наступні роки Конгресом США було прийнято ще понад 20 законодавчих актів, які цьому сприяють.

Як свідчить статистика США, народних підприємств-компаній, що повністю належать трудовим колективам, у 1975 р. було 1 601, в 1988 р. - 9 700, в 1990 р. — 10 275. Зростав і персонал таких фірм: - 1975 р. - 248 тис. осіб, 1988 р. - 9,7 млн, 1990 р. - 10,5 млн осіб (близько 10 % всього зайнятого населення).

22. 7. Історичні перспективи економічної системи змішаного капіталізму

У підсумку слід мати на увазі, що змішаний капіталізм як економічна система розвивається в напрямку еволюції відносин власності, коли зникає традиційна приватна капіталістична форма останньої, а економічна влада поступово переходить до безпосередніх працівників, у тому числі до управлінців, так званої "техноструктури". Зосередження основного капіталу в крупних народних підприємствах, розвиток маркетингу, підвищення ролі держави в економіці сприяють тому, що економічний розвиток у масштабі суспільства набуває дедалі більш планомірного, тобто свідомо регульованого, розвитку. Прибуток, як кінцева мета капіталістичного виробництва, відсувається на задній план, а на передній — висувається добробут працівників, задоволення їх матеріальних і духовних потреб.

Зазначеним процесам сприяє і розвиток інформації. Інформатика перетворюється на провідну ланку виробничого процесу, а сама інформація — на форму багатства, домінуючий об'єкт власності. На цьому ґрунті формується спільна духовна власність суспільства, на основі якої нагромаджується його інтелектуальний потенціал. На відміну від власності на учасники виробництва, духовна власність не може розвиватися на суто приватній основі.

Звичайно, інформація як об'єкт власності породжує конкурентну боротьбу за володіння інформацією, формує новий

соціальний прошарок людей — власників інформації.

Одночасно інформація стимулює й зворотний процес, — не зміцнення, а, навпаки, знецінення відносин приватної власності. Це пов'язано із специфікою споживчого використання інформації як товару. Інформація у процесі споживчого використання не зникає, на відміну від звичайного товару, при продажу не відчужується від свого власника. Останній позбавляється лише повної монополізації на її використання. Він лише в змозі її продати вдруге. Те саме може зробити і покупець.

У цілому ж власниками інформації стає дедалі більша і більша кількість людей, що, зокрема, формує підвалини для подолання відносин власності взагалі.

Тема 23

Соціалістична економічна система та її еволюція

- 23.1. *Теорія і практика економічної системи соціалізму.*
- 23.2. *Механізм функціонування соціалістичної адміністративно-командної економіки.*
- 23.3. *Теорія і практика товарно-грошових відносин за адміністративно-командної системи соціалізму.*
- 23.4. *Доходи населення: закон розподілу за працею та суспільні доходи споживання*
- 23.5. *Суперечності одержавленої економічної системи та їх загострення в соціалістичних країнах у середині 80-х років ХХст.*
- 23.6. *Загальна криза та розпад світової системи соціалізму.*

23. 1. Теорія і практика економічної системи соціалізму

Людство ще з давніх-давен жило мріями про справедливий соціальний устрій суспільства. Вони знайшли яскраве виявлення у вченнях соціалістів-утопістів: А.Сен-Сімона, Ш. Фур'є, Р. Оуена, М. Чернишевського, О. Герцена. Критикуючи недоліки того капіталістичного світу, в якому жили, вони пов'язували свої думки про майбутнє із суспільним (а не приватним) веденням господарства і колективізмом. На вищій стадії

розвитку капіталізму з'явилися наукові соціалістичні теорії. Зокрема К. Маркса та Ф. Енгельса, які, на їх погляд, обґрунтували необхідність переходу до нового ладу — соціалізму. Соціалізм розглядався як суспільство, в якому влада належить трудящим, приватна власність замінена суспільною власністю, знищена експлуатація (економічний гніт) людини людиною і відносини між людьми виступають як відносини співробітництва членів єдиної трудової асоціації. У ньому економічний розвиток підпорядкований не інтересам приватних власників, їхній наживі, а задоволенню потреб суспільства і всебічному розвитку кожного його члена: відповідно анархія виробництва в масштабі суспільства замінюється на суспільно-планомірне регулювання.

Основними працями, в яких обґрунтовано перехід від капіталізму до соціалізму та економічна суть останнього, були "Капітал" К. Маркса, його ж "Критика Готської програми", Ф. Енгельса "Анти-Дюрінг", В. Леніна — "Імперіалізм як вища стадія капіталізму", "Держава і революція", "Про кооперацію", "Економіка і політика в епоху диктатури пролетаріату", "Про продовольчий податок", "Чергові завдання Радянської влади" та інші.

Основні положення теорії соціалізму такі.

У капіталізмі на його вищій стадії формуються об'єктивні та суб'єктивні передумови переходу до соціалізму. Такими передумовами є:

- високий рівень розвитку продуктивних сил;
- суспільний характер крупного машинного виробництва;
- надзвичайне загострення основної економічної суперечності капіталізму — між суспільним характером виробництва і приватною формою привласнення його результатів;
- наявність революційного робітничого класу на чолі із своєю партією.

Між капіталізмом і соціалізмом існує так званий перехідний період. Суть його зводиться до заміни приватної власності на суспільну на основні засоби виробництва та перехід до планомірної організації суспільного виробництва замість стихійної. Політичний лад перехідного

періоду дістав назву епохи диктатури пролетаріату. Теорія перехідного періоду передбачала багатоукладність і різноманітність форм господарювання. Згідно з цим вченням типовими для перехідного періоду є три основні форми суспільного господарства: 1) соціалістичний, що виникає внаслідок революційних перетворень у відносинах власності; 2) приватнокапіталістичний, який залишається від попереднього ладу, але змушений бути заміненим на соціалістичний; 3) дрібнотоварний. Крім них можуть мати місце патріархальний і державний капіталізм. У СРСР, в тому числі і в Україні, в період так званого Непу існували всі п'ять економічних укладів.

При соціалізмі, як нижчій фазі комуністичного ладу, ще зберігається товарність суспільного виробництва та гроші (тобто товарно-грошові відносини). Однак вони вживаються, співіснують із відносинами планомірності. Тобто товарно-грошові відносини мають планомірний характер що виявляється в свідомому використанні суспільством і його членами економічних законів товарного виробництва, і, насамперед, вартості.

Кінцевою метою суспільного виробництва є не прибуток, а задоволення зростаючих особистих та суспільних потреб. На підприємствах поєднання інтересів суспільства, колективу та особи виявлялось у так званому господарському розрахунку, який приходить на зміну комерційного розрахунку, який приходить на зміну капіталістичному господарюванню.

Соціалізму притаманні дві форми розподілу частини продукту, призначеної для споживання: а) розподіл за працею; б) суспільні фонди споживання. Визнавалось існування закону розподілу за працею.

Стихійна організація виробництва в масштабі суспільства замінюється на його планомірну організацію.

Побудова соціалізму була оголошена в країнах, де при владі стояли комуністичні партії, зокрема в СРСР, Угорщині, Східній Німеччині (НДР), Чехословаччині, Польщі, Румунії, Болгарії, Албанії, Югославії, Китаї, Північній Кореї, В'єтнамі, Лаосі, Камбоджі, в Монголії та на Кубі. Економічно більшість з них була інтегрована в Раду Економічної Взаємодопомоги (РЕВ).

Однак практика соціалістичного господарювання в 1917 — 1990 рр. XX ст. виявила суттєві відхилення від теоретичних положень, що призвело до кризи та розпаду світової системи соціалізму. Насамперед, це знайшло вияв у тому, що соціалізм виявився саме командно-адміністративною, тоталітарною

економічною системою.

Основні причини цього можна звести до переліченого нижче. Соціалізм будували країни з відносно низьким рівнем продуктивних сил (порівняно з розвинутими капіталістичними країнами).

Стартовою складовою було обрано політичну (соціалістичну) революцію, внаслідок якої націоналізація крупних підприємств здійснювалась шляхом конфіскації приватної власності, що вилилось в тотальному одержавленні економіки і призвело до відчуження виробника від засобів виробництва і результатів праці; монополізм корпорацій замінено на монополізм державного органу управління, який не несе матеріальної відповідальності за результати виробничо-фінансової діяльності підпорядкованих підприємств, галузей і народного господарства в цілому і не заінтересований у розвитку, технічному удосконаленні виробництва, в забезпеченні оптимальної, орієнтованої на задоволення потреб населення, структури економіки.

Індустріалізація як форма створення крупного машинного виробництва здійснювалась (особливо в СРСР) в умовах жахливого насильства, величезних людських жертв, грубого порушення комплексного збалансованого розвитку всіх галузей народного господарства.

У жертву індустріалізації, зокрема розвитку військової промисловості, були принесені сільське господарство, легка і харчова промисловість, екологія.

Унаслідок цих та інших причин, виявилось, що модель суспільства, яка ґрунтується на тотальному одержавленні економіки, неспроможна дати високих економічних і соціальних результатів; лише насильство над закономірностями суспільного розвитку, навіть з найкращими намірами, є безплідним і веде до краху суспільної системи: що й сталося на практиці.

23. 2. Механізм функціонування соціалістичної адміністративно-командної економіки

Найглибшою основою соціалістичної системи господарювання, усієї системи виробничих відносин

соціалізму вважалась суспільна власність на засоби виробництва. Вона визначала планову спрямованість виробництва, характер розподілу, обміну і споживання результатів виробничої діяльності.

Іншою, найбільш загальною відмінністю соціалістичної системи господарювання вважалась планомірність економічного розвитку. Становлення на базі суспільної власності планомірного способу регулювання економіки вважалось однією з найважливіших переваг економічної системи соціалізму. Особливість соціалістичного господарювання визнавалась в тому, що суспільна власність та планомірність розвитку органічно поєднувались із товарно-грошовими відносинами. Тому механізм функціонування економічної системи соціалізму становив собою сукупність суспільної власності, планомірності і товарно-грошових відносин.

Уданій темі детально розглядаються дві перші ознаки, третя — товарно-грошові відносини присвячена наступній темі.

Суть суспільної власності у привласненні виробництва та його результатів трудящими, асоційованими (об'єднаними) у масштабі всього суспільства, в управлінні виробництвом самих працівників, тобто в самоуправлінні.

Ядром системи соціалістичної власності вважалась так звана загальнонародна власність на засоби виробництва, яка представлялась як державна.

Поряд із загальнонародною (державною) визнавалась і кооперативна форма власності, власність громадських організацій та інших асоціацій трудящих.

Завдяки пріоритетності загальнонародної (державної) власності забезпечувалась можливість того, щоб кожний працівник одночасно виступав як власник усупільнених у масштабі суспільства основних засобів виробництва. Поєднання в одній особі працівника і власника визначало трудовий і колективістський характер загальнонародної власності, утвердження соціальної рівності між людьми як найбільш істотного моменту соціалістичної справедливості.

Суспільна власність, поєднання в одній особі власника і працівника, повинна була органічно поєднувати особисті, колективні та суспільні (державні) інтереси. При цьому на перший план ставились загальні (спільні) економічні інтереси асоціації трудящих.

Поряд із суспільною (загальнонародною, державною та колективною) формою власності при соціалізмі існувала й індивідуальна

власність працівника. Її називали особистою, інколи — навіть приватною, але яка ґрунтувалась не на найманій, а на особистій праці власника. Індивідуальна власність виявлялася в індивідуальній трудовій діяльності, домашньому та особистому підсобному господарстві та ін.

У принципі ідеї щодо власності при соціалізмі заслуговують на увагу з точки зору ідеального суспільства, до якого прагнуть люди, вбачаючи в ньому його справедливий характер.

Однак практичне втілення цих ідей виявилось вкрай суперечливим, що в підсумку не давало бажаних результатів. Усуспільнення перетворилось на одержавлення, кооперативна власність стала тією самою державною (або одержавленою), індивідуальна власність привернула в СРСР певну увагу лише в кінці 80-х на початку 90-х років, коли суспільне одержавлення власності перетворилось на гальмо економічного розвитку. Тим часом, індивідуальна трудова діяльність (ІТД) була достатньо розвинутою в Польщі, Угорщині та Китаї, які сьогодні досягають значно кращих результатів при переході до ринку, ніж країни колишнього СРСР, зокрема, Україна.

Планомірність, як свідомо підтримувана пропорційність економічного розвитку, теж прогресивна риса соціалізму як ідея. Планомірність приходить на зміну стихійності як вищий тип регулювання виробництва. В умовах гігантського усуспільнення виробництва лише планомірне ведення господарства здатне забезпечити раціональне використання ресурсів і необхідну економію часу (без такого узгодження великомасштабні втрати в умовах усуспільненого виробництва неминучі). Тому планомірність відіграє суттєву роль у реалізації закону економії часу і забезпеченні високих темпів економічного прогресу.

Однак і з цією дуже прогресивною рисою соціалістичної економіки на практиці сталось не так, як очікувалось. Планомірність була зведена до планування з єдиного центру, здійснення планового керівництва економікою звелось до централізму — тобто функціонування єдиного економічного центру (наприклад, Держплану СРСР).

Саме із жорстким деталізованим плануванням, із

доведенням директивних адресних завдань до суб'єктів господарювання пов'язані існування і суть командно-адміністративної системи.

Командно-адміністративна система виробила свої принципи планування, що відповідали її природі. Один із них — поєднання поточного (нарік) і перспективного (на п'ять і більше років) планування. При цьому провідна роль відводилась перспективному плануванню, особливо економічному прогнозуванню (на десять, п'ятнадцять і більше років).

Поточні та перспективні плани розробляли всі підприємства, організації, міністерства, відомства, райони, області, республіки, а також для країни в цілому. Перспективне планування, зокрема розробка п'ятирічних планів економічного та соціального розвитку, трактувалось як основний вид організації суспільного виробництва. Однак плани мали, в основному, мобілізуючий вплив, "керівництво для дії", самі ж вони склались не виходячи з об'єктивних вимог суспільного відтворення, не враховували те, що всі ресурси є обмеженими. В основному планування здійснювалось від досягнутого рівня з передбаченням певного приросту. Цим порушувалась одна з провідних вимог науковості планування — задоволення суспільних потреб в умовах науково-технічного прогресу, що консервувало існуючу структуру суспільного виробництва.

У командно-адміністративній системі особливе місце посідав принцип демократичного централізму в плануванні, тобто в поєднанні управління соціально-економічними процесами з єдиного економічного центру з ініціативою та самостійністю місцевих планових органів і підприємств. Однак у цьому принципі превалювали не демократичні, а нейтралістські засади, він сковував ініціативу, самостійність підприємств, регіонів у вирішенні виробничих і соціальних проблем. Вольовий характер планування, що склався в СРСР та інших соціалістичних країнах, дискредитував саму суть, необхідність та переваги планування. Цьому сприяв принцип директивності планів.

22. 3. Теорія і практика товарно-грошових відносин за адміністративно-командної системи соціалізму

Як відмічалось вище, соціалістична система господарювання передбачала органічне поєднання суспільної власності та планомірності з товарно-грошовими відносинами. Однак існування останніх викликало різні

погляди: одні повністю відкидали неминучість товарно-грошових відносин, проголошували їх чужорідними для соціалізму; інші ж - ринку (товарно-грошовим відносинам) надавали ранг основного регулятора соціалістичної економіки.

Причини (умови) товарно-грошових відносин наявні і при соціалізмі. Тут, з одного боку, існує широко розвинутий суспільний поділ праці (спеціалізація виробництва), а з іншого — економічна відособленість (відокремленість) виробників. Суспільний поділ праці лежить в основі економічних зв'язків між людьми, а економічна відокремленість надає їм товарно-грошового характеру.

Щодо наявності при соціалізмі першої причини (умови), ніяких заперечень не було. В основному ті, що вважали товарно-грошові відносини невластивими соціалізмі, заперечували другу умову (причину) — економічну відокремленість виробників. Вважалось, що суспільна власність на засоби виробництва ліквідує економічну відокремленість виробників. Однак насправді це не так.

Соціалістичне усупільнення виробництва, ліквідуючи приватну власність, обмежує економічну відокремленість, однак повністю її не усуває. У цілому економічну відокремленість мали державні підприємства в рамках загальнонародної власності, тим більше її мали кооперативні підприємства та суб'єкти індивідуальної трудової діяльності.

Вона виявлялася в самостійному застосуванні виробничих ресурсів, самостійній організації виробництва і реалізації продукції, відшкодуванні своїх витрат власними доходами, використанні частини доходів для розширення й удосконалення виробництва тощо. Унаслідок цього капітал окремої господарської одиниці здійснював відносно відокремлений оборот. Відносини щодо самостійного, відокремленого ведення господарства, дістали назву господарського розрахунку, який передбачає самостійність, самоокупність, самофінансування підприємств. Проблема переведення підприємств на повний госпрозрахунок ставилась і певною мірою вирішувалась за радянських часів. Зокрема госпрозрахунок передбачав максимальне використання товарно-грошових відносин на ринку, він передбачав використання

категорій ринку як форми переходу від адміністративних до економічних методів управління. Тому в тій частині, в якій окремі ланки соціалістичного господарства економічно відокремлені, відносини між ними мали товарний характер. Вони будувались на принципі еквівалентності і здійснювались через ринок. Продукт праці, таким чином, перетворювався на товар, а його реалізація здійснювалась за допомогою грошей.

Таким чином, закон товарного виробництва і при соціалізмі залишався законом вартості. Він і при соціалізмі виконував свої основні функції: регулювання суспільної праці, стимулювання економії часу і диференціації виробництва.

Однак теорія звертала увагу на особливості товарно-грошових відносин при соціалізмі. Наприклад, їм приписували планомірний, цілеспрямований характер. Тобто, вартість, або грошовий обмін витрат праці і виробленого продукту здійснювався не стихійно, а планомірно.

Окрім того, відмічались й інші відмінності. Насамперед, це обмеженість сфери товарно-грошових відносин. Зі сфери товарних відносин вилучались робоча сила, а також земля, підприємства та інші загальнодержавні об'єкти.

Планомірність товарно-грошових відносин виявлялась в тому, що суспільство, планомірно регулюючи основні відтворювальні пропорції, багато в чому наперед, "a priori", визначало формування величини вартості. Істотне місце в планомірному регулюванні виробництва займали такі нормативи, як ціна, процент, плата за ресурси, а також нормативи розподілу прибутку.

Товарно-грошові відносини, згідно з теорією, ставились на службу суспільству. Тому вважалось, що соціалізмі притаманний ринок, який несхожий на класичний.

По-перше, він не мав загального характеру. Природні ресурси і державні підприємства як суб'єкти загальнонародної власності хоча й мали грошову оцінку, однак на ринку не продавались і не купувались, із відносин ринку випадає і робоча сила.

По-друге, соціалістичний ринок є планово регулюючим, оскільки частина товарів (найважливіших, що визначають життєвий рівень населення і основні народногосподарські пропорції) продавалась і купувалась на ньому за централізовано встановленими цінами, а попит та пропозиція значною мірою формувались на основі системи планових завдань і економічних нормативів.

По-третє, вважалось, що відсутність приватної власності та експлуатації радикально змінюють соціальну природу ринку. Першість у відносинах віддавалась суспільним інтересам, забезпеченню добробуту всіх членів суспільства, а товарно-грошові відносини, ринок відігравав у цьому другорядну роль, їх роль зводилась до обслуговування руху благ, що перебувають у суспільній власності, і реалізації трудових доходів населення.

Таким чином фактично об'єктивність, притаманна категоріям ринку, зокрема ринковій ціні, замінилася суб'єктивністю, тобто вони визнавались важелями регулювання економіки — лише до так званих ринкових методів. Визнаючи, що ціна й при соціалізмі виконує такі функції, як обмін і вимір затрат суспільної праці, підтримка пропорційності і рівноваги в господарстві, стимулювання економіки та розподілу ресурсів і доходів, не враховувалось, що зазначені функції виконує не справжня, об'єктивна ціна, а планова, суб'єктивна, встановлена в кабінеті, тобто за межами ринку.

Не виконували свої функції повною мірою і гроші. Насамперед, їхня купівельна здатність була значно обмеженою дефіцитом товарної маси. Наявність грошей ніяк не гарантувала доступності до благ та послуг. Щоб придбати більшість з них (так званих дефіцитних товарів) слід було або чекати в черзі довгий час, або давати хабара (чи мати так званий "блат").

Отже, командно-адміністративна економіка значною мірою спотворювала сутність та природу товарно-грошових відносин. Вони, більшою мірою, визначались не об'єктивними, незалежними від окремих осіб, у тому числі і владних структур, чинниками, а саме владними структурами, які під лозунгом планомірності спрямовували їх на задоволення власних інтересів, інтересів тіньової економіки.

23. 4. Походи населення: закон розподілу за працею та суспільні доходи споживання

Однією з особливостей, відмінностей соціалістичної

економічної системи вважались особливості відносин розподілу доходів, яким приписувалась значно вища справедливість порівняно з відносинами розподілу при капіталізмі. Власне соціалістична ідея і з'явилась завдяки популяризації серед трудящих мас гасел та ідей чесного та справедливого розподілу, відносин рівності всіх у розподілі фонду особистого споживання.

Мірою розподілу життєвих благ між членами суспільства й основним джерелом формування їх доходів вважалась праця, а не капітал, оскільки працівники соціалістичного суспільства вважались рівними господарями засобів виробництва (співвласниками капіталу). Одночасно праця виступала не лише мірою розподілу, а й мірою споживання.

Тобто вважалось, що соціалізму притаманним є закон розподілу за працею: внутрішній, стабільний, об'єктивний причинно-наслідковий зв'язок між працею працівника і її результатами, з одного боку, і кількістю одержаних ним благ — з іншого.

Розподіл за працею означав рівну оплату за рівну працю і різну плату — за різну працю. У цілому цей закон виступав як закон розподілу за кількістю й якістю праці.

Одночасно визнавалась об'єктивно необхідною інша форма розподілу — суспільні фонди споживання. З допомогою останніх забезпечувалось (повністю або частково) задоволення суспільно значущих потреб в освіті і культурі, охороні здоров'я і житлі, утримання непрацездатних членів суспільства.

Таким чином, за рахунок розподілу за працею в основному задовольнялись переважно індивідуальні потреби особи, а за рахунок суспільних фондів споживання — задоволення пріоритетних для суспільства і кожного його члена потреб незалежно від доходів за працею, складом сім'ї тощо. Розподіл за рахунок суспільних фондів споживання забезпечував цілеспрямований економічний вплив на структуру витрат і споживання в інтересах всебічного розвитку особи і суспільства в цілому.

За наявності двох форм розподілу вирішувалась певною мірою проблема соціальної справедливості та рівності (зрівнялівки). Мірою справедливості визнавалась праця: від кожного — по можливості, кожному — за працею. "Хто не працює, той не їсть". Рівність у буквальному розумінні слова перетворюється в зрівнялівку, яка підриваючи соціальну справедливість і матеріальну заінтересованість, визнавалась одним із основних чинників гальмування соціально-

економічного розвитку. Це було антиподом соціалізму в розподілі.

Заробітна плата вважалась уже не вартістю робочої сили, а частиною новоствореного продукту (національного доходу), яку одержує працівник відповідно до кількості і якості праці. При цьому заробітна плата виражала складну сукупність економічних відносин між окремим працівником і суспільством у цілому, між працівником і трудовим колективом та між трудовими колективами.

У колгоспному секторі формою розподілу за працею була не заробітна плата, а оплата праці.

В організації оплати праці велика роль надавалась нормуванню праці. Норма — це міра праці, її продуктивність, ефективність. Залежно від умов виробництва норми праці можуть бути визначені у вигляді норм часу, норм виробітку, норм обслуговування тощо.

Норма часу — це час на виготовлення одиниці продукції або на виконання однієї виробничої операції

Норма виробітку — це кількість продукції, яку необхідно виробити або обробити за одиницю часу.

Норма обслуговування визначає, скільки одиниць обладнання або робочих місць повинен обслуговувати робітник за одну зміну.

Система оплати праці в промисловості організовувалась на основі тарифної системи, яка включала тарифно-кваліфікаційний довідник, тарифну сітку та тарифну ставку першого розряду.

Однією з особливостей оплати праці в колгоспах (кооперативах) було поєднання грошової форми оплати з натуральною. Одночасно свого часу мірою затрат праці був трудовдень — денна норма виробітку, за допомогою якої кількісно порівнюються різні види праці.

Таким чином, заробітна плата в командно-адміністративній системі, виступаючи як частина в доході підприємства або суспільства (фонд заробітної плати, фонд матеріального заохочення), яка розподілялася між робітниками за працею, прив'язувалась до створеного продукту, розглядалась як його частина, залежала від його величини, виступала своєрідним "залишком", який

розподілявся "за працею".

Такий погляд дозволяв й досі дозволяє відповідним органам державного управління працею довільно встановлювати розміри заробітної плати без будь-якого наукового обґрунтування й без урахування об'єктивно зумовленого рівня потреб різних груп населення, які відрізняються одна від одної рівнем розвитку робочої сили й відповідно величиною затрат суспільної праці на її відтворення. Унаслідок в організації оплати праці виникли численні диспропорції, одна з яких - відносно високий рівень заробітної плати робітників (навіть з низькою кваліфікацією) порівняно з оплатою праці інженерно-технічних, наукових працівників.

Ніякого зв'язку з затраченою працею заробітна плата практично не мала й не могла мати. Зв'язок цей проголошувався лише формально, про що свідчить викладене нижче.

Величина коштів, призначених для виплати зарплати (фонд заробітної плати), визначався не тоді, коли був створений продукт і відбувалася його реалізація, а до початку виробництва.

Робітник отримував заробітну плату навіть тоді, коли він не працював (з виробничих чи інших причин) протягом частини або всього робочого дня

Нарешті, праця не може бути мірою заробітної плати, тому що вона сама вартості не має. Праця створює вартість товару. Однак сама вона вартості, а відповідно й ціни, мати не може. Чинниками, які перетворюють ціну робочої сили на заробітну плату й створюють видимість, що це плата за працю, є: тарифна система пов'язування заробітної плати з тривалістю праці (при відрядній оплаті з кількістю виробленої продукції); виплати заробітної плати після закінчення процесу праці.

Плутанина в теорії й практиці визначення заробітної плати в командно-адміністративній системі пояснюється такими обставинами:

Довгий час проблема існування товарного виробництва при соціалізмі була спірною. Тому й заробітна плата вважалась поза товарно-грошовими відносинами.

Основною збудованої економічної системи, яку називали соціалізмом, вважалась суспільна власність на засоби виробництва, яка передбачала, що всі члени суспільства є її співвласниками, працюють на себе, наймана праця відсутня.

Якщо відсутня наймана праця, то не існує купівлі-продажу робочої

сили, тобто остання не є товаром, а отже не має вартості. А раз так, то заробітна плата не стала ні платнею за робочу силу, і не доходом, який одержує власник засобів виробництва, а чимось третім, із різними формами, доплатами, 13-ю заробітною платою тощо.

Як відмічалось вище, утвердження ринкових відносин ставить все на свої місця: заробітна плата стає вартістю робочої сили. Саме остання, тобто вартість робочої сили (а отже, вартість життєвих засобів, необхідних для відтворення робочої сили), повинна визначати кількість грошей, що отримує найманий робітник в обмін на свою робочу силу.

23. 5. Суперечності одержавленої економічної системи та їх загострення в соціалістичних країнах у середині 80-х років ХХст.

Соціалістична система господарювання, за своєю ідеальною суттю, має бути прогресивнішою, ніж капіталістична, тому що в ній зникають притаманні капіталізму суперечності. Однак практика соціалістичного господарювання довела не лише відсутність суперечностей соціалістичної економіки, а навпаки, виявила їх гостроту, що й призвело до необхідності заміни соціалізму на ефективнішу систему господарювання, яку сьогодні пов'язують соціально-орієнтованою ринковою економікою.

Які ж суперечності сповна дали про себе знати, особливо на рубежі 80 — 90-х років минулого століття?

Це — непросто запитання і відповіді на нього не можуть бути однозначними. Тим більше, що й у сучасний період залишилось багато прихильників соціалістичної системи господарювання, а те, що сталося із реальним соціалізмом, пов'язують із зрадою ідеалам соціалізму лідерів окремих країн та партій, які стояли в цих країнах при владі. З іншого боку, критична оцінка реального соціалізму перетворилась фактично на його шельмування, відкидання поряд із недоліками, помилками, зловживаннями також позитивного, що було набуто при соціалізмі. До речі, капіталістична система господарювання зуміла розумно

взяти на "озброєння" такі окремі позитивні риси соціалізму, як планомірність у масштабі суспільства, державне регулювання економіки, розв'язання окремих соціальних проблем тощо.

У цілому ж можна виділити як суб'єктивні, такі об'єктивні причини суперечностей колишньої економічної системи соціалізму.

До суб'єктивних слід віднести невідповідність практики соціалістичного господарювання теорії соціалізму, намагання в політиці, пропаганді і в теорії прикрасити реальне, підмінити реальне бажаним тощо. Щодо економічних відносин це виявилось, насамперед, у наступному:

1. Підміна суспільної форми власності лише державною, і тому вся складність і багатоплановість процесу соціалістичного виробництва пов'язувалась, головним чином, із ступенем розвитку державної власності і підвищенням її питомої ваги.

2. Тракткування положення про соціалістичну економіку як єдину "велику фабрику", у рамках якої планомірність ототожнювалась із жорсткою централізацією управління і детальною регламентацією господарської діяльності. Разом із відкиданням економічної відокремленості підприємств і недооцінки товарно-грошових відносин це вело до значного поширення адміністративно-командних методів управління, заохочувало суб'єктивізм.

3. Система оцінки економічного розвитку ґрунтувалась на валових об'ємних показниках, які включали не лише кінцевий результат, а й проміжний продукт. Гіпертрофоване значення надавалось темпам зростання обсягу виробництва продукції без урахування структурних змін, якості економічного зростання, його впливу на соціальну сферу, розвиток людини. Особливості, притаманні екстенсивній формі економічного зростання, трактувались як загальні закономірності соціалістичного відтворення.

Подібні умови, перетворившись на стереотип економічного мислення, серйозно ускладнили перехід економіки на рейки інтенсивного розвитку, боротьбу за вищу ефективність виробництва.

4. Дуже бідними відображались соціальна структура суспільства, багатогранність і суперечливість економічних інтересів.

Окремі працівники і трудові колективи розглядались лише як слухняні виконавці волі вищих органів. Це неодмінно вело до недооцінки демократичних начал в управлінні економікою і суспільством у цілому. Була забута ідея соціалістичного демо-

кратичного управління, більш того, вона стала сприйматися як вияв "ревізійнізму".

5. Спрощено розумілась соціально-економічна рівність, що вела до зрівнялівки в розподілі. Поступово пустила глибоке коріння утримансько-споживальна психологія, яка перебувала в гострій суперечності з вимогами єдності міри праці і міри споживання, оплати за кінцеві результати, поглиблення соціальної справедливості.

У цілому, стара система економіки, заснована на принципах централізованого планування й зверхності державної бюрократичної машини, повністю себе вичерпала. Командна система ніколи не відзначалася особливою ефективністю, проте так чи інакше вона функціонувала протягом багатьох десятиліть. Незважаючи на те, що у повоєнний період Радянський Союз дедалі помітніше відставав від решти країн світу за рівнем життя і більшість населення перебувала у бідності, щоденне життя залишалось досить стабільним і глибокої кризи не виникало.

Проте у 80-х роках система перестала працювати. Одна з причин цього є цілком очевидною: запорукою ефективності командної системи був страх, несумісний з економічними і політичними свободами. Щойно реформи М. Горбачова звільнили населення від страху політичних переслідувань, державні замовлення перестали виконуватись. Система була неспроможною функціонувати самостійно, без команд згори.

До об'єктивних причин суперечностей економічної системи соціалізму слід віднести низький рівень продуктивних сил і особливо гіпертрофовану структуру економіки. Величезна кількість людей працювала на економічно нежиттєздатних підприємствах і жила в економічно безперспективних регіонах.

Економіка була значною мірою переобтяжена важкою індустрією, орієнтована на потреби військово-промислового комплексу. Внаслідок цього в занепаді перебувало виробництво споживчих та експортних товарів.

Економіка СРСР, і особливо України, у величезному обсязі виробляла сталь, електроенергію й хімікати, але водночас

вона була нездатною будувати сучасне житло, випускати якісний одяг та взуття, меблі й побутову техніку, сучасні легкові автомобілі.

Колишня система виробництва заохочувала байдуже ставлення до стану навколишнього середовища й охорони здоров'я населення. Прикладами цього є Чорнобильська катастрофа, загибель Аральського моря внаслідок екстенсивного виробництва бавовни в Узбекистані. Забруднення навколишнього середовища в районах багатьох підприємств важкої промисловості досягло жахливих обсягів, а у певних вугледобувних регіонах середня тривалість життя становить лише 45 — 50 років.

До перелічених вище причин та суперечностей соціалістичного господарювання слід додати такого роду феномени, як сталінські репресії, хрущовський суб'єктивізм та брежнєвський застій.

23. 6. Загальна криза та розпад світової системи соціалізму

Антикомуністичні революції 1989 р. у Східній Європі та крах соціалізму у Радянському Союзі 1991 р. не були історично випадковими. Це стало закономірними результатами глибокої неспроможності реального соціалізму у духовній, політичній, науковій та економічних сферах. Крім того, соціалізм уже давно перебував на смертному одрі. Економічний занепад настав уже наприкінці 50-х років. У 70-х роках уряди країн Східної Європи вже зверталися за послугами до міжнародних кредиторів, намагаючись з "їхньою допомогою підтримати на плаву приречену систему. У другій половині 80-х років тим самим шляхом рушив Радянський Союз.

Як правило, політичні лідери Східної Європи та Радянського Союзу використовували всі існуючі засоби, щоб продовжити своє перебування при владі. Коли економічна ситуація заходила у безвихідь, вони починали імпровізувати. В усьому регіоні уряди припускались перевитрат бюджету, вдавалися до істотних іноземних позичок, скорочували обсяги капіталовкладень на користь поточного споживання, недбало ставились до економічних проблем, постійно підвищували заробітну плату з метою умиротворення незадоволення населення й одержання підтримки суспільства. Таке імпровізування не тільки не розв'язало головних проблем, а, навпаки, поглибило економічну кризу.

Колосальний дефіцит бюджету дедалі сильніше розкручував інфляцію. Збільшення заробітної плати завдавало величезних збитків підприємствам, які в результаті вимагали нових і нових

субсидій. Іноземні кредити нарешті виснажилися, і міжнародні кредитори почали вимагати повернення значних зовнішніх боргів.

Тема 24

Закономірності та особливості розвитку перехідних економік

- 24.1. *Зміст перехідної економіки: загальне й особливе.*
- 24.2. *Особливості економічних відносин і різноманітність форм еволюції країн, що розвиваються.*
- 24.3. *Економічний устрій в умовах переходу до соціально-орієнтованої економічної системи.*
- 24.4. *Становлення різних форм власності. Роздержавлення й приватизація власності.*
- 24.5. *Становлення й розвиток підприємництва.*
- 24.6. *Формування сучасних ринкових відносин і ринкової інфраструктури.*
- 24.7. *Особливості ринкової трансформації економіки України.*

24.1. Зміст перехідної економіки: загальне й особливе

У сучасному світі на рубежі двох тисячоліть виділяють країни з чотирма типами господарських систем:

1. Країни з розвинутою ринковою економікою (майже 30 країн — Західна Європа, США, Канада, Японія, Австралія, Нова Зеландія та деякі інші).
2. Країни, в яких формується ринкова економіка, але нетоварне (традиційне) господарство займає досить помітне місце, так звані країни, що розвиваються (понад 130 країн Азії, Африки, Латинської Америки й Океанії).
3. Країни з командно-адміністративною економікою (Північна Корея — КНДР, Республіка Куба і частково Китай).
4. Країни, що перебувають на стадії переходу від планової (централізованої, командно-адміністративної системи) до розвинутої соціально-орієнтованої ринкової економіки

(близько 30 країн Європи й Азії, в тому числі всі колишні республіки СРСР, зокрема, Україна).

З наведеної класифікації видно, що абсолютна більшість країн мають перехідну економіку. Ця сама класифікація дає змогу виділити два типи перехідної економіки:

а) від традиційного до ринкового господарства (для країн, що розвиваються);

б) від планової (командно-адміністративної) до соціально-орієнтованої економіки (для постсоціалістичних країн).

Для перехідної економіки першого типу характерні (із певними допущеннями) такі основні ознаки:

- нерозвинутість ринку і товарного виробництва;
- низький рівень продуктивних сил, економічна відсталість більшості галузей;
- несформованість народногосподарського комплексу в масштабі країни;
- соціально-економічна відсталість, значні залишки родоплемиїних (патріархальних) відносин;
- низький життєвий рівень широких верств населення, їхня соціальна незахищеність;
- значна або пануюча роль держави.

Для перехідної економіки другого типу характерне збереження товарної форми виробництва, яка мала плановий характер, розвинута система суспільного розподілу праці, існування порівняно розвинутих продуктивних сил індустріального типу. Одночасно для країн, в яких здійснюється радикальне реформування планової централізованої економіки, є ряд особливостей і ознак, що вказують на необхідність ринкових перетворень:

- монопольний характер або переважання державної власності на основні засоби виробництва;
- відсутність або нерозвинутість ринкового середовища—конкуренції і вільного підприємництва;
- відсутність регулюючого впливу ринку, тобто ринкового механізму регулювання економіки;
- нерозвинутість ринкової структури та інфраструктури;
- порівняно невисокий рівень життя широких народних мас.

За специфікою шляхів переходу від централізованої планової до соціально-орієнтованої ринкової економіки визначилось кілька груп постсоціалістичних країн:

- Країни, де намагаються впровадити ринкові відносини без руйнування планово-адміністративної системи, — шляхом створення "вільних економічних зон" чи реформування провідних галузей економіки (Китай, Монголія, В'єтнам).

- Країни з виражено поступовим, еволюційним переходом до розвинутої ринкової системи без соціальних потрясінь (Угорщина, Чехія, Словенія та ін.).

- Країни, що обрали шлях ринкової "шокової терапії", - швидкого переходу до економіки з розвинутим ринком і значним соціальним статусом суспільства (Польща, Прибалтійські республіки та ін.)- У них ще задовго до перехідного періоду був значний прошарок приватної власності, ринкова заангажованість населення, тобто значне поширення ринкової психології.

Ряд постсоціалістичних країн, у тому числі Україна, застосовують елементи усіх трьох підходів із більшим чи меншим успіхом.

У цілому необхідність переходу до розвинутої ринкової економіки зумовлена:

- кризою державної неплатоспроможності або глибокою фінансовою кризою держави;
- кризою економічної системи, тобто її неефективністю, неспроможністю самоіснування, тобто існування без команди згори, без вказівки керівних інстанцій, фактично без страху політичних переслідувань;
- кризою економічної структури, тобто відсутністю націленості структури економіки на забезпечення зростання рівня життя людей.

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

Для країн, яких відносять до тих, що розвиваються, а їх найбільше в сучасному світі, характерна різноманітність рівнів розвитку та типів господарювання. Серед цих країн є такі, які за своїм економічним розвитком наближаються до країн із розвинутою ринковою економікою, — Південна Корея, Аргентина, Бразилія, Мексика, Сінгапур, Тайвань, Гонконг та

ін. Це—так звані нові індустріальні країни. До цієї групи входять і так звані нафтові королі — країни-експортери нафти (ОПЕК), що розташовані на Близькому Сході, — Кувейт, Саудівська Аравія, Ірак, Арабські Емірати та ін., які добились завдяки експорту нафти високого рівня життя народу, хоча їхня економіка однобічна і значною мірою залежна від розвинутих країн із ринковою економікою.

Найбільше серед країн, що розвиваються, це країни зі слабкорозвинутою рутинною технікою, патріархальщиною, родоплеменною ворожнечею, надзвичайною бідністю і незначною тривалістю життя населення (Гаїті, Лесото, Непал, Бангладеш, Сомалі, Ліберія та ін.).

До недавнього часу, за існування соціалістичної системи, частина країн, що розвиваються, обрали так званий некапіталістичний шлях розвитку, або шлях соціалістичної орієнтації — Алжир, Єгипет, Сирія, Ангола, Ефіопія, Нікарагуа, Чилі, Перу та ін. - усього понад 20. Більшість же обрала капіталістичний шлях розвитку, тобто орієнтувалась на ринкову систему господарювання. Особливо звертають увагу на групу країн, де в центрі розвитку перебувають концепції ортодоксального релігійного фундаменталізму, зокрема, ісламського — Іран, Афганістан, Бангладеш та ін.

Функціональним критерієм сучасної диференціації країн, що розвиваються, є рівень розвитку товарних відносин, товарних форм господарювання в поєднанні зі ступенем і глибиною участі в міжнародному поділі праці, світовій торгівлі, інтернаціоналізації виробництва та капіталу.

За цим критерієм розрізняють чотири основні підгрупи країн, що розвиваються:

- нові індустріальні країни;
- країни-нафтоекспортери;
- середньо розвинуті країни;
- найменш розвинуті країни.

У цілому ж для цієї групи країн характерними є: відносно низький рівень розвитку продуктивних сил, нерозвинутість ринкових відносин, монополізм економічної влади держави, засилля іноземного капіталу, велика зовнішня заборгованість тощо.

Однак між цими країнами є й певні відмінності, які стосуються: розвитку ринкових засад в економіці, місця у міжнародному поділі праці, розмірів і структури економічного потенціалу, структури експорту, частки у соціально-економічній структурі традиційних укладів,

місця національного капіталу в економіці, співвідношення його з іноземним капіталом.

Як приклад складностей перехідного переходу наводять досвід країн Латинської Америки: Аргентини, Болівії, Бразилії, Чилі, Мексики, Перу, де ринкові реформи тривають майже два десятиріччя. Хоча латиноамериканські країни повністю не прийняли доктрин соціалістичної систем (окрім Куби, частково Нікарагуа і Перу), їх економіку у 60 - 70-х роках вважали чимось середнім між капіталізмом і соціалізмом. Майже всі вони бралися за проведення інтенсивної державної індустріалізації, в якій уряд ставав напрямною силою. Хоча держава і не претендувала на управління всією економікою, продукція державних підприємств становила більше половини всього обсягу промислового виробництва.

У процесі індустріалізації було націоналізовано багато провідних галузей промисловості. Передбачалось, що під контролем держави підприємства зможуть розвиватися більш високими темпами. Намагаючись захистити провідні галузі — сталеливарну, енергетичну та вугільну від іноземної конкуренції, уряди вдавалися до запровадження високих тарифів та інших обмежень у зовнішній торгівлі.

Окрім того, уряди обіцяли надійні соціальні гарантії робітникам, вбачаючи в них свого політичного «партнера» у справі інтенсивної індустріалізації. Промисловим робітникам, особливо державного сектору, гарантувалося довічне працевлаштування, високі заробітки, пенсійні пільги тощо.

Однак розрахунки виявилися хибними. Важка промисловість так і не досягла належної конкурентоспроможності. Забезпечення соціальних гарантій стало занадто дорогим заходом для держави.

Робітники вимагали й отримували такі заробітки та соціальні пільги, що виходили за межі фінансових можливостей підприємств. Унаслідок цього підприємства зазнавали величезних збитків, що починали підточувати економічні підвалини держави. На державних підприємствах процвітала корупція. У 70-ті роки уряди більшості латиноамериканських країн взяли у міжнародних банків

позички на величезні суми, частково задля того, щоб підтримати систему, яка розвалювалась.

Однак економічне оздоровлення не сталося, а самі країни заборгували величезні суми, сплатити які вони були неспроможними.

За таких умов і розпочалися справжні ринкові реформи, створення замість одержавленої економіки нової ринкової системи, заснованої на принципах приватної власності. При цьому вони свої реформи розпочали з розв'язання головних завдань: боротьба з високою інфляцією, відкриття економіки для впливу міжнародної конкуренції, приватизація державних підприємств, зміна юридичної системи з метою захистити права приватної власності. На це все їм довелося витратити понад 5 років. Лише після цього економічне оздоровлення у цих країнах починало набувати твердої ходи: скорочення інфляції і швидке економічне зростання.

Щось подібне було розпочато і в країнах колишньої соціалістичної системи, однак приблизно на 10-15 років пізніше.

24.3. Економічний устрій в умовах переходу до соціально-орієнтованої економічної системи

У перехідний період завжди існує поєднання елементів старого економічного устрою (ладу) і нового, який приходить на зміну старому. На початковому етапі переходу, звичайно, елементи старого переважають над елементами нового, на завершальному етапі здійснюється повна заміна старого ладу на новий. Хоча окремі елементи старого ладу можуть залишитись, однак уже в якісно оновленому стані. Перехід стосується виробничих відносин, насамперед, відносин власності та механізму господарювання. Однак значною мірою він стосується і продуктивних сил.

Економіка перехідного періоду є багатокладною, кількість і зміст укладів залежить від рівня розвитку певної країни, її історичних і національних традицій тощо. Кожний уклад має свої закони розвитку, внутрішні суперечності, ґрунтується на інтересах певних класів і соціальних прошарків.

У постсоціалістичних країнах при переході від командно-адміністративної до соціально-орієнтованої системи основним укладом протягом відносно тривалого часу залишається державний. Одночасно на основі поступового роздержавлення економіки виникають приватний сектор, дрібнотоварний уклад (заснований на

власній праці), приватнокапіталістичний (заснований на найманій праці), власне соціалістичний (на підприємствах, викуплених трудовими колективами, так званих народних підприємствах), а також змішані уклади. Кожний із них характеризується відповідними відносинами власності. На основі оптимального роздержавлення економіки (частка держави повинна зменшитись до 30 - 35%) виникають різні конкурентоспроможні уклади, формується реальний плюралізм форм власності.

У перехідний період спочатку залишаються переважаючими методи й форми централізованого управління економікою, однак з'являється (доволі інтенсивно) ринковий механізм, тобто вплив на економіку таких ринкових компонентів, як попит, пропозиція, рівноважна ціна, конкуренція. При цьому слід підкреслити, що такий механізм не насаджується згори, він з'являється в міру розширення плюралізму власності, лібералізації цін, свободи господарської діяльності, демократизації суспільного життя, становлення верховенства закону (права) замість верховенства влади.

Перехід до ринкової економіки означає перехід до запровадження трьох фундаментальних принципів: економічної свободи, економічних контрактних відносин (економічних угод) та приватної власності. Під час створення ринкової системи ці три елементи є дороговказними зірками економічних реформ.

Економічна свобода означає, що людині належить право вибору в тому, як влаштовувати свої справи в економічному житті. Вона має свободу обирати працю, торгувати з іншими людьми, створювати нові підприємства, накопичувати чи витратити зароблені кошти, обирати, яким чином витратити власні кошти. Централізована планова система є антиподом економічної свободи. У принципі всі важливі рішення було заздалегідь закладено до центрального плану. Люди та підприємства були не більш ніж виконавцями цих рішень.

Концепція економічних контрактних відносин (економічних угод) означає, що люди мають можливість брати взаємні юридичні зобов'язання щодо проведення економічних опе-

рацій. Вони мають право купити й продати товар, продати іншій особі право власності на будинок чи завод, створити товариство чи спільне підприємство. У здоровій ринковій економіці правова система допомагає фізичним та юридичним особам укласти дійові угоди, що мають позовну силу. Правова система диктує процедуру укладання контрактів і визначає шляхи забезпечення їхнього виконання з відносно низькими витратами, якщо одна зі сторін порушує умови угоди.

Право приватної власності означає, що людина має невід'ємне право володіти, управляти й розпоряджатися своїм об'єктом власності, незалежно від того, чи це є особиста власність, скажімо, житлова площа, або ж економічна структура, наприклад, компанія. За ринкової системи більша частина майна в економіці належить фізичним особам або організаціям, які, у свою чергу, також належать фізичним особам. Держава володіє лише незначною частиною майна.

Створення економіки, де запроваджені зазначені принципи: економічна свобода, економічні угоди та приватна класність, може включати дві стадії: просту та складну. Проста полягає у знищенні перепон, встановлених на шляху до економічної свободи та конкуренції, централізованою плановою системою. Складна полягає у створенні нової системи, що ґрунтується на законі та приватній власності.

Процес утвердження головних економічних свобод передбачає кілька ключових умов. Перша - ліквідація цінового контролю з тим, щоб приватні особи й організації одержали можливість торгувати на договірній основі. Тобто контроль за цінами ліквідується, з'являється можливість швидкого розвитку традиційних ринкових структур, таких, як валютні, фондові та товарні біржі.

Друга - уряд повинен перестати вказувати підприємствам, що і яким чином вони мусять виробляти. Галузеві підприємства можуть бути просто реформовані, адже управління виробництвом переходить до рук самих підприємств.

Третє - скасування бар'єрів для зовнішньої торгівлі. Свобода купувати та продавати іноземні товари є життєво важливою умовою нормального функціонування ринкової економіки. Підприємства повинні мати право здійснювати міжнародні. Торговельні операції, не потребуючи при цьому жодного офіційного дозволу.

У цілому ж, перехід від соціалістичної економіки до ринкової

відбувається щонайменше в три фази: перша — фаза стабілізації або критична фаза; друга—фаза становлення ринку; третя — фаза структурного коректування.

У першу фазу уряд веде боротьбу з інфляцією та іншими наслідками розпаду соціалістичної системи; у другу — створюються головні інституції ринкової економіки; у третю — під впливом нових ринкових сил змінюється характер виробництва й зайнятості населення.

24. 4. Становлення різних форм власності. Роздержавлення й приватизація власності

Становлення різних форм власності виявляється у роздержавленні та приватизації. Роздержавлення - це процес перетворення державної власності на інші форми, тобто так зване розпорошення власності. Роздержавлення включає в себе, наприклад, заміну державної загальнореспубліканської власності на державно-комунальну, тобто передача підприємств у власність місцевих органів: мерії міст, обласних, районних, сільських та селищних рад.

Роздержавлення в широкому розумінні слова означає ліквідацію монополії держави. Перетворення її із засобу придушення недержавних форм розвитку економіки, соціально-політичної та духовної сфери на засіб служіння народу й підтримки демократії. Приватизація - елемент, складова, окремий етап роздержавлення, який означає передачу власності з державного сектору в приватний (юридичним та фізичним особам, тобто перетворення державної власності на приватну).

На думку окремих авторів, роздержавлення розв'язує глибші завдання, ніж лише заміну однієї форми власності на іншу: подолання соціально-економічної монополії держави, забезпечення альтернативності трудових відносин замість безальтернативного державного найму; перехід до багатоканального формування механізму економічного регулювання; утворення соціальних гарантій і соціального захисту трудящих. Воно обов'язково передбачає утворення багатокладної економіки, в якій співіснують різні форми власності: не лише індивідуальна, приватна, а й державна,

колективна, асоціативна, корпоративна та ін.

Тому зводити роздержавлення до поголовної приватизації (індивідуалізації власності) неправильно й згубно.

Роздержавлення власності—головна мета економічної політики перехідного періоду, оскільки воно:

- забезпечує рівність усіх форм власності;
- створює необхідні передумови для розвитку ринкових відносин;
- через персоніфікацію власності посилює трудову й підприємницьку мотивацію зростання ефективності виробництва.

Водночас повна ліквідація державної власності на засоби виробництва, в тому числі на землю, й передача її у приватні руки може породити негативні тенденції: неможливість або послаблення державного регулювання економіки й створення мри ватних монополій тощо.

Світовий досвід роздержавлення й приватизації (процес приватизації, зокрема, розпочався на початку 1980-х років у деяких економічно розвинутих країнах—Великобританії в 1979р., Франції — 1986 р., в Італії — наприкінці 80-х років) свідчить, що: по-перше, невисока ефективність підприємств державного сектору зумовлена недержавною формою власності — тобто конкуренцією, а державні підприємства не завжди її витримують, коли втрачають можливість фінансування з бюджету; по-друге, роздержавлення і приватизація в усіх країнах через деякий час замінюється націоналізацією й реприватизацією; по-третє, державний сектор є тією матеріально-економічною основою, яка дає можливість державі здійснювати регулюючий вплив на економіку, послаблюючи соціальну напругу в суспільстві, і забезпечувати доступ населення до суспільних благ; по четверте, бездержавної економіки не можна забезпечити достатньої обороноздатності країни.

Основними цілями приватизації у постсоціалістичних країнах є:

- демонтаж командно-адміністративної системи та заміна її ринковою економікою;
- структурна перебудова національної економіки;
- стабілізація і поступове підвищення ефективності національної економіки;
- формування національної системи ділових підприємств, які вміють працювати в умовах ринку тощо.

Роздержавлення й приватизація відбувається у таких формах: перетворення державного підприємства в акціонерне чи інше господарське товариство; викуп майна державного підприємства, зданого в оренду орендним підприємствам або іншим орендарям; викуп майна державного підприємства членами трудового колективу; продаж державного підприємства за конкурсом або на аукціоні юридичним особам та громадянам.

Головна ідея масової приватизації у Східній Європі та Україні полягала у безплатному розподілі акцій великих підприємств за допомогою так званих приватизаційних сертифікатів (ваучерів). Окрім приватизації шляхом сертифікатних аукціонів використовується і грошова приватизація. Приватизація землі, а також майна колективних сільськогосподарських підприємств (колгоспів) здійснюється, зокрема в Україні, у формі паювання землі й майна, передачі останніх в оренду і на цій основі створення нових сільськогосподарських формувань приватно-орендного типу.

Унаслідок роздержавлення й приватизації формуються різні форми власності, передбачені Законом України "Про власність": приватна власність громадян (особиста власність, власність трудового колективу, власність селянського й особистого підсобного господарства); колективна власність (власність орендного підприємства, власність кооперативу, власність акціонерного товариства, власність господарських асоціацій-об'єднань, власність громадських організацій, власність релігійних організацій); державна власність (загальнодержавна власність, комунальна власність, власність державних підприємств); власність спільних підприємств, іноземних громадян, організацій і держав.

23. 5. Становлення й розвиток підприємництва

Іншим, однак не менш важливим, завданням перехідної економіки є становлення й розвиток підприємництва. У постсоціалістичних країнах, особливо в СРСР (у тому числі в Україні) підприємництво фактично не було розвинутим через тотальне одержавлення економіки.

Панування державної власності на основні засоби виробництва заперечувало самостійну, ініціативну, здійснювану на власний ризик діяльність, спрямовану на одержання прибутку.

Підприємницьке господарювання передбачає наявність у суб'єкта (підприємця) певної сукупності свобод і прав щодо вибору виду та організації господарської діяльності, вибору джерел фінансування, доступу до ресурсів, організації і управління, збуту продукції, тобто економічну автономію підприємств.

Підприємництво означає наявність у господарника прав власності на засоби виробництва, продукт і доход. Одержання прибутку для підприємця є важливою метою, а також мотивацією використання прибутку для розширеного відтворення. В умовах підприємництва змінюється співвідношення матеріальної зацікавленості й мотивації трудової діяльності: для підприємця на перший план висувається мотивація діяльності, оскільки все, що виробляється, — належить йому.

Поряд із крупним, суттєву роль відіграє мале підприємництво — малий бізнес. Воно — носій приватної власності, вільної конкуренції, має здатність до швидкого реагування на зміни в умовах господарювання; малі підприємства здатні взяти на себе роботу, в якій незацікавлені крупні підприємці; виступають основним джерелом новацій (нововведень), створюють додаткові робочі місця.

Необхідність та доцільність розвитку підприємництва в перехідний період викликані структурними розривами в економіці через неефективність радянської системи; неефективним функціонуванням державних підприємств; низьким технологічним рівнем вітчизняної промисловості; низьким рівнем доходів населення та інше.

В Україні вжито низку заходів щодо розвитку підприємництва: прийнято Закон України "Про підприємництво" (1991), схвалені програми державної підтримки підприємництва, програми розвитку малого підприємництва тощо.

Головними завданнями програм є:

- формування правової бази розвитку й підтримки підприємництва;
- створення системи фінансування, кредитування та страхування підприємницької діяльності;
- забезпечення матеріальних умов розвитку підприємництва;
- формування ринкової інфраструктури для забезпечення підприємницької діяльності;
- підготовка кадрів для підприємницької діяльності;

- інформаційне та науково-методичне забезпечення підприємництва.
Державна підтримка малого підприємництва зводиться до:
 - формування нормативно-правової бази;
 - удосконалення податкової й фінансово-кредитної політики;
 - забезпечення підприємницьких структур необхідною інформацією;
 - сприяння впровадженню технологій та інновацій;
 - стимулювання зовнішньоекономічної діяльності та ін.

Одним із головних напрямів підтримки малого бізнесу є створення відповідної фінансово-кредитної системи. Механізм прямих методів державної фінансової підтримки включає в себе: надання субсидій, надання позик, формування державних фондів, створення спеціалізованих фінансових установ.

До основних форм непрямих методів підтримки підприємництва відносять: податкові знижки (або повне звільнення від певних податків), податкові пільги, прискорена амортизація, податкові знижки на науково-дослідні витрати, на витрати, пов'язані з підготовкою кадрів для підприємницької діяльності, боротьба з корупцією у відносинах державних владних структур із підприємцями, запровадження сучасних форм ліцензування, впорядкування реєстрації, перевірок та контролю за діяльністю малих та середніх підприємств, раціональне використання фонду підтримки підприємництва, створення ефективної системи мікрокредитування - кредитної підтримки малих підприємств, розробка і реалізація регіональних програм розвитку підприємництва тощо.

Однією з найважливіших передумов розвитку підприємництва є скорочення процедури заснування й реєстрації підприємств.

В Україні питаннями підприємництва на рівні держави займається Комітет із регуляторної політики та підприємництва.

24. 6. Формування сучасних ринкових відносин і

ринкової інфраструктури

Як зазначено вище, основним економічним завданням перехідного періоду є створення сучасних ринкових відносин, яке не може бути здійснене без створення відповідної ринкової інфраструктури.

Коли йдеться про перехід від командно-адміністративної планової системи до демократичної ринкової слід мати на увазі тісне переплетіння попередніх, старих, відмираючих відносин із майбутніми, новими, такими, що народжуються, відносинами. Форми й методи господарювання старого суспільства продовжують за інерцією працювати ще досить тривалий час. Водночас перехідна економіка характеризується інтенсивним нарощуванням нових, ринкових, економічних відносин. Цей процес здійснюється еволюційним шляхом. Наприклад, під час переходу до ринку збільшується частка приватних підприємств, посилюється дія законів попиту та пропозиції, збільшується кількість рівноправних (горизонтальних) зв'язків між економічними суб'єктами.

Перехід до розвинутих ринкових відносин передбачає поглиблення суспільного поділу праці, спеціалізації виробництва та поглиблення економічної відособленості виробництва як загальних передумов ринку. Таке відособлення створює приватна власність. Тому приватизація є необхідним елементом переходу до ринку. Крім приватизації необхідним елементом ринкових перетворень є демонополізація економіки та формування конкурентного середовища, створення ринкової інфраструктури, здійснення аграрної реформи, стабілізація грошового обігу та фінансового стану, запровадження ефективних цивілізованих програм щодо соціального захисту населення та налагодження ефективних зовнішньоекономічних зв'язків.

Роздержавлення (демонополізація) економіки означає усунення монополії держави на власність через обмеження державного сектору й формування багатокладної економіки. Приватна власність, яка формується в ході реформи, має різні форми: приватна трудова власність; приватна власність, заснована на використанні найманої праці; колективна (корпоративна, асоціативна) власність; змішана (спільна) власність тощо. Урізноманітнення форм власності передбачає надання їм однакових прав.

Перехідна економіка в умовах тотального монополізму і, насамперед, держави як залишку командно-адміністративної системи,

потребує проведення активної антимонопольної політики. Вона має два напрями. По-перше, не допускати створення нових монополій; і, по-друге, обмежувати монополістичні вияви вже існуючих. Конкурентне ринкове середовище означає, що на ринку:

- має діяти значна кількість виробників і покупців, кількість яких максимально збільшується;
- існує свобода вибору економічної діяльності виробництва;
- забезпечується вільний доступ до інформації.

Важливим елементом забезпечення ринкової діяльності є інфраструктура ринку: банки, біржі, брокерські та дилерські контори, різні посередницькі організації, інформаційні установи тощо. Багатьох елементів ринкової інфраструктури за часів командно-адміністративної системи просто не існувало (наприклад, брокерські контори, біржі та ін.). Тому цю сферу треба створювати практично з нуля. Крім того, у розвинутих країнах інфраструктура ринку розвивається випереджувальними темпами, у неї вкладається понад половину всіх капіталовкладень.

24. 7. Особливості ринкової трансформації економіки України

Ринкова трансформація економіки України має низку особливостей. Насамперед, вона супроводжувалась такими негативними явищами, як:

- глибока економічна криза 1991 - 1999 рр., внаслідок чого обсяг ВВП скоротився майже на 60%;
- висока інфляція, особливо в 1993 - 1994 рр., коли ціни зросли в 100 разів;
- суттєвий рівень безробіття, особливо прихованого;
- різке погіршення добробуту переважної маси населення.

Ці та інші явища не могли не вплинути на хід трансформаційних перетворень. Окрім того, процес переходу вимагає зміцнення політичної незалежності країн та її національної економіки, до якої ще далеко. В

Україні не було обрано власного шляху переходу до ринку, на відміну від Китаю, Монголії, Чехії і Словаччини, Польщі, Угорщини, Прибалтійських республік, де фактично цей процес завершено.

В Україні декілька років пробували провести так звану шокову лібералізацію цін без створення відповідного ринкового середовища. Це призвело до розвалу системи державного управління, розриву господарських зв'язків як усередині країни, та і з країнами близького зарубіжжя, глибокої платіжної кризи, інфляції, розбалансування фінансово-кредитних відносин, різкого падіння як виробництва, так і споживання, зубожіння основної маси населення.

Слід зазначити і непомірне затягування; допущені помилки та недоліки в роздержавленні власності та приватизації підприємств; недостатню боротьбу з монополізмом, недостатню конкуренцію; недоліки у становленні та підтримці підприємництва, створенні достатньої критичної маси елементів інфраструктури ринку. Однією з причин цих та інших негативних моментів у ході трансформації української економіки вважають сліпе дотримання розробниками реформ рецептів окремих концепцій західної економічної науки, зокрема, монетаризму (Чиказька школа, М. Фрідмен).

Одночасно підкреслюється відсутність чітко визначених цілей трансформаційних процесів.

Однак за роки трансформації економіка України суттєво наблизилась до змішаної соціально-орієнтованої економіки. Вихідними сприятливими умовами для цього є відносно розітнута індустріальна основа, багатоманітність форм власності і господарювання, розвиток ринку і приватного підприємництва, конкуренції, рекламної діяльності, наявність традицій регулювання економіки й соціальності в її розвитку, відносно розвинута ринкова інфраструктура. Цьому сприяли напрацювання низки законів, що стосуються трансформаційних процесів в економічній сфері.

Тема 25

Світове господарство

25.1. Світове господарство: суть та структура.

25.2. Міжнародний поділ праці і міжнародні економічні відносини.

25.3. Інтернаціоналізація продуктивних сил та господарських відносин.

25.4. *Інтернаціональна вартість та світова ціна.*

25.5. *Транснаціональні корпорації та їхня роль.*

25.6. *Міжнародна економічна інтеграція та головні інтеграційні угруповання світу.*

25.1. Світове господарство: суть та структура

Формування суспільного капіталу не обмежується лише національними кордонами. На певному етапі історичного розвитку суспільства починає формуватися світове господарство. Виникнення світового господарства — не випадковий процес, а об'єктивна закономірність розвитку суспільства, зумовлена формуванням у ході історичного розвитку суспільного виробництва матеріальних передумов цього процесу. До таких передумов належать:

Міжнародний поділ праці, який визначає необхідність спеціалізації виробництва країн відповідно до їх природно-кліматичних, історичних та економічних умов, що забезпечує підвищення ефективності виробництва, економію затрат суспільної праці, раціональне розміщення продуктивних сил.

Інтернаціоналізація виробництва продуктивних сил і всього господарського життя. Продуктивні сили за однакового їх рівня розвитку однакові в усіх країнах: земля, техніка, технологія, зміст знань працівників не залежать від частини світу, країни тощо.

Тенденція до економічної єдності світу на основі зближення й взаємопереплетіння національних економік, узгоджених державних економічних політик різних країн.

У сучасних умовах економіка кожної країни стає відкритою, вона в певних межах є складовою єдиної світової економіки.

Економічна відокремленість національних господарств є не лише нераціональною, бо позбавляє економіку відокремленої країни переваг, що випливають із міжнародного поділу праці, спеціалізації та кооперації, а й практично неможлива. Жодна країна не може лише за рахунок власного виробництва забезпечити себе необхідною продукцією й послугами. Тому тенденція до дедалі більшого зв'язку національних економік різних країн на сучасному етапі стала об'єктивно необхідною, а світове

господарство дедалі більше набуває ознак цілісності.

Під світовим господарством розуміють сукупність національних господарств, об'єднаних міжнародним поділом праці, торговельно-виробничими і науково-технічними зв'язками. Тобто це не арифметична сума національних економік, а їхні взаємозв'язок, взаємопереплетіння, економічні зв'язки між національними економіками окремих країн.

Основними факторами, що об'єктивізують процес утворення єдиного господарства в масштабі світу є:

1. Розгортання науково-технічної революції, що вимагає об'єднання зусиль різних країн для використання сучасних досягнень науки й техніки.

2. Прагнення народів до мирного співіснування в умовах загрози ядерної війни.

3. Необхідність об'єднувати зусилля для вирішення глобальних проблем сучасності.

Формування світового господарства—процес тривалий і безперервний. Він розпочався відносно давно, триває нині і буде продовжуватись в неосяжній перспективі. І хоча мета його, визначена об'єктивними тенденціями розвитку людства, залишається незмінною, окремі етапи цього історичного процесу досить суттєво відрізняються один від одного за своїм конкретним змістом. Виділяють чотири етапи становлення світового господарства:

Перший етап - створення передумов для формування світового господарства у вигляді світового ринку. Тобто, світове господарство розпочало своє існування з міжнародної (зовнішньої) торгівлі. Остання, у свою чергу, розвивалась через формування місцевого, регіонального, регіонально-світового та світового (у масштабі планети) ринку. Процес завершення формування світового ринку продовжувався до кінця ХІХ ст.

Другий етап — формування єдиного господарства не лише у сфері обігу, а й у сфері виробництва, коли на основі спеціалізації здійснюються процеси кооперування, інтегрування господарських відносин в основній сфері виробництва. Цьому процесу найбільше сприяло створення транснаціональних та міжнаціональних корпорацій (ТНК та МНК).

Третій етап — науково-технічне співробітництво, коли зближення національних економік, їх з'єднання здійснюється на основі об'єднання зусиль у розвитку науки та впровадження її досягнень у

виробництво.

Четвертий етап пов'язаний з переплетінням господарських зв'язків на основі сучасних інформаційних технологій (Інтернет).

Отже, поглибленню процесів зближення національних економік сприяє розробка, передача та використання інформації.

Є й інший підхід до етапів розвитку світового господарства, пов'язаний з існуванням двох світових економічних систем:

Перший етап — формування світового капіталістичного господарства (середина XIX — початок XX ст.);

Другий етап — співіснування двох систем світового господарства — капіталістичної та соціалістичної (20-ті роки XX ст. - 90-ті роки XX ст.);

Третій етап — реставрація єдиної капіталістичної системи світового господарства (після 90-х років XX ст.).

На наш погляд, третій етап слід було б назвати періодом переходу до розвинутих соціально-орієнтованих ринкових відносин у масштабі світової економіки.

У даний час виділяють двоїсту структуру світового господарства: з одного боку - це система взаємопов'язаних національних економік, а з іншого — система транснаціональних корпорацій (ТНК), тобто окремих великих фірм, що беруть участь у міжнародному поділі праці. Це - багатонаціональні корпорації, які зосередили у своїх руках значний обсяг виробництва і збуту продукції на світовому ринку.

Окрім того, виділяють і третій елемент світового господарства — міжнародні економічні організації (світові, регіональні, галузеві), до яких відносять міжнародні банки, виробничо-торговельні об'єднання та інтеграційні угруповання.

Серед складових структури світового господарства виділяють такі:

- світовий ринок товарів і послуг;
- світовий ринок капіталів;
- світовий ринок робочої сили;
- міжнародна валютна система;

—міжнародна кредитно-фінансова система.

Окрім того, світове господарство інтенсивно розвивається у сферах інформації, науково-дослідних і конструкторських робіт, культури. До суб'єктів світового господарства відносять:

- держави з їх національними економіками;
- транснаціональні корпорації (ТНК);
- міжнародні організації й інститути;
- інтеграційні об'єднання з їх структурами.

Таким чином, світове господарство — це система національних економік країн світу, об'єднаних міжнародним поділом праці, торговельно-виробничими і науково-технічними зв'язками.

25. 2. Міжнародний поділ праці і міжнародні економічні відносини

Як зазначалось, організаційно-економічною основою світового господарства є міжнародний поділ праці, під яким розуміють диференціацію праці й людей на різноманітні, самостійні, відокремлені один від одного роди і види діяльності. Саме завдяки поділу праці виробляються споживні вартості. Поділ праці завжди підвищував її продуктивність, а отже, зумовлював економічний і соціальний прогрес.

Поділ праці в сучасних умовах—досить складна й розгалужена суспільна структура. По-перше, розрізняють поділ праці залежно від роду виробничої, тобто суспільно корисної діяльності. Це — галузева диференціація праці: промисловість, сільське господарство, транспорт, зв'язок, будівництво, галузі невиробничої діяльності тощо. По-друге, поряд із галузевою, спостерігається й просторова диференціація праці. Відокремлені види виробничої діяльності з часом закріплюються за певними територіями. Виникає територіальний розподіл праці. Розрізняють два основних види територіального поділу праці: поділ праці всередині окремих країн і міжнародний поділ праці, тобто поділ праці між країнами.

Міжнародний поділ праці виступає як процес стабільної концентрації в окремих країнах виробництва матеріальних благ та послуг понад власні потреби, тобто для зовнішнього обміну, і розвиток потреб внутрішніх виробничих можливостей на основі придбання продукції з-за кордону.

Як правило, міжнародний поділ праці ґрунтується на наявності в країнах корисних копалин, родючості землі, флори й фауни, лісних, водних і, звичайно, кліматичних умов, а також на історичних традиціях національної економіки тощо.

Таким чином, основними чинниками міжнародного поділу праці є:

- природні ресурси;
- географічне положення країни ;
- ґрунтово-кліматичні умови;
- розмір території (площа сільгоспугідь);
- історичні традиції;
- нагромаджений століттями досвід у виготовленні певних продуктів.

Одночасно з природними відмінностями і прогресом техніки розвиток міжнародного поділу праці, його характер визначаються також соціальним ладом, економічною системою, соціальними й політичними чинниками, зовнішньою політикою держави.

Поділ праці, в тому числі міжнародний, характеризує, насамперед, стан продуктивних сил. Одночасно не існує суспільного поділу праці без породженого ним обміну результатами господарської діяльності, досвідом, майстерністю, науково-технічними досягненнями тощо. На основі міжнародного поділу праці виникають міжнародна кооперація праці, міжнародне економічне співробітництво, тобто міжнародні економічні відносини.

Міжнародні економічні відносини — це відносини щодо виробництва, розподілу, обміну та споживання благ і послуг у світовому господарстві. До них належать відносини у формах міжнародного обміну товарами й послугами, міжнародного руху капіталів, міграції робочої сили, кооперації та інтеграції виробничих процесів, міжнародних валютних, фінансових та кредитних відносин тощо.

Міжнародні економічні відносини мають певні особливості. По-перше, вони є похідними від національних економічних відносин; по-друге, відсутність чітко вираженої міжнародної (світової) власності на основні засоби виробництва; по-

третє, суттєвий вплив на міжнародні економічні відносини держав, країни яких є учасниками (суб'єктами) цих відносин; по-четверте, в міру становлення світового господарства міжнародні економічні відносини стають пріоритетними порівняно з національними економічними відносинами.

Багато економічних категорій, а отже, і виробничих відносин набувають у міжнародній сфері свій універсальний розвиток, тобто найповніше виявляють свій зміст.

Зокрема орієнтиром у цінових відносинах усередині країн стають світові ціни, принципи (правила) міжнародних розрахунків беруть на озброєння для здійснення угод усередині країни тощо.

У світовому господарстві діють, хоча й з певними особливостями, економічні закони, такі як закони попиту, пропозиції, вартості, конкуренції, економії часу, концентрації виробництва й капіталу та ін.

25. 3. Інтернаціоналізація продуктивних сил та господарських відносин

Світове господарство ґрунтується на інтернаціоналізації продуктивних сил та господарських відносин. Інтернаціоналізація (від лат. inter — між і natio — народ) — об'єктивний процес зближення національних економік, втрати останніми особливих (національних) ознак тощо. Інтернаціоналізація продуктивних сил включає процес інтернаціоналізації кожного елементу даної системи: засобів виробництва, робочої сили, науки, інформації тощо, посилення елементів їх Інтернаціонального відтворення. Розвинутих форм ці процеси досягли в межах Європейського економічного співтовариства (ЄЕС), а найдинамічнішими серед них є інтернаціоналізація процесу відтворення робочої сили. Це виражається в утворенні спільного ринку робочої сили — вільному переміщенні працівників у межах цього об'єднання, вирівнюванні заробітної плати, проведенні єдиної соціальної політики і таке інше.

Інтернаціоналізація засобів виробництва виявляється у створенні спільних підприємств, спільному будівництві різних виробничих об'єктів, об'єднанні енергосистем тощо. Інтернаціоналізація господарських (виробничих) відносин здійснюється в процесі органічного поєднання і злиття монополій (у тому числі олігополій) цих

країн; національних держав та наднаціональних органів у єдиний механізм та відповідних їм соціальних форм — власності гігантських монополістичних об'єднань, державної власності та наднаціональної власності. Останнє виявляється у формуванні єдиного бюджету для всіх країн даного співтовариства, у здійсненні спільних витрат на реалізацію угод та проектів. Процес інтернаціоналізації господарського життя виявляється у проведенні узгодженої фінансово-кредитної, валютної, податкової політики країн, що входить в ЄЕС.

У цілому ж посилення інтернаціоналізації господарського життя, тобто поглиблення зв'язків між національними економіками різних країн, ґрунтується на:

- ідентичності основних виробничих процесів та технологій, зумовлених сучасною НТР;
- інтересі кожної країни одержати максимальну вигоду від участі в міжнародному поділі праці;
- розвитку світових засобів зв'язку, транспорту та телекомунікацій;
- розвитку транснаціональних корпорацій, які здійснюють прямі інвестиції в усіх регіонах світу.

Інтернаціоналізація господарського життя означає не тільки ідентичність виробничих процесів та форм господарювання в різних країнах, а й взаємозалежність економічного розвитку країн у цілому. Ця взаємозалежність полягає у тому, що певні явища і процеси, які розвиваються в окремих країнах або регіонах світу, тією чи іншою мірою позначаються на господарському розвитку інших країн.

Інтернаціональний характер продуктивних сил потребує соціально-економічної однорідності середовища, в якому розвиваються суб'єкти світового господарства.

Таке середовище в даний час створено в межах країн розвинутої ринкової економіки. Ступінь організації ринкових відносин, рівень розвитку продуктивних сил цієї групи країн світового господарства сприяють подоланню замкненості й ізоляваності. У результаті вони налагодили і швидко розвивають економічні відносини в усіх напрямках господарської діяльності — в торгівлі, експорті капіталу, науково-технічному співробітництві, обміні передовою технологією (ноу-хау), валютних зв'язках тощо.

Інтернаціоналізація виробництва і всієї економіки як наслідок інтернаціоналізації продуктивних сил та виробничих відносин є закономірною передумовою економічної інтеграції як синтезованої форми сукупності економічних зв'язків, у центрі яких стоять відносини спеціалізації й кооперування.

25. 4. Інтернаціональна вартість та світова ціна

Найбільший вияв міжнародні економічні відносини знаходять у товарно-грошових відносинах на міжнародній арені. Тут вартість товарів виступає у формі інтернаціональної вартості і виявляється на світовому ринку.

Інтернаціональна вартість - це суспільно необхідні витрати праці на виробництво товару у світовому господарстві. Країни, що беруть участь у міжнародному поділі праці й обміні, перебувають у неоднакових умовах. Це визначається відмінностями їх географічного положення, складом і розмірами природних ресурсів, масштабами, рівнем розвитку та структурою економіки, обсягом внутрішнього ринку.

У зв'язку з цими відмінностями рівень витрат виробництва одних і тих самих товарів в окремих країнах виявляється також різним. Оскільки кожна країна має свій рівень суспільно необхідних витрат праці на виробництво товару, то такі витрати в межах світового господарства виступають як індивідуальні витрати, що визначають їхню національну вартість. Лле обмін товарів в умовах розвинутого товарного виробництва відбувається на основі не індивідуальних, а суспільно необхідних витрат у масштабі світового господарства — середньосвітових суспільно необхідних витрат. Це означає, що в основі міжнародного обміну лежить інтернаціональна вартість, яка визначається суспільно необхідним робочим часом для виготовлення товару в середньосвітових економічно нормальних умовах виробництва.

Такі умови формуються у країнах — експортерах великих партій товарів із середньосвітовою інтенсивністю та продуктивністю праці. У порівнянні із середньосвітовими суспільно необхідними витратами середні національні витрати часу можуть бути вищими або нижчими. Та країна, в якій продуктивність та інтенсивність праці вища, отримує додатковий доход. Якщо торгівля ведеться переважно між певною групою країн того чи іншого регіону світового господарства, то відбувається формування регіональної вартості.

У процесі інтернаціоналізації продуктивних сил, міграції капіталів і робочої сили та міжнародної конкуренції інтернаціональна вартість

значною мірою перетворюється на інтернаціональну ціну виробництва, яка є конкретною формою інтернаціональної вартості і лежить в основі ціноутворення на світовому ринку. Таким чином, світова ціна є формою інтернаціональної вартості.

Однак світова ціна - складніша категорія, вона відображає не лише інтернаціональну вартість, а й попит та пропозицію на світовому ринку, політику держав щодо своєї зовнішньої торгівлі, ступінь монополізму на світовому ринку транснаціональних корпорацій тощо.

Розвинуті країни світу, в яких національні витрати нижчі за середньосвітові, як правило, одержують додатковий прибуток, а менш розвинуті недоотримують частини національної вартості своїх товарів. На цьому позначається дія закону вартості у світовому господарстві.

Але такий обмін може приносити економічну вигоду всім країнам. Ця вигода ґрунтується на принципі порівняльних витрат виробництва, тобто зіставленням витрат на виробництво товарів, які виготовляються ними і які коштують їм відносно дешевше від витрат на виробництво товарів, які за відсутності міжнародної торгівлі обійшлися б їм дорожче при організації власного виробництва.

Таким чином, навіть країна з низькою продуктивністю праці може виграти від обміну на світовому ринку, якщо вона одержить при цьому товари дешевше ніж ті, що могла б сама виробляти.

Припустимо, що в даній країні, де виробляються два товари А та Б, національна вартість одиниці продукту дорівнює відповідно 6 і 5 одиницям, а інтернаціональна — 4 і 2 одиницям. При експорті продукту А буде одержано 4 одиниці вартості в її інтернаціональному вираженні. Але за ці 4 одиниці на світовому ринку можна купити 2 одиниці продукту Б ($4 : 2 = 2$), що в національному виразі становитиме 10 одиниць вартості ($2 \cdot 5 = 10$). Отже, незважаючи на збитковість експорту ($4 - 6 = - 2$), у цілому зовнішньоекономічні зв'язки для даної країни вигідні, тому що при експорті 6 одиниць вартості замість цього вона одержує 10 одиниць ($10 - 6 = + 4$).

У цілому ж, у зовнішньоторговельних угодах важлива

не сама по собі величина вартості продукту, а співвідношення вартості. Щоб угода була вигідною, це співвідношення має відповідати такій умові:

$$WH_i / W_{ji} > WHe / WJe$$

де **WH_i** та **W_{ji}** — національна (Н) та інтернаціональна (J) вартість імпоротної продукції;

WHe та **WJe** — те саме для експортної продукції.

Тобто, відношення національної вартості до інтернаціональної вартості імпоротної продукції має перевищувати відношення національної вартості до інтернаціональної - експортної продукції.

У нашому прикладі виражене формулою співвідношення має вигляд: $5/2 > 6/4$. Воно свідчить, що зовнішньоекономічна угода в даному випадку вигідна.

На міжнародному (світовому) товарному ринку існує складний комплекс світових цін, кожна з яких відображає певний бік зовнішньоекономічної діяльності торговельних і виробничих фірм. В основі всього комплексу цін перебуває базова ціна, яка формується в процесі здійснення найбільших за обсягом і регулярних торговельних угод у вільно конвертованій валюті. Базова ціна — це ціна біржі, порту або місця масового виробництва. Конкретна ціна відхиляється від базової на величину транспортних витрат. Крім того, базова ціна коректується під впливом попиту та пропозиції.

25. 5. Транснаціональні корпорації та їхня роль

Як зазначалось, на розвиток світового господарства суттєво впливають транснаціональні корпорації (ТНК). Це — гігантські компанії, які діють у міжнародному масштабі і контролюють значну частку світового виробництва товарів, послуг, процес ціноутворення і привласнюють монополні надприбутки. Економічною основою виникнення й розвитку ТНК є високий ступінь усупільнення виробництва та інтернаціоналізації господарських зв'язків. ТНК за формами поділяються на дві групи: національні — трести та концерни, що мають іноземні активи; і міжнародні, капітал яких складається з капіталів двох або кількох країн.

Національні за капіталом й контролем, але міжнародні за сферою діяльності корпорації виникли наприкінці XIX ст., значного розвитку

вони досягай лише в середині ХХ ст. Прикладом може бути американський нафтовий концерн "Екссон", який має філії у понад 100 країнах світу, його валовий прибуток становить майже 100 млрд доларів за рік, а обсяг продажу перевищує сукупний суспільний продукт таких країн, як Австрія, Данія, Норвегія, Фінляндія та ін.

ТНК контролюють 60 % світового товарного ринку, понад 80 % світового ринку науково-технічних знань. ТНК є головною рушійною силою процесів інтернаціоналізації господарського життя. Близько 40% їх активів перебувають за межами країн розташування головних підприємств, унаслідок чого ТНК привласнюють приблизно таку саму частку зарубіжних прибутків. Це свідчить про посилення процесів інтернаціоналізації виробництва й капіталу.

У 90-х роках ХХ ст. набули поширення такі форми співробітництва між ТНК різних країн: спільні компанії, консорціуми, спільні дослідні проекти, угоди про обмін науковими винаходами, патентами, ліцензіями, "ноу-хау". У межах ТНК об'єднуються також кредитно-фінансові, збутові, науково-технічні підрозділи.

Таким чином, ТНК — величезна рушійна сила НТП. На початку 80-х років ХХ ст. на ТНК припадало близько 80 % патентів на нову техніку та технологію.

Є різні погляди щодо ролі ТНК у сучасному світовому господарстві. Один із них — сучасні ТНК підпорядкували собі економіку світу і тому вони, а не держави як реальні власники ресурсів та продуктів виробництва правлять світом. Другий погляд — ТНК грабують третій світ — тобто тримають країни, що розвиваються, у напівколоніальному стані. Третій погляд — ТНК завдяки гігантській монополізації економіки є причиною нееквівалентного обміну на світовому ринку, внаслідок чого існує значне відхилення цін від їх інтернаціональної вартості та ін.

Роль ТНК у світовій економіці слід оцінювати діалектично. З одного боку, дійсно, вони, підпорядкувавши собі значну частину світової економіки, володіють реально економічною владою, дійсно диктують свої умови господарювання в переважній більшості частин світу. Однак, з іншого боку, слід мати на увазі цілі, кінцеві

результати такого "панування". Насамперед, це стосується країн розміщення філій, дочірніх підприємств ТНК. Як правило, наявність останніх значно оживила національну економіку, сприяла впровадженню сучасних технологій, переходу традиційної, патріархальної економіки до сучасної, цивілізованої соціально-орієнтованої змішаної економіки. Яскравим підтвердженням цього є так звані нові індустріальні країни - Таїланд, Південна Корея, Гонконг, Сінгапур та ін.

25. 6. Міжнародна економічна інтеграція та головні інтеграційні угруповання світу

Міжнародна економічна інтеграція як процес з'єднання, взаємопереплетіння національних економік бере початок із створення регіональних інтеграційних угруповань. Найбільшого поширення інтеграційні процеси отримали в Західній Європі. Ще з перших повоєнних років функціонують митний, а потім економічний союз Бельгії, Нідерландів і Люксембургу. У 1951 р. шість країн Західної Європи-Бельгія, Нідерланди, Люксембург, Франція, ФРН і Італія створили Європейське об'єднання вугілля і сталі.

Завершення цього економічного процесу відбулося із моменту укладення між цими шістьма країнами 25 березня 1957 року у Римі угоди про створення Європейського економічного співтовариства (ЄЕС), яке дістало назву Спільного ринку. Паралельно зі Спільним ринком у 1960 році утворюється другий західноєвропейський інтеграційний блок — Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ). До його складу ввійшли Великобританія, Австрія, Данія, Норвегія, Португалія, а з 1961 р. в як асоційований член — Фінляндія.

Згодом інтеграційний процес в Європі відбувався у напрямку розширення спільного ринку. Нині ЄЕС включає 15 країн — Великобританію, Австрію, Данію, Португалію, Норвегію, Швейцарію, Бельгію, Нідерланди, Люксембург, Францію, Німеччину, Італію, Грецію, Іспанію, Ірландію.

У майбутньому очікується розширення ЄЕС за рахунок ряду країн Східної Європи (Польщі, Болгарії, Румунії, Угорщини) та Прибалтійських країн (Естонії, Литви та Латвії). Перед Україною поставлено завдання входження в ЄЕС як асоційованого члена не пізніше 2010 р.

Сьогодні ЄЕС трансформується в цілісне громадсько-політичне утворення: здійснюється поступовий перехід від національних економічних структур до цілісної євроекономіки. Прикладом цього є перехід до спільної грошової одиниці — євро.

На Північноамериканському субконтиненті створено одне з найкрупніших у світі регіональних економічних об'єднань — **NAFTA** (Північноамериканська асоціація вільної торгівлі), спочатку з 1988 р. у складі США та Канади, аз 1993 р. - і Мексики.

В Азії створено такі угруповання, як:

ASEAN — Асоціація держав Південно-Східної Азії (Індонезія, Малайзія, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни, Бруней, В'єтнам, Лаос, Камбоджа і Бірма);

CMAC — Спільний ринок арабських країн (Єгипет, Йорданія, Ірак, Кувейт, Лівія, Мавританія, Сирія, Сомалі, Судан, Об'єднані Арабські Емірати).

Значно більше подібних міждержавних об'єднань створено на Африканському континенті:

OAU— Організація африканської єдності;

OCAM - Спільна Афро-Мавританська організація;

OMVS - Організація з освоєння басейну р. Сенегал;

OMDKRB — Організація з експлуатації і розвитку басейну р. Катері;

UEAC — Союз держав Центральної Африки (Заїр, ЦАР);

UDEAC - Митний економічний союз Центральної Африки (Габон, Камерун, Конго, ЦАР);

ECOWAS — Економічне співтовариство держав Західної Африки (Бенін, Буркіна-Фасо, Гамбія, Гана, Гвінея, Гвінея-Бісау, Ліберія, Мавританія, Малі, Нігер, Нігерія, Сенегал, Сьєрра-Леоне, Кабо-Верде).

У 1975 р. створена Латиноамериканська економічна система (SELA), до якої ввійшли країни Барбадос, Болівія, Бразилія, Венесуела, Гаїті, Гайана, Гватемала, Гондурас, Гренада, Домініканська республіка, Колумбія, Коста-Ріка, Куба, Мексика, Нікарагуа, Парагвай, Перу, Сальвадор, Тринідад і Тобаго, Уругвай, Чилі, Еквадор, Ямайка й Суринам.

Специфічним Європейським міжнародним регіональним

угрупованням є СНД - Співдружність незалежних держав, про створення якого було об'явлено в грудні 1991 р. До складу СНД входять всі 12 республік колишнього СРСР, окрім країн Балтії. Зростає роль і значення такої Європейської організації регіонального економічного співробітництва як Організація Чорноморського економічного співробітництва (ЧЕС), створеного в 1992 р. у складі Греції, України, Росії, Молдови, Азербайджану, Вірменії, Грузії, Албанії, Болгарії, Румунії, Туреччини; як асоційованих членів - Австрії, Італії, Єгипту, Тунісу, Словаччини. Активізує діяльність та перетворюється на зону миру і стабільності таке угруповання, як ГУУАМ — Грузія, Україна, Узбекистан, Азербайджан, Молдова.

У регіональній підструктурі світового господарства слід виокремлювати загальне й особливе. Загальне в тому, що будь-які об'єднання створюються для реалізації спільного інтересу країн-учасниць. Завдяки участі в міжнародному поділі праці країни одержують доступ до освоєння попередніми і прийдешніми поколіннями природних ресурсів у різних районах планети, до створених людством продуктивних сил, нагромаджених знань і навичок.

Особливе в регіональних підсистемах виявляється, по-перше, у специфіці інтересів окремих членів підсистем та, по-друге, в неоднакових можливостях різних економічних угруповань у досягненні спільного інтересу.

Тема 26

Форми міжнародних економічних відносин

26.1. Світові господарські зв'язки та їх форми.

26.1.1. Міжнародна торгівля та її економічні форми.

26.2. Міжнародний рух капіталів. Міжнародний кредит.

26.3. Міжнародні валютні відносини. Валютний курс.

26.4. Платіжний баланс і його регулювання.

26.6. Міжнародні валютно-фінансові організації.

26.7. Міжнародна міграція робочої сили.

26.8. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

26.1. Світові господарські зв'язки та їх форми

Як зазначалось раніше, світове господарство функціонує у формі міжнародних економічних відносин, які відображають ті чи інші світові господарські зв'язки.

Світові господарські зв'язки є матеріальною основою мирного співіснування, спілкування та взаємопереплетіння інтересів різних держав, регіональних угруповань та міжнародних (світових) організацій.

Світові господарські зв'язки пов'язані з усіма фазами суспільного відтворення в масштабі планети: виробництвом, розподілом, обміном та споживанням благ і послуг. Ці зв'язки можна розглядати на трьох рівнях: макро-, мета- та мікрорівнях.

Макрорівень виявляється у міжнародних економічних відносинах, що визначають і забезпечують у сьогоденні світу загальні умови розвитку міжнародних економічних відносин.

Метарівень — це економічні зв'язки між регіонами, містами, окремими країнами на міжгалузевому рівні.

Мікрорівень — це зовнішньоекономічна діяльність окремих підприємств, фірм тощо. У певному розумінні на мікрорівні діють і транснаціональні корпорації (ТНК).

Функціонування світового господарства у формі світових господарських зв'язків відтілює дві основні тенденції:

- Цілісності світових економічних відносин, що ґрунтуються на цілісності самого світового господарства, спорідненості економічних інтересів різних країн, дії економічних законів у світовому господарстві, необхідності переходу до нових типових форм і методів господарювання, які ґрунтуються на досягненні сучасної НТР в умовах інформаційного суспільства.

- Відокремленості національних економік, окремих інтеграційних угруповань, територій та частин світу, які ґрунтуються на відмінностях в економічних інтересах окремих країн, регіонів чи угруповань.

Ці дві тенденції співіснують у формі певних суперечностей. Такі суперечності існують між окремими країнами (Росія й Україна, Росія і США), між окремими

економічними центрами (США і Західна Європа, США і Японія, Західна Європа і Японія), та між окремими економічними угрупованнями (ЄЕС, NAFTA, АСЕАН та ін.).

Суперечності можуть виявлятися, зокрема, в "торговельних війнах", у встановленні ембарго (заборони) на поставки певних видів продукції до окремих країн тощо. Більшість із суперечностей вирішуються шляхом домовленостей, взаємних компромісів, уточнення та перегляду договірних умов тощо. Останні можуть здійснюватися як на дво-, так і на багатосторонніх основах.

Прикладом форми досягнення спільних дій у галузі економіки є щорічні зібрання (саміти) семи найрозвинутіших країн світу: США, Канада, Великобританія, Німеччина, Франція, Японія, Італія, в яких останнім часом бере участь також і Росія.

Зовнішньоекономічні зв'язки виявляються, в основному, в таких формах, як міжнародна торгівля, міжнародний рух капіталів, міжнародні кредитні відносини, міжнародні валютні відносини, міжнародна міграція робочої сили, міжнародний обмін технологіями та ін.

26. 2. Міжнародна торгівля та її економічні форми

Розвиток зовнішньої торгівлі історично став першою формою економічних зв'язків між різними народами й країнами. Сьогодні міжнародна торгівля — одна зі сфер міжнародних товарно-грошових відносин як сукупність зовнішньої торгівлі усіх країн світу. Розрізняють міжнародну торгівлю товарами і міжнародну торгівлю послугами.

Багато держав, які мають обмежену ресурсну базу і вузький внутрішній ринок, просто не в змозі виробляти з достатньою ефективністю всі товари, які, по-перше, необхідні для внутрішнього споживання, а, по-друге, розраховані на масовий ринок. Для таких країн зовнішня торгівля є вагомим засобом отримання потрібних товарів в обмін на реалізацію власних. Зовнішньоторговельний обіг може досягати в таких країнах значної частки ВВП. Так, на початок 90-х років частка вартості товарів, що постачають на зовнішній ринок, у ВВП країни становила: у Нідерландах - 45%, Канаді - 28%, Великобританії - 23%, Італії - 16%, Франції - 17%. Інші країни, такі як США, Китай, Росія, мають багату і широко диверсифіковану ресурсну базу та місткий внутрішній ринок й тому менш залежні від міжнародної торгівлі. Частка зовнішньої торгівлі у ВВП таких країн перебуває в

межах 10%.

Загалом міжнародна торгівля є засобом, за допомогою якого країни можуть розвинути спеціалізацію, підвищувати продуктивність своїх ресурсів і таким чином збільшувати загальний обсяг виробництва. У цілому країни так само, як і окремі особи чи регіони, мають змогу вигравати за рахунок спеціалізації на товарах, які вони можуть виробляти з найбільшою відносною ефективністю, та наступного їх обміну на товари, які вони не в змозі самі ефективно виробляти. В основі більш поглибленого розкриття питання "чому країни торгують між собою?" лежать дві обставини. По-перше, економічні ресурси (природні, людські, інвестиційні, товари) розподілені між країнами світу нерівномірно; країни суттєво різняться щодо своєї забезпеченості економічними ресурсами. По-друге, ефективне виробництво різноманітних товарів потребує різних технологій або комбінацій ресурсів.

Зовнішньоторговельний обіг будь-якої країни складається з експорту й імпорту.

Експорт (вивіз) товарів означає, що їх реалізація відбувається на зовнішньому ринку. Економічна ефективність експорту визначається тим, що дана країна вивозить ту продукцію, витрати на виробництво якої більш низькі за світові. Розмір вигаду при цьому залежить від співвідношення національних і світових цін на даний товар, від продуктивності праці в країнах, що беруть участь у міжнародному обігу даного товару в цілому.

Імпорт (ввіз) товарів означає ввезення товарів із-за кордону. Країна купує товари, виробництво яких у цей час економічно невигідне, тобто купуються вироби, витрати на які значно менші, ніж витрати на виробництво даної продукції всередині країни. При підрахунку ефективності зовнішньої торгівлі визначається той економічний вигад, який отримує дана країна у зв'язку із швидким задоволенням своїх потреб у певних товарах через імпорт: вивільнення ресурсів, які витрачаються на виробництво подібних товарів у країні.

Загальна сума світового міжнародного товарообігу обчислюється як загальна сума світового експорту. Це впливає

з того, що експорт однієї країни є імпортом іншої. Рахунок ведеться за сумою експорту, а не імпорту, оскільки перший відіграє вирішальну роль в активному торговому балансі як співвідношення експорту та імпорту.

Загальний обсяг світового експорту оцінювався на початку 90-х років XX ст. у 2500 млрд доларів США.

Експорт та імпорт характеризується структурою — тобто питомою вагою в їх загальному обсязі продовольства, сировини й палива, напівфабрикатів та готових виробів, машин і обладнання.

Виграють країни, в експорті яких більша частка припадає на готові вироби, машини та обладнання. В експорті України, навпаки, переважають паливно-сировинні матеріали, а питома вага машин та обладнання дуже мала (не перевищує 10% загального товарообігу).

Основні характеристики розвитку сучасної міжнародної торгівлі наведено нижче.

У сучасних умовах зростаючої інтернаціоналізації господарського життя темпи розвитку світової торгівлі мають тенденцію до випередження зростання виробництва. Так, якщо протягом 80-х років загальний обсяг світової торгівлі збільшився в 1,5 рази, а реальне зростання світової економіки становило не більш як 1/3, то в першій половині 90-х років глобальний товарообіг майже в 3 рази перевищив зростання світового виробництва.

До міжнародної торговельної сфери щорічно надходить 1/5 частина всього, що виробляється, вирощується та добувається завдяки землі. Наприкінці 80-х років світовий товарообіг перевищив 3 трн дол. США, а з урахуванням обміну послугами зріс до 4 трн дол. США.

Участь окремих країн та їх угруповань у світовому обміні залежить від ступеня їх залучення до міжнародного поділу праці та інтеграції в світове господарство.

До показників, що характеризують ступінь включення країни в зовнішньоекономічні зв'язки належать:

- експортна квота — тобто співвідношення вартості експорту до вартості ВВП;
- обсяг експорту на душу населення даної країни;
- експортний потенціал (експортні можливості)—тобто така частка продукції, яку може продати дана країна на світовому ринку без заподіяння шкоди власній економіці:

$$EP = \frac{VE}{V} \cdot 100\%$$

де ЕП — експортний потенціал;
ВВП - валовий внутрішній продукт;
ВП — внутрішні потреби.

Чітко діє тенденція до різкого збільшення у світовому товарообороті частки продукції обробної промисловості, яка в 1980 р. становила близько 60 %. Відповідно зменшується частка сировини.

Найбільш значною й динамічною групою товарів на світовому ринку є машини та обладнання, частка яких досягла 1/3 обсягу світової торгівлі (у 60-х роках вона становила приблизно 1/5).

Важливою характеристикою нинішньої міжнародної торгівлі є зміна в її регіональних напрямках, що відображає суттєві зміни не лише в місці окремих країн у системі міжнародних економічних відносин (МЄВ), а й у світовому господарстві в цілому. Це пов'язано насамперед із розвитком нових індустріальних країн та залученням на ринкових засадах до світової економіки країн, що відійшли від командно-адміністративної системи.

Міжнародна торгівля перебуває під суттєвим впливом зовнішньоторговельної політики держави. Історично з розвитком ринкової системи склалися два основних різновиди зовнішньоторговельної політики:

фритредерство — політика вільної торгівлі;

протекціонізм - політика із застосуванням обмежень, бар'єрів.

У сучасному світі широко застосовується поєднання обох цих напрямів.

Фритредерство полягає в проведенні лібералізації зовнішньої торгівлі та інших зовнішньоекономічних зв'язків країни при мінімальному втручанні держави в приватнопідприємницьку зовнішньоекономічну діяльність. Політика вільної торгівлі зародилась в Англії в останній третині XVIII ст. і розгорнулася в першій половині XIX ст. Вона була пов'язана з промисловим переворотом, завдяки якому Англія стала "майстернею світу".

Елементи вільної торгівлі запроваджувались в окремі періоди у Франції, Росії та інших країнах. Однак тривалий час ця політика не мала широкого застосування, оскільки

країни були розгородженими економічними і політичними бар'єрами. Тільки після Другої світової війни вона поступово набирає сили в країнах ринкової системи світової економіки. Сьогодні принципи вільної торгівлі здійснюються в рамках регіональних економічних інтеграційних об'єднань (СЕС, НАФТА, АСЕАН тощо) та в світовому господарстві в цілому через Генеральну угоду про тарифи й торгівлю (ГАТТ), яку тепер називають — Світовою організацією торгівлі (СОТ). Розвинуті країни через ГАТТ — СОТ намагаються використати свої переваги в конкурентній боротьбі, відкрити для себе ринки в інших країнах та забезпечити більш низькі ціни на своїх ринках на сировину й напівфабрикати.

Протекціонізм — зовнішньоторговельна політика держави, що спрямована на підтримку розвитку національної економіки і здійснюється за допомогою економічних і політичних бар'єрів, які захищають внутрішній ринок від певних іноземних товарів (відповідні аналоги національного виробництва, неконтрольований ввіз іноземних капіталів тощо). При цьому інструментарієм зовнішньоекономічної політики є:

- мито;
- кількісні обмеження (квоти);
- нетарифні обмеження;
- заборона імпорту певних товарів;
- валютне регулювання тощо.

Для протекціонізму характерне фінансове заохочення національної економіки для розвитку конкурентоспроможного виробництва й економічного зростання. Це забезпечує розвиток національних виробництв, які ще не досить конкурентоспроможні, але конче необхідні для розширеного відтворення і макроекономічного зростання, що веде до збільшення доходів населення, інвестування в національну економіку, суспільного багатства й добробуту.

Історично протекціонізм свого часу широко використовувався Францією, Росією, Німеччиною, США та багатьма іншими країнами для охорони внутрішнього ринку від більш розвинутої промисловості Англії. Перед Другою світовою війною Німеччина використовувала політику протекціонізму для нарощування національного економічного потенціалу. Після війни США, спираючись на свою могутність, застосовували політику протекціонізму щодо внутрішнього ринку при проведенні політики фритредерства щодо зовнішніх ринків. У сучасних умовах протекціонізм застосовується періодично у відносинах між про-

відними центрами світової економіки (США, Японія), а також країнами, що розвиваються.

Найоптимальнішою зовнішньоторговельною політикою для України нині є поєднання вільної торгівлі з протекціонізмом. Вільна торгівля доцільна в галузях, щодо яких країна зацікавлена в широкому доступі на внутрішній ринок новітніх технологій, енергоносіїв тощо. Протекціонізм економічно ефективний для захисту пріоритетних національних виробництв (зерно, цукор, кондитерські вироби, метал, вугілля, певні види судно- та літакобудування, окремі види новітньої техніки й технології, космічна промисловість тощо).

26. 3. Міжнародний рух капіталів. Міжнародний кредит

Інтернаціоналізація господарського життя посилює переміщення між країнами не тільки товарів, а й капіталів. Вивіз капіталу — це експорт вартості в грошовій або товарній формі з однієї країни в іншу. Вивіз капіталів являє собою односторонній рух за кордон вартості в товарній або грошовій формі з метою отримання підприємницького прибутку або відсотків. Відповідно розрізняють експорт підприємницького й позичкового капіталів. Вивіз підприємницького капіталу являє собою довгострокові закордонні інвестиції, що ведуть до створення за кордоном філій, дочірніх компаній і спільних підприємств. Капіталовкладення в закордонні підприємства, що забезпечують контроль за ними з боку інвестора, називаються прямими іноземними інвестиціями. В міжнародній статистиці до них належать такі інвестиції, за яких в іноземного інвестора перебуває не менше як 25 % акціонерного капіталу компанії.

Рух позичкового капіталу у сфері зовнішньоекономічних зв'язків виступає у вигляді міжнародного кредиту. Міжнародний кредит — позика в грошовій або товарній формі, що надається кредитором однієї країни позичальнику іншої країни на умовах строковості, повернення й сплати процентів. У широкому розумінні це

поняття включає в себе також закордонні портфельні інвестиції — вкладання капіталу в іноземні облігації, акції закордонних підприємств і інші цінні папери з метою отримання прибутку, а не встановлення контролю за господарською діяльністю позичальника.

У провідних капіталістичних країнах держава не тільки сприяє вивозу приватного капіталу, а й безпосередньо виступає експортером фінансових ресурсів. Вивіз державного капіталу спрямовується переважно до країн, що розвиваються, і здійснюється, головним чином, у вигляді пільгових кредитів і дарів, що отримали назву "офіційна допомога розвитку". Державні кошти, що отримують ці країни, надаються не тільки на двосторонній, а й на багатосторонній основі — через міжнародні й регіональні фінансові організації. У наш час частка країн, що розвиваються, в загальному обсязі міжнародних кредитів і інвестицій істотно знизилась. Відповідно зросла частка в експорті капіталу розвинутих країн. Зміна напряму вивозу приватного капіталу пов'язана зі структурними змінами в економіці під впливом НТР. Розширення потоку прямих інвестицій у розвинутій країні пов'язано із зростанням інтернаціоналізації виробництва, розвитком інтеграційних процесів, зростанням транснаціональних корпорацій.

Основними мотивами для таких капіталовкладень є отримання доступу до новітніх технологій, наближення виробництва до ринків збуту, обхід протекціоністських бар'єрів, економія на податкових платежах, зниження видатків на охорону навколишнього середовища.

Міграція грошового капіталу між країнами значною мірою здійснюється через перерозподільний механізм світового ринку позичкових капіталів. Становлення світового ринку позичкових капіталів відбувалось одночасно з формуванням світового капіталістичного господарства і завершилось з переходом капіталізму в монополістичну стадію. Цей процес виявляється у залученні всіх країн до міжнародних кредитних відносин і в об'єднанні багаточисельними каналами відносно відособлених національних ринків позичкових капіталів. Їх взаємодія й переплетення між собою і віддзеркалює поняття "світовий ринок позичкових капіталів".

Світовий ринок позичкових капіталів безпосередньо виступає як сукупність попиту й пропозиції на позичковий капітал позичальників і кредиторів різних країн.

Міжнародний кредит як економічна категорія виражає відносини,

що складаються між кредиторами і позичальниками різних країн з приводу надання, використання й погашення позички разом із сплатою процентів. Суб'єктами цих відносин є держави, банки й інші кредитні організації, нефінансові компанії, а також інші юридичні й фізичні особи.

У світовій практиці використовують різні форми кредиту, які можна класифікувати за декількома основними ознаками.

За цільовим призначенням міжнародні кредити поділяють на зв'язані й фінансові. Зв'язані кредити мають суворо цільовий характер, що закріплений у кредитній угоді. До них відносяться комерційні кредити, інвестиційні кредити. На відміну від них фінансові кредити не мають суворого цільового призначення.

З точки зору форми надання розрізняють товарні й валютні кредити. За строками міжнародні кредити поділяють на короткострокові (до 1 року), середньострокові (від 1 до 5 років), довгострокові (від 5 до 7 років).

Для фінансування зовнішньої торгівлі використовують різноманітні конкретні види кредитів, які різняться за складом учасників кредитних відносин, технікою проведення операцій і іншими показниками. Кредиторами виступають приватні фірми, банки, державні установи і міжнародні фінансові організації.

Традиційним інструментом кредитування експорту є кредит фірмовий, що надається експортерам іноземному покупцеві у формі відстрочки платежу. Найпоширенішою формою фірмового кредитування є вексельний кредит.

У розрахунках між постійними контрагентами, особливо при багаторазових поставках однорідних товарів дрібними партіями, застосовують таку форму короткострокового кредитування, як кредит за відкритим рахунком. Особливим різновидом фірмового кредиту є аванс покупця, який виплачується іноземному постачальнику після підписання контрактів у розмірі 10 - 15 % від вартості замовлених машин і обладнання.

Є й інші форми міжнародних кредитів: чинникінг, форфетирування, акцептний кредит, акцепно-рамбурсний

кредит та ін.

Основні умови міжнародних кредитів стосуються суми, строків, вартості й валюти кредитів.

Сума (ліміт) кредиту - це розмір позички, що видається позичальнику, або обсяг платежу, на який надається розстрочка. Строк кредиту включає період, протягом якого позичальник використовує наданий кредит. Вартість кредиту — це сума грошових засобів в, що виплачується позичальником кредитору за користування позичкою. Основним елементом вартості кредиту виступає річна ставка процента, що нараховується на непогашену частину боргу.

Експортний кредит може бути наданий у будь-якій валюті або розрахунковій одиниці. В окремих випадках грошова одиниця, в якій надається сума кредиту, й валюта, в якій фактично здійснюється її погашення, можуть не збігатися.

Основні характерні ознаки розвитку вивозу капіталу в сучасних умовах:

1. На основі вивозу підприємницького капіталу складається розгалужена мережа ТНК, які включають виробничі підприємства в різних країнах. Сьогодні ТНК — основна ланка в системі експорту підприємницького капіталу.

2. Експорт капіталу з провідних розвинутих країн привів до утворення їх "другої економіки". Розмір "другої економіки" в США в два рази перевищує сумарну економіку Німеччини, Великобританії й Франції.

3. Змінюються напрями експорту капіталу: раніше - з розвинутих країн до слаборозвинутих; тепер - з розвинутих та слаборозвинутих до розвинутих країн, а також до нових індустріальних країн та країн постсоціалістичної системи.

4. Поряд з експортом підприємницького капіталу дедалі більшу питому вагу набуває експорт позичкового капіталу, особливо до країн, що розвиваються, та постсоціалістичних країн.

5. Широкого розвитку набуває надання ТНК прямих довгострокових іноземних інвестицій і новітніх технологій своїм філіям та дочірнім підприємствам, що дає можливість ТНК тримати у своїх руках управління останніми без володіння контрольним пакетом акцій.

6. Значні зміни відбуваються в експорті капіталу і за формами

власності: якщо в 60-х роках ХХ ст. переважав експорт державного капіталу, у 70-ті роки міждержавним і приватним капіталами установилась певна рівновага, то наприкінці ХХ ст. — став переважати експорт приватного капіталу. Цьому сприяли різні чинники, в тому числі система податкових стимулів, різноманітні гарантії й компенсації тощо.

При ввезенні до країни інвестицій для іноземних підприємців особливого значення набуває інвестиційний клімат у ній. До нього відносять:

- політичну й економічну стабільність;
- науково-технічний рівень;
- законодавчу базу, пільги тощо.

26. 4. Міжнародні валютні відносини. Валютний курс

Важливою складовою ланкою світового господарства є міжнародні валютні відносини. Їх функціонування і розвиток пов'язані з обслуговуванням усього комплексу економічних зв'язків, що складаються між окремими країнами, юридичними суб'єктами ринку і приватними особами. Йдеться про обслуговування зовнішньої торгівлі, вивіз капіталу, надання позичок і кредитів, науково-технічний обмін, розвиток туризму, інші державні та приватні відносини.

Розвиток валютних відносин зумовлено об'єктивними передумовами - удосконаленням міжнародного поділу праці та спеціалізації виробництва, інтернаціоналізацією всього комплексу виробничого відтворення та суспільно-політичного життя народів. Визначальний вплив на поглиблення їх справляє формування на світовому ринку інтернаціональної вартості товарів і послуг, розвиток на цій основі інтернаціоналізації грошових відносин.

Валютна система — це певна форма організації валютних відносин. Розрізняють національну, міжнародну (регіональну) та світову валютні системи.

Національна валютна система — це державно-правова форма організації валютних відносин даної країни з іншими

країнами та міжнародними економічними і політичними структурами. Вона визначається національним законодавством з урахуванням норм міжнародного права. Основними елементами національної валютної системи є:

- національна валюта - грошова одиниця країни (в Україні— гривня);
 - склад, режим формування та використання золотовалютних резервів;
 - валютний паритет та режим курсу національної валюти;
- режим обігу національної валюти та характер валютних обмежень;
- форми та організація міжнародних розрахунків;
- статус національних установ, які регулюють валютні відносини та ін.
- Міжнародна (регіональна) валютна система — це договоро-правова форма організації валютних відносин між групою країн. Прикладом такої системи є створена в 1979 р. Європейська валютна система.

- Основними елементами регіональної валютної системи є:
- міжнародна грошова одиниця (в ЄЕС - спочатку еку, нині —євро);
 - міжнародні (регіональні) валютні фонди;
 - узгоджений режим регулювання валютних курсів;
 - міжнародні (регіональні) кредитно-розрахункові установи.

Світова валютна система - спеціально розроблена державами та закріплена міжнародними угодами форма організації валютних відносин між усіма чи значною кількістю країн світу. Містить низку окремих елементів, кожний з яких юридично визначається відповідними міжнародними договорами та угодами:

- форми міжнародних засобів обігу та платежу (золото, національні валюти, долар США, міжнародна валюта - євро, СДР);
- склад і структура міжнародної валютної ліквідності;
- узаконений режим валютних паритетів та курсів;
- уніфіковані форми і правила міжнародних розрахунків;
- умови взаємної конвертованості валют;
- статус міжнародних валютно-кредитних організацій та ін.

В історичному плані розрізняють три світові валютні системи:

1. Система золотого стандарту, або система фіксованих валютних курсів та золотого стандарту.

2. Система золотовалютного (золото-доларового) стандарту, або система регульовано-фіксованих курсів (Бреттон -Вудська система).

3. Система вільно "плаваючих" курсів, або кероване плавання валютних курсів у нинішній (Ямайській) валютній системі.

Перша система склалась наприкінці XIX ст. і проіснувала до середини 30-х років XX ст. (з 1879 до 1939 р.). Вона передбачала практично фіксовані валютні курси, в основі яких був золотий паритет грошової одиниці. Вважалось, що країна входить до системи золотого стандарту, якщо виконує три умови:

- Встановлює золотий зміст своєї грошової одиниці.
 - Підтримує строге співвідношення між власним запасом золота і внутрішньою пропозицією грошей.
- Дозволяє вільний експорт та імпорт золота. Наприклад, у 1925 - 1935 рр. англійський фунт стерлінгів містив 7,322382 г золота, а американський долар - 1,504663 г. Звідси монетарний паритет фунта до долара становив: 1 ф. ст. = $7,322382 : 1,504663 = 4,867$ дол.

Відхилення від золотого паритету були незначними. Межі відхилення валютного курсу від монетарного паритету називали золотими мітками. Нижня межа дорівнювала монетарному паритетові за вирахуванням витрат на пересилання золота. Вона відповідала мінімальному курсові національної валюти і називалася нижньою золотою міткою. Зі зниженням курсу валюти країни до її нижньої золотої мітки золото вивозилось з цієї країни. Тому таку мітку називали ще експортною золотою міткою. Верхня межа відхилень валютного курсу від монетарного паритету дорівнювала монетарному паритетові плюс витрати на пересилання золота. Вона відповідала максимальному курсові валюти країни і називалася верхньою золотою міткою. З підвищенням курсу валюти до цієї мітки золото надходило до країни. Тому верхню золоту мітку називали імпортною золотою міткою.

У попередньому прикладі витрати на пересилання золота з Англії до США у розрахунку на 1 ф. ст. становили 2,7 цента. Тому максимальний курс фунта стерлінгів у доларах (імпортна золота мітка) дорівнював $4,867 + 0,027 = 4,894$ дол, а мінімальний курс (експортна золота мітка):

$$4,867 - 0,027 = 4,840 \text{ дол.}$$

Золотий стандарт не лише фіксував курси валют, а й автоматично коригував дефіцит і надлишки платіжних балансів.

Хоча золотий стандарт мав такі переваги, як стабільні валютні курси та автоматичне коригування дефіцитів і надлишків платіжного балансу, в ньому були й недоліки. Головний — жорстке "прив'язування" національної валюти, а отже, і всієї економіки, до золота, що заважало:

- 1) макроекономічній перебудові економіки в період економічних криз, безробіття та інфляції;
- 2) проведенню незалежної монетарної політики, насамперед державами, які не добувають золота та ін.

Найповніше недоліки системи золотого стандарту далися взнаки в період світової економічної кризи (Великої депресії) 1929 — 1933 рр. Унаслідок цього система золотого стандарту зазнала краху.

Для закладення підвалин нової міжнародної валютної системи у 1944 р. в американському місті Бреттон-Вудсі, штат Нью-Гемпшир, відбулася міжнародна конференція союзних, у Другій світовій війні, країн. На цій конференції було досягнуто домовленості про створення системи регульовано-фіксованих валютних курсів. Цю систему назвали Бреттон-Вудською. Для регулювання валютних відносин країн було створено Міжнародний валютний фонд (МВФ). Ця світова валютна система проіснувала до 1971 року.

Бреттон-Вудська система характеризувалась такими ознаками:

—кожна країна - член МВФ установлювала номінальний золотий зміст своєї грошової одиниці, що визначало паритет валют, а відтак і валютний курс;

—кожна країна зобов'язувалася дотримуватися незмінного курсу своєї валюти щодо валют будь-якої іншої країни;

—країни — члени втратили право на необмежену кількість девальвацій своєї валюти. Девальвацію можна було провести лише з дозволу МВФ.

— поряд із золотом роль світових грошей офіційно було закріплено за долларом США.

США взяли на себе зобов'язання обмінювати долари, якими володіли країни — члени МВФ, на американське золото. Була встановлена ціна на золото — 35 дол. за трійську унцію (31,1035 г золота). Таким чином, у

Бреттон-Вудській системі роль валютних резервів виконували одночасно золото та долар США.

Завдяки тому, що світові запаси золота зростали повільно, долар США ставав дедалі вагомішим світовим резервом. Тобто країни намагались нагромаджувати долари. Одночасно золотий запас США зменшувався. Суттєве перевищення маси доларів у світі, особливо в Європі (євродолари) над золотим запасом США змусив останніх відмовитись від вільної конвертованості доларів у золото (Рішення президента Ніксона від 15 серпня 1971 р.).

Це означало кінець Бреттон-Вудської системи. Зокрема поклато край політиці продажу золота за долари за ціною в 35 дол. за унцію, яка тривала 37 років. Нова політика розірвала зв'язок між золотом і міжнародною вартістю долара, що відпустило долар у вільне "плавання" і дало змогу ринковим силам визначати його вартість. Тобто золото стало не грошима, а звичайним металом, який використовується лише завдяки його фізичним та хімічним властивостям.

У січні 1976 р. в м. Кінгстон (Ямайка) на нараді представників країн — членів МВФ була підписана угода, що започаткувала створення третьої (нинішньої) валютної системи, яку називають Ямайською, або Кінгстонською.

У цій системі валюти "плавають", і час від часу центральні банки здійснюють інтервенції, щоб стабілізувати або змінити ці курси. Проте загалом нинішня система валютних курсів досить складна, бо частина валюту своєму "плаванню" прив'язана до інших валют. Країни використовують дві основні системи "плаваючих" вільних курсів:

- Вільні курси, або незалежне "плавання" валют.
- Регульовані курси, кероване "плавання" валют.

Тепер детальніше зупинимось на сутності валютного курсу. Як уже зазначалось, грошовою одиницею кожної країни є її валюта. Щодо обміну валюти однієї країни на валюти інших країн розрізняють валюти:

- вільно конвертовані;
- частково конвертовані;
- неконвертовані (замкнені).

Вільно конвертовані валюти без обмеження обмінюються па будь-які інші іноземні валюти — грошові одиниці інших країн. До цієї групи валют належать: долар США, марка Німеччини, ієна Японії, фунт стерлінгів Великої Британії, євро ЄС та деякі інші.

Частково конвертованими є валюти держав, які вводять певні валютні обмеження. Частково конвертованими є валюти менш розвинутих країн із перехідною економікою (гривня України, злотий Польщі та ін.).

Неконвертованими (замкненими) є валюти країн, які не обмінюють їх на грошові одиниці інших країн. В основному до цієї групи належать валюти країн із командною економікою.

Пропорція обміну валют називають валютним, або обмінним курсом (1 дол. = 5,35 грн України, або 130 ієн Японії, або 1,70 марки Німеччини).

У період золотого стандарту основою валютного курсу був монетарний паритет — співвідношення золотого вмісту грошових одиниць, тобто монет, в одній грошовій одиниці. У сучасних умовах валютні курси бувають двох видів: фіксовані та "плаваючі".

Фіксовані валютні курси діють на основі міждержавних угод. Об'єктивною основою фіксованого валютного курсу валюти є її реальна купівельна спроможність. Співвідношення купівельної спроможності валют визначають через вартість однакового набору товарів і послуг у різних країнах.

Плаваючі валютні курси складаються на валютних ринках під впливом взаємодії попиту та пропозиції.

Розрізняють також номінальний та реальний валютні курси.

Номінальний валютний курс — це відносна ціна валют двох країн. Коли кажуть "обмінний", або "валютний" курс, то мають на увазі саме номінальний курс обміну валют. Існують два способи визначення номінального валютного курсу: європейське числення, або пряме котирування, та британське числення, або обернене котирування.

Європейське числення — це визначення кількості національної валюти, яка потрібна для купівлі одиниці іноземної валюти (1 дол. США = 5грн 35коп.).

Британське числення — це оцінка одиниці національної валюти певною кількістю іноземної (1 грн = 1/5, 35дол. = 0,18дол. = 18 центів).

Реальний валютний курс — це відносна ціна товарів, що

вироблені в обох країнах. Він показує, в якому співвідношенні товари однієї країни можна обміняти на ті самі товари іншої. Реальний обмінний курс називають умовами торгівлі.

$$\text{Реальний курс} = \text{номінальний курс} = \frac{\text{ціни вітчизняного товару в нац. валюті}}{\text{ціна іноземного товару в іноз. валюті}}$$

Якщо 1 кг рафінованої української олії коштує 5 грн, а 1 кг російської олії — 50 руб., а номінальний курс: 1 грн = 5 рос. руб., то реальний курс = $5 \cdot 5/50 = 0,5$.

Для широкого набору благ реальний обмінний курс розраховується за формулою:

$$\text{Реальний курс} = \text{номінальний курс} = \frac{\text{рівень цін у вітчизняній економіці}}{\text{рівень цін у торговельного партнера}}$$

Якщо реальний обмінний курс менший за одиницю, купівля вітчизняних товарів на національному ринку вигідніша за імпорт аналогічних товарів. Якщо реальний обмінний курс більший за одиницю, то імпорт є вигіднішим за купівлю товарів вітчизняних виробників. У цілому можна дійти висновку, що:

- Зі зниженням реального обмінного курсу експорт зростає, а імпорт зменшується, що збільшує чистий експорт, а стан торговельного балансу країни за інших рівних умов поліпшується.

- Зростання реального обмінного курсу супроводжується зростанням імпорту й скороченням експорту, тобто зменшенням чистого експорту, та погіршенням за інших рівних умов торговельного балансу країн.

26. 5. Платіжний баланс і його регулювання

Міжнародні економічні відносини знаходять агреговане відображення в платіжному балансі країни, в якому містяться систематизовані дані про всі економічні операції даної країни з іншими країнами за певний період часу (як правило, за календарний рік).

Платіжний баланс являє собою співвідношення фактичних

платежів, одержаних даною країною від іноземних держав та міжнародних економічних організацій, і здійснених нею платежів за кордон.

На відміну від платіжного балансу розрахунковий баланс — це співвідношення вимог і зобов'язань даної країни щодо іноземних держав і міжнародних економічних організацій на певну дату. Розрахунковий баланс відрізняється від платіжного тим, що до нього входять не лише фактично здійснені надходження і платежі, а й непогашені вимоги й зобов'язання.

Отже, платіжний баланс - це співвідношення платежів, які надходять (надійшли) до країни з-за кордону, і платежів, здійснених даною країною за кордон. Він може бути активним або пасивним (тобто мати додатне або від'ємне сальдо). Позитивне (додатне) сальдо означає, що надходження в країну перевищують її платежі за кордон, негативне (від'ємне) сальдо означає, що надходження в країну менші за її платежі за кордон.

Основними міжнародними економічними операціями, які систематизовані у платіжному балансі, є: рух товарів, послуг, процентів і дивідендів, інвестицій; поставки валюти, рух золота.

Кожна з операцій збільшує зобов'язання з-за кордону заплатити, що записується як кредит (експорт товарів і послуг, приплив капіталів і таке інше), або зовнішні вимоги з оплати, які записуються як дебет (імпорт товарів і послуг, вивіз капіталу).

Основне призначення платіжного балансу в тому, щоб у стислому вигляді показати стан міжнародних економічних відносин країни. Він є індикатором для грошової, валютної, податкової, зовнішньоекономічної й іншої політики уряду.

Платіжні баланси містять три основні частини: Торговельний баланс - співвідношення експорту та імпорту товарів, за яким платежі фактично здійснені або повинні бути негайно погашені;

Баланс послуг і некомерційних платежів — надходження й платежі щодо транспорту, страхування, поштово-телеграфного та телефонного зв'язку, комісійних операцій, туризму, культурного обміну, некомерційних переказів (заробітна плата, спадщина, стипендії, пенсії і т.д.), утримання торговельних і дипломатичних представництв, процентів й дивідендів від капіталовкладень, платежі за ліцензії, технічну допомогу, гонорари, військові видатки за кордоном та ін.

Торговельний баланс, баланс послуг та некомерційних платежів

складають поточний платіжний баланс.

Баланс руху капіталів і кредитів — приплив іноземних інвестицій і позик до країни й надання їх (інвестицій і позик) іншим країнам. Цей баланс має особливе значення, оскільки вивіз капіталу, міжнародна інвестиційна діяльність є однією з основних і найважливіших форм міжнародних економічних відносин.

Крім того є стаття платіжного балансу — це "помилки й пропущення", яка інколи досягає значних величин.

Баланси міжнародних розрахунків займають важливе місце в системі агрегованих (макроекономічних) показників.

При визначенні ВВП, національного доходу враховують чисте сальдо міжнародних вимог і зобов'язань країни. У платіжному балансі відображаються глибинні процеси, що відбуваються як в економіці даної країни, так і у світовій. На його стан впливає низка чинників:

- нерівномірність розвитку окремих країн, регіонів, підсистеми світового господарства;
- структурні кризи;
- зміни в умовах міжнародної торгівлі;
- валютні кризи та коливання валютних курсів;
- розширення масштабів руху капіталів;
- зростання закордонних державних витрат, утому числі і на військові цілі.

Складною проблемою платіжних балансів є їх дефіцит (від'ємне сальдо) за поточними операціями в багатьох країнах світу з різних підсистем світового господарства. Особливо гостро ця проблема є для більшості країн, що розвиваються, та країн із перехідною економікою. Для ліквідації незбалансованості платіжного балансу вживають певних заходів.

Традиційно для погашення дефіциту платіжного балансу використовують іноземні кредити й ввезення капіталу.

Методом урівноваження платіжного балансу є також використання офіційних золотовалютних резервів країни, якщо вона їх має в достатній кількості. Надзвичайним

джерелом погашення негативного сальдо платіжного балансу може бути в окремих випадках зовнішня допомога у формі субсидій, пільгових кредитів тощо. Однак стратегічно для ліквідації дефіцитного платіжного балансу країна повинна вжити всіх необхідних заходів, спрямованих на стабільний, збалансований, урівноважений розвиток національної економіки. Це досягається шляхом розвитку імпорто-замінних виробництв, стимулювання експорту, а головне — загального зростання національної економіки на конкурентній пропорційній основі.

У цілому ж для врівноваження пасивного платіжного балансу уряд може використовувати кілька методів, однак два з них є основними. По-перше, для усунення від'ємного сальдо платіжного балансу уряд може здійснювати адміністративні заходи — регламентувати імпорт, використовувати мито, квоти, ліцензії, обмеження переказів, втечу капіталів тощо. По-друге, важливим методом врівноваження платіжного балансу є зміна обмінного курсу національної валюти.

26. 6. Міжнародні валютно-фінансові організації

Для забезпечення розвитку міжнародних економічних відносин, і насамперед, міжнародних грошово-валютних відносин, створюються міжнародні економічні організації, в тому числі валютно-фінансові. За кількістю країн, що беруть у них участь, їх можна поділити на:

- світові;
- регіональні або багатосторонні;
- двосторонні.

У сучасній системі міжнародних організацій чільне місце посідає Організація Об'єднаних Націй — ООН. Власне з її ініціативи було створено цілий ряд міжнародних економічних організацій, які набули статусу світових. Провідна роль у системі економічних організацій належить Економічній і Соціальній раді, яка є одним із головних органів ООН.

Відповідно до статуту ООН Економічна й Соціальна рада виконує такі функції:

- є центральним форумом для обговорення міжнародних економічних, науково-технічних та соціальних проблем глобального й міжгалузевого характеру та розробки напрямів їх розв'язання;
- забезпечує координацію діяльності ООН з економічних та

науково-технічних питань;

—координує діяльність спеціалізованих економічних організацій ООН (наприклад, таких, як МОСК - міжнародна організація зі страхування кредитів, МТП - міжнародна торгова палата, МАГАТЕ - міжнародне агентство з атомної енергії тощо).

Безпосередньо валютно-фінансових міжнародних відносин стосується діяльність таких організацій, як Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк, Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) та інші.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) - спеціалізована установа ООН, створена на міжнародній валютно-фінансовій конференції у 1944 р. Почала функціонувати 3 березня 1947 р. Нині членами фонду є понад 170 держав, у тому числі Україна з 1993 р. Для кожної країни - члена МВФ визначається квота, що відбиває її місце в економіці.

Офіційною метою фонду є сприяння розвитку міжнародного валютно-фінансового співробітництва шляхом встановлення норм регулювання валютних курсів і контролю за їх дотримання, багатосторонньої системи платежів та ліквідації валютних обмежень; надання країнам-членам валютних коштів для фінансування дефіцитів платіжних балансів.

МВФ розроблені основні принципи, яких мають дотримуватися країни-члени щодо курсової політики:

- країна-член мусить уникати маніпулювання валютними курсами з метою одержання конкурентних переваг і вирівнювання свого платіжного балансу;

- країні-члену слід вдаватися до валютної інтервенції для запобігання значним нетривалим коливанням своєї валюти;

- під час проведення інтервенції необхідно враховувати інтереси інших країн-членів;

- МВФ фінансує такі види програм;

- програма трансформації економіки, переходу її на ринкові відносини;

- програма "стенд-бай" - короткострокові фінансування для досягнення макроекономічної

стабілізації;

- програми розширення фінансування на структурні перебудови.

Країни - члени МВФ повинні передавати МВФ інформацію про офіційні золоті запаси та валютні резерви, стан економіки, платіжного балансу, грошового обігу, закордонних інвестицій та інше. Членство країни в МВФ є обов'язковою умовою для її вступу до Міжнародного банку реконструкції й розвитку та для одержання кредитів Міжнародної організації розвитку.

Світовий банк був заснований у липні 1944 р. під час валютно-фінансової конференції ООН у м. Бреттон-Вудсі і розпочав свою діяльність 25 червня 1946 р. Організації Світового банку: Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) — основна (материнська) установа, Міжнародна асоціація розвитку (МАР), Міжнародна фінансова корпорація (МФК), Багатостороннє агентство з гарантії капіталовкладень (БАГК) — дочірні організації.

Мета Світового банку — сприяння економічному розвитку. Він надає позики країнам "третього світу", фінансує капіталовкладення, що сприяють економічному розвитку, а це — дороги, електростанції, школи і зрошувальні системи, а також такі види діяльності, як сільськогосподарські послуги, навчання вчителів і програми, спрямовані на поліпшення харчування дітей і вагітних жінок. Світовий банк надає також технічну допомогу й експертні поради, щоб допомогти урядам зробити конкретні галузі економіки продуктивнішими і такими, що відповідають завданням національного розвитку.

Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР) - міжнародна кредитна організація, основною метою якої є сприяння реформам у країнах Центральної й Східної Європи, спрямованих на перехід до ринкової економіки. Створений у травні 1990 р. Засновниками ЄБРР є всі європейські країни (крім Албанії), США, Канада, Мексика, Венесуела, Марокко, Єгипет, Ізраїль, Японія, Південна Корея, Австралія і Нова Зеландія, а також дві міжнародні організації — Європейське співтовариство та Європейський інвестиційний банк.

Окрім того, в Європі функціонують Європейський фонд валютного співробітництва (ЄФВС), Європейський фонд регіонального розвитку (ЄФРР). Європейський фонд розвитку (ЄФР) та ін.

Якщо Світовий банк надає позики тільки бідним країнам, то МВФ

— будь-якій країні-члену, яка не має достатньої кількості іноземної валюти для відшкодування короткострокових фінансових зобов'язань, даних кредиторам в інших країнах.

Крім названих, існують багато інших міжнародних економічних організацій, діяльність яких спрямована на забезпечення успішного здійснення міжнародних економічних зв'язків.

До них можна віднести спеціалізовані економічні об'єднання ООН: комісія з питань народонаселення, комісія з питань транснаціональних корпорацій, комісія з планування з метою розвитку; комітет природних ресурсів, міжнародна організація праці (МОП), організація з питань промислового розвитку, комісія з продовольства і сільськогосподарських організацій (ФАО), комісія з питань цивільної авіації (ІКАО), Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ) та ін.

26. 7. Міжнародна міграція робочої сили

Створення великої машинної індустрії зумовило розвиток і такої форми міжнародних економічних відносин, як міжнародна міграція робочої сили. Вона виявляється в еміграції (відтік робочої сили за кордон) та імміграції (приплив робочої сили з-за кордону). Звичайно, на міжнародну міграцію робочої сили впливають національні, політичні та ідеологічні чинники. Проте визначальними виступають чинники економічні.

Необхідність міжнародної міграції робочої сили зумовлена нерівномірністю нагромадження капіталу в різних країнах та регіонах; існуванням відносного перенаселення (безробіття) як постійного джерела надлишкових робочих рук в одних країнах і недостача дешевої робочої сили в інших; різницею в заробітній платі та іншими чинниками.

Характерною рисою міжнародної міграції робочої сили в сучасних умовах є рух двох різних типів мігрантів із відсталих країн у розвинуті. Один тип - це наукові кадри й спеціалісти (так звана "втеча розуму"), інший тип - це некваліфікована або малокваліфікована робоча сила, основною сферою зайнятості якої є галузі, де переважає важка ручна праця.

У сучасних умовах у процес міграції робочої сили втягнута більшість країн світу. Серед них свого часу виділялися п'ять основних центрів, що визначають сучасні напрями міжнародної міграції:

- Північно- та Південноамериканський регіон;
- Західноєвропейський регіон;
- Південно-Східна та Західна Азія;
- Африканський регіон.

Серед традиційних постачальників робочої сили на міжнародний ринок праці вважались Туреччина, Греція, Португалія, Югославія, Мексика, Пуерто-Рико, Пакистан, Марокко, Туніс, найбідніші країни Центральної Африки та ін.

Уданий час з'явився новий регіон, який умовно можна назвати європейським: країни, що з'явилися при розпаді колишнього СРСР.

При цьому слід виділити два потоки: один—у напрямку з постсоціалістичних країн до інших країн (зокрема, Україна — Чехія; Україна — Португалія); другий — у середині регіону — між країнами СНД (Україна - Росія).

Головною причиною міжнародної міграції робочої сили є економічні умови трудящих — матеріальна незабезпеченість, зубожіння, безробіття. Як зазначалось вище, на міжнародне переміщення робочої сили впливає також різниця у рівнях заробітної плати. Чим же приваблює підприємців іноземна робоча сила, в той час як свої національні ринки праці переповнені безробітними? Перш за все тим, що робітники-мігранти вимушені погоджуватись на будь-яку найтяжчу, найбруднішу, неprestижну роботу і за значно нижчу, ніж у місцевих робітників, заробітну плату. По-друге, використовуючи іноземну робочу силу, підприємці значною мірою звільняються від витрат на її відтворення (освіту, медичне обслуговування, професійну підготовку, пенсії по старості та інвалідності, допомога у зв'язку з безробіттям тощо). По-третє, іноземна робоча сила використовується в найпродуктивнішому віці, а в разі втрати працездатності повертається на батьківщину, і підприємці країн еміграції не зазнають ніяких збитків щодо неї. По-четверте, за рахунок вищої заробітної плати країн і еміграції заохочують прилив кваліфікованої робочої сили та спеціалістів найвищої кваліфікації.

Поряд із цим існує ряд економічних переваг і для країн — донорів робочої сили: можливість зменшити напругу на національних ринках праці і зменшити кількість безробітних усередині країни; створити

собі фонд життєвих засобів (відтворення діючої робочої сили) за рахунок країни перебування; переведення частини заробітку на батьківщину і за рахунок цього — поліпшення добробуту членів своїх сімей; набуття іноземного досвіду високопродуктивної праці, підвищення свого кваліфікаційного рівня до рівня, що відповідає сучасним технологіям. Звичайно, для кожної країни в різні періоди часу складаються певні відповідні співвідношення збитків та здобутків від еміграції вітчизняних працівників за кордон.

Однак слід вважати, що міжнародна міграція робочої сили є нормальною формою міжнародних економічних відносин, складовою всесвітнього господарства.

26. 8. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Суб'єктами міжнародних економічних відносин в окремо взятій країні є підприємці, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю (експортом та імпортом товарів, послуг, створенням спільних підприємств тощо). Особливістю міжнародних економічних відносин, як вказувалось вище, є активна участь у них держави. Держава є одночасно суб'єктом та регулятором цих відносин, як у середині країни, так і у зовнішній економічній діяльності. Як суб'єкт вона сама займається зовнішньоекономічною діяльністю: постачає товари, надає послуги, кредити тощо іншим країнам, встановлює й здійснює зовнішньоекономічні відносини з іншими країнами та міжнародними економічними організаціями тощо.

Як регулятор зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємців вона:

- створює законодавчу базу щодо зовнішньоекономічної діяльності;

- проводить відповідну зовнішньоторгову політику (чи вільної торгівлі, чи протекціонізму);

—здійснює відповідну політику валютного регулювання: "плаваючого" чи фіксованого валютного курсу; валютних обмежень, валютних інтервенцій; валютної монополії;

—встановлює та розвиває відносини із світовими економічними, зокрема, валютно-фінансовими,

організаціями; бере певну участь у їх діяльності.

Про зовнішньоторговельну політику держави йшлося вище, тут лише ще раз наголосимо на такому.

Уданий час міжнародна торговельна політика в рамках ГАТТ - СОТ спрямовується на скорочення обмежень у зовнішній торгівлі (мити, квоти, ліцензії тощо) і поширення практики та створення зон вільної торгівлі. Тому й державне регулювання зовнішньої торгівлі поступово має пом'якшуватись, спрямовуватись на відмову від тарифних бар'єрів або скорочення їх, надання умов для розширення вільної торгівлі.

Зупинимось детальніше на основних напрямках валютного регулювання. Під валютним регулюванням розуміють сукупність заходів, уживаних державою у сфері міжнародних валютних відносин відповідно до її поточних і стратегічних цілей. Валютне регулювання здійснюють органи економічного управління — Центральний банк, Міністерство фінансів, органи валютного контролю.

Однією з форм валютного регулювання є валютна інтервенція. Вона являє собою втручання Центрального банку в операції на валютному ринку для впливу на курс національної валюти. Здійснюється шляхом купівлі-продажу іноземної валюти: щоб підвищити курс національної валюти, Центральний банк продає іноземну валюту; а щоб знизити його — скуповує. Якщо держава має виключне право на здійснення операцій з валютними цінностями та на управління державними золотовалютними резервами, то говорять, що вона володіє валютною монополією.

Одним із засобів боротьби за ринки збуту та одержання надприбутку є валютний демпінг — використання державою знецінення національної валюти з метою масового експорту своїх товарів за цінами, нижчими від середньосвітових.

Тема 27

Економічні аспекти глобальних проблем

27.1. Суть та причини виникнення глобальних проблем.

27.2. Основні глобальні проблеми та їх класифікація.

27.3. Роззброєння та його роль у розв'язанні глобальних проблем.

27.4. Екологічна криза та форми її вияву.

27.5. Енергетичні глобальні проблеми.

27.6. Проблеми економічної відсталості окремих країн.

27.7. Основні шляхи розв'язання глобальних проблем.

27. 1. Суть та причини виникнення глобальних проблем

У сучасний період у світовому господарстві на перший план висуваються так звані глобальні проблеми. Слово "global" означає загальний, всеосяжний. Глобальні проблеми є складовою ширшого поняття "глобалістика", яка сьогодні дедалі частіше зустрічається в різних галузях знань та в практиці господарювання.

Про це свідчать протести "антиглобалістів", які супроводжують ті чи інші міжнародні саміти, конференції, форуми, присвячені злободенним питанням міжнародного співжиття.

Глобальні проблеми стосуються не якоїсь однієї країни чи групи країн, а планети в цілому. Глобалістика вивчає найзагальніші планетарні проблеми сучасного й майбутнього розвитку людської цивілізації. Проблема вважається глобальною, якщо вона відповідає таким критеріям:

- має загальносвітовий характер;
- нерозв'язання її спричиняє загрозу всьому людству;
- вона потребує невідкладних скоординованих дій світового співтовариства.

Отже, глобальні проблеми - це зв'язки і відносини між державами й соціальними системами, суспільством у загально-планетарному масштабі, які зачіпають життєві інтереси народів усіх країн і можуть бути розв'язані лише за їх взаємодії.

Кожна з глобальних проблем є об'єктивною за своїм характером і має свою причину виникнення. Процеси інтернаціоналізації господарського життя, науки, культури й політики визначають зростання взаємозв'язку окремих ланок світового господарства, взаємозалежності держав і тим самим становлять основу для можливості глобалізації окремих проблем людської цивілізації. За наявності суперечності між світовим економічним розвитком і соціальним прогресом людства виникають об'єктивні умови для перетворення можливості глобалізації на її реальність.

Що ж є причиною виникнення глобальних проблем? Є різні погляди щодо цього. Більшість західних ідеологів причиною виникнення глобальних проблем вважають перенаселення планети, сучасну НТР, зростання промислового виробництва.

Ряд науковців основними причинами, наприклад, воєнних конфліктів, мілітаризації економіки, що загрожує людству ядерною війною, вважають природно-історичні умови розвитку людини, її психологію, природне прагнення до насильства. Причину ж екологічної кризи й можливої економічної катастрофи вбачають у притаманному людині інстинкті до руйнування.

Такі тлумачення не мають наукового обґрунтування: вони, по-перше, ігнорують соціальну сутність людини, відбивають однобічний підхід до неї лише як до біологічної істоти, в той час, як людина є істотою біосоціальною. По-друге, пояснюючи загострення глобальних проблем (зокрема, екологічних) лише розгортанням НТР, зростанням промислового виробництва, вони беруть до уваги тільки технологічну сторону проблеми, ігнорують її соціальну, суспільну сторону. Останнє пояснення причин глобальних проблем пов'язує їх лише з однією зі сторін суспільного виробництва — продуктивними силами і не перуть до уваги іншу сторону - виробничі відносини.

Щоб мати науковий погляд на причини глобальних проблем, слід чітко усвідомлювати, що кожна з них виникає не сама по собі, не внаслідок якихось випадкових обставин і, що найголовніше, - не поза виробничою діяльністю людей, а в її процесі. Тому доцільно мати на увазі, що глобальні проблеми є породженням комплексу об'єктивних причин, зумовлених, з одного боку, специфікою розвитку продуктивних сил, географічним положенням, рівнем прогресу техніки, природно-кліматичними умовами, тобто чинниками загальними, незалежними від форми соціально-економічного ладу країни. З іншого боку, глобальні проблеми породжуються специфічною суспільною формою, тобто особливістю економічних відносин: відносин власності; відносин власне виробництва; відносин розподілу та відносин обміну й споживання.

Такі причини є загальними, вони існували завжди і породжували ті чи інші глобальні проблеми. Однак важливо виділити специфічні причини загострення цих проблем у сучасних умовах, які роблять цілком реальними соціально-економічні наслідки, загрозові для

існування людства на планеті в результаті їх нерозв'язання.

Найсуттєвішими з цих причин є:

- швидке зростання на планеті народонаселення, так званий демографічний вибух;
- низький рівень впровадження ресурсо- та енергозберіжних, екологічно чистих технологій;
- швидка урбанізація населення;
- варварське ставлення людини до природи;
- посилення частоти виникнення регіональних воєнних конфліктів як наслідок реакційної політики окремих держав світу, амбіційності певних угруповань, суперечностей на національному та регіональному рівнях тощо.

У цілому ж до причин загострення глобальних проблем належать швидке й нерівномірне зростання народонаселення в останні десятиріччя (особливо в країнах, що розвиваються), відсталість технологічного способу виробництва в більшості регіонів планети; швидка урбанізація, зростання гігантських мегаполісів, які забруднюються промисловими й побутовими відходами, вихлопними газами автомобілів, варварське ставлення людини до природи (хижацьке вирубування лісів, нераціональне використання водних ресурсів, ерозія величезних масивів землі, отруєння сільськогосподарських угідь хімікатами тощо).

До економічних причин більшості глобальних проблем відносять, наприклад, відносини крупної приватнокапіталістичної власності та тотального одержавлення власності в постсоціалістичних країнах, монопольна політика міністерств і відомств.

27. 2. Основні глобальні проблеми та їх класифікація

Глобальні проблеми поділяють на три сфери вияву.

Сфера 1. Взаємодія природи й суспільства. До проблем цієї сфери належать:

- надійне забезпечення людства сировиною, енергією, продовольством;
- збереження навколишнього середовища;
- освоєння ресурсів світового океану;

—оволодіння космічним простором.

Сфера 2. Суспільні взаємовідносини. Найважливіші проблеми цієї групи:

- відносини між державами різних соціально-економічних устроїв;
- подолання економічної відсталості багатьох країн світу;
- локальні, регіональні та міжнародні воєнні, національні та регіональні конфлікти;
- відвернення загрози ядерної війни.

Сфера 3. Розвиток людини. Тут справу маємо, насамперед, із:

- демографічною проблемою;
- проблемами сучасної урбанізації - зосередження населення в містах;
- проблемою пристосування до умов природного й соціального середовища, яке постійно змінюється під впливом сучасної НТР;
- проблемою забезпечення населення продовольством;
- проблемою охорони здоров'я взагалі, боротьби з епідеміями, тяжкими захворюваннями.

Класифікація глобальних проблем за сферами дії не означає, що вони відокремлені одна від одної. Кордони між сферами часто мають умовний характер. Усі глобальні проблеми тісно між собою пов'язані, більше того, зумовлюють одна одну, тому що мають однакові причини виникнення.

У цілому ж серед глобальних проблем, які стоять нині перед міжнародним співтовариством, найгострішими є:

- проблеми збереження миру;
- екологічна проблема;
 - проблема забезпечення людства продовольством, сировиною та енергією;
- проблема освоєння світового океану;
- проблема економічного відставання країн, що розвиваються;
- проблеми зайнятості населення;
- проблеми охорони здоров'я, зокрема, наркоманії, СНІД.

Окрім того, до глобальних проблем належать проблеми освітнього та культурного характеру, так званої масової культури, аморальності, злочинності, корупції та ін.

27.3. Роззброєння та його роль у розв'язанні глобальних проблем

Найгострішою була й залишається проблема збереження миру, роззброєння, демілітаризації економіки. Адже на гонку озброєнь

витрачається до 800 млрд дол. США (що дорівнює витратам праці майже 100 млн людино-років), кількість регулярних військ сягає 25 млн осіб, а процес виробництва й нарощування величезних арсеналів зброї заподіює непоправних збитків довкіллю (особливо зберігання й поховання ядерних відходів, відходів хімічного та бактеріологічного виробництва).

Утримання армій, виробництво зброї та військові дослідження поглинають величезні ресурси, відволікають їх від мирних галузей.

Цікавими виглядають підрахунки військових і цивільних видатків уряду США:

- 20 університетських стипендій (41 тис. дол.) дорівнюють вартості одного вильоту бомбардувальника B-52;
- 257 нових квартир у Нью-Йорку (9 млн дол.) коштують стільки ж, скільки один літак-перехоплювач морського базування;
- на кожні 100 млрд дол., що витрачають США на озброєння, можна було б побудувати 300 теплових електростанцій потужністю 120 тис. кВт кожна, 300 нафтопереробних заводів, розрахованих на переробку 3 млн 250 тис. т нафти на рік кожний; 1000 заводів хімічних добрив; 1600 цукрових заводів та ін;
- один бомбардувальник У — 1 коштує стільки, скільки коштує будівництво 16 лікарень; атомний підводний човен "Трайдент" - 416 шкіл, авіаносець — 90 тис. квартир; танк "Леопард-2" (Німеччина) — 36 трикімнатних квартир.

Спеціалісти підраховали, щоб ліквідувати у світі таку хворобу, як малярія, потрібно 450 млн дол., або 50% суми, яку людство витрачає щоденно на гонку озброєнь (близько 1 млрд доларів).

Забезпечення населення планети чистою питною водою в 1990 р. коштувало 63 млрд дол., що менше за 1% коштів, які поглинає гонка озброєнь. У 1976 р. військові видатки у світі в 2,5 рази перевищували витрати на охорону здоров'я. Загальне й повне роззброєння дозволило б спрямувати на потреби розвитку цивільного виробництва запаси різноманітного військового майна, вартість якого перевищує

500 млрд дол. (електронно-обчислювальна техніка, автомобілі, тягачі, аеродромне обладнання і т.д.). Відмова від гонки озброєнь поверне до продуктивної праці близько 60 млн чол., які перебувають у збройних силах або працюють у галузях, орієнтованих на військовій цілі.

Зазначені дані стосуються періоду так званої "холодної війни", з якою із крахом соціалістичної системи покінчено. Однак вони яскраво свідчать про позитивні наслідки роззброєння, яке тією чи іншою мірою розпочато у зв'язку з припиненням воєнного протистояння двох світових систем — соціалістичної та капіталістичної.

27. 4. Екологічна криза та форми її вияву

Екологічна криза, яка розпочалася у середині 70-х років ХХ ст., означає різке загострення суперечностей між людиною і природою, їх конфлікт, глобальне порушення рівноваги у природі внаслідок панування приватної та колективної форми капіталістичної власності, істотного деформування соціально-економічної системи в країнах колишнього СРСР та Східної Європи, а також господарської діяльності людей в умовах сучасної НТР, ірраціональних процесів народонаселення тощо.

Найважливішими ознаками цієї кризи є глобальні зміни клімату й виникнення "парникового ефекту", знищення озонного шару планети, почастищення природних катаклізмів (повеней, ураганів, землетрусів тощо, через які в останню чверть століття загинуло понад 3 млн людей), масове знищення тропічних лісів і збільшення площі пустель, збільшення кількості радіоактивних відходів, надмірна концентрація шкідливих відходів у світовому океані тощо.

У літературі різного характеру, у тому числі щодо охорони навколишнього середовища (довкілля) наводиться багато кількісних та якісних показників, які оцінюють глибину й наслідки екологічної кризи. Наведемо лише декілька:

"Парниковий ефект" за рахунок викидів в атмосферу окису вуглецю з одного лише Єгипту вижене 18 — 20 млн чол., оскільки р. Ніл вийде з берегів і затопить найродючіші землі країни;

Виробництво людством енергії в кількості, що становить лише 1 % від тієї, що одержує Земля від Сонця, призведе до збільшення середньої температури біосфери приблизно на 1 %. Таке потепління призведе до глобальних катастрофічних наслідків як для клімату землі, так і для всього тваринного й рослинного світу.

За підрахунками, у разі збереження існуючого темпу приросту додаткової енергії допустима теплова межа буде досягнута в середині XXI ст.

Нині Світовий океан перетворився на гігантський відстійник багатьох відходів сучасної цивілізації. Величезні площі океанічної поверхні вкриті плаваючим сміттям та нафтопродуктами, які потрапляють сюди при очищенні резервуарів унаслідок аварій танкерів і витоків при розвідуванні та експлуатації морських нафтопромислів. Нафтова плівка вкриває вже п'яту частину поверхні Світового океану. Крім того, в нього щорічно скидають 5 тис. т ртуті, 50 тис. т ДДТ та інші шкідливі сполуки. Усе це знищує біологічні ресурси океану, порушує водно-повітряний обмін планети та глобальну кліматичну стабільність.

В Україні у 1986—1991 рр. усіма джерелами забруднення було викинуто в атмосферу більше 100 млн т шкідливих речовин. Майже 20 % міського населення України проживає в зонах, де граничнодопустимі концентрації шкідливих речовин у повітрі перевищено у 15 разів.

Лише за 1 рік у річки й водойми України скидається близько 3,5 млрд м³ забруднених стічних вод, що становить майже 10% потенційних місцевих ресурсів поверхневих і підземних вод у маловодні роки.

Каскад із шести штучних водосховищ на Дніпрі, побудованих у 50—70-х роках XX ст., призвів до величезних негативних наслідків. Затоплено і вилучено із сільськогосподарської сфери понад 500 тис. га родючих земель.

За останні десятиріччя XX ст. шкода від забруднення повітря тепловими електростанціями (ТЕС) у 10 разів перевищує шкоду від аварії на Чорнобильській АЕС.

Площа сільськогосподарських угідь у світі щорічно зменшується на 6 млн га (із 1450 млн га) через розвиток урбанізації, промислової та транспортної забудови. Щороку з лісів вивозиться 3,9 млрд м³ деревини із загального запасу в 360 млрд м³. Покрита лісом площа землі з 50-х років до початку 80-х років XX століття скоротилась удвічі — з 50 млн м² до 25, і ще у два рази очікувалось скорочення до

кінця XX ст. Протягом останніх 40 років було знищено близько половини тропічних лісів, лише за 1980—2000 рр. світ утратив 200 млн га лісів (з 36 млн км²). Заданими засновника і президента Римського клубу А. Печчеї, ліси зникають із лиця Землі зі швидкістю 50 га за хвилину.

Щороку споживання прісної води становить близько 6,5 тис. км³ із загальних запасів річкових вод у 40 тис. км³. Головний споживач її — сільське господарство, де дуже багато використовується води безповоротно, особливо для зрошення. Зростання водоспоживання при незмінних ресурсах річного стоку створює реальну загрозу виникненню дефіциту прісної води. Деякі спеціалісти вважають, що через декілька десятиріч вода буде не дешевше, ніж нафта. У найближчі 25 років очікується збільшення стічних вод майже у 16 разів.

Сучасне загальне забруднення Світового океану перевищує 1,2 млн т на рік, забруднення атмосфери — 800 млн т на рік. 1 м³ стічних вод забруднює у середньому 10 м³ чистих.

Щорічно від 5 до 10 млн т нафти потрапляє у Світовий океан. Достатньо 25 млн т нафти, щоб уся поверхня Світового океану була покрита плівкою завтовшки 0,1 мм.

Лише за останні 100 років чорноземи України втратили 25–40 % гумусу й половину своєї родючості. За цей час запас гумусу в орному шарі чорноземів зменшився на 29—36 %. Лише за рахунок мінералізації ґрунтів України втрачено 14 млн т гумусу, а за рахунок ерозії — 19 млн т.

Найбільші викиди CO₂ в атмосферу дають: автотранспорт—2,7 • 10⁸ т/рік, спалювання вугілля — 1,5 • 10⁷ т/рік, лісові пожежі — 1,5 • 10⁷ т/рік, різні промислові технології — 3,5 • 10⁷ т/рік.

З появою глобальних проблем екологічного характеру з'явилися такі галузі знань, як екологія, економіка природокористування, соціоекологія, ресурсологія, ноогеніка, глобальна екологія, прикладна екологія, конструктивна екологія, космічна екологія, радіаційна екологія, інженерна екологія, прикладна екологія, соціальна екологія, правова екологія, природокористування, охорона навколишнього середовища, економіка природокористування та інші.

27. 5. Енергетичні глобальні проблеми

Ознаками паливно-енергетичної кризи є поступове вичерпання енергетичних ресурсів планети, нераціональне використання значної

частини енергії, сировини в одних регіонах і дефіцит в інших регіонах (насамперед, у слаборозвинутих країнах світу) тощо.

Лише за 50 років минулого століття з глибин землі видобуто й спожито вугілля, нафти та газу більше, ніж за всю історію земної цивілізації. А всього за минуле століття із земних надр було видобуто понад 160 млрд т вугілля, понад 60 млрд т. нафти, 3,5 трлн м³ газу.

Світові ж запаси на початок XXI ст. оцінювались: нафти — в 120—200 млрд т, 15-16 трлн т, газу — 100 трлн м³. На думку деяких вчених, запасів вугілля вистачить лише до 2340 р., нафти до 2050 р., газу до 2065 р.

Основними шляхами розв'язання енергетичної проблеми є:

- швидкий розвиток і використання основних видів відновлюваної енергії (сонячної, енергії вітру, відпливів та припливів, термальних вод тощо);
- структурні зміни у використанні існуючих невідновлюваних видів енергії (зростання частки вугілля й зменшення частки нафти та газу);
- створення екологічно чистої вугільної енергетики;
- розробка й дотримання екологічних стандартів;
- розвиток у слаборозвинутих країнах власного сировинного господарства;
- впровадження раціонального лісокористування;
- формування у населення планети енергозбережного світогляду тощо.

27. 6. Проблеми економічної відсталості окремих країн

Економічна відсталість окремих, особливо слаборозвинутих, країн є своєрідною глобальною проблемою. Її появу пов'язують з існуванням так званої колоніальної системи імперіалізму, коли всі країни світу були поділені на дві групи:

Держави-метрополії (Велика Британія, Франція, Іспанія, Царська Росія, Японія та ін.), які володіли колоніями в Африці, Австралії, Південно-Східній Азії та ін.

Країни-колонії. Вважають, що саме слаборозвинути країни (так званий "третій світ") з'явилися унаслідок

отримання незалежності колишніми колоніальними територіями в процесі краху колоніальної системи імперіалізму.

До економічно відсталих країн належать 109 країн, серед них — 67 із середнім доходом (ВНП) на душу населення приблизно в 10 разів нижчим, ніж у розвинутих 23 країнах, та 42 країни — із низьким доходом (в 60 разів нижчим, ніж у розвинутих).

Суть проблеми — у зростаючому розриві в доходах між багатими й бідними націями. Наприклад, у другій половині XX ст. абсолютна різниця у доході на душу населення між найбагатшими 20 % і найбіднішими 20 % населення світу збільшилася від 1854 дол. у 1960 р. до 15149 у 1989р.

Щоденний доход понад 1 млрд чол., що проживає саме в цих країнах (20 % населення планети) не перевищує 1 дол. на день.

Серед причин відсталості окремих країн виділяють:

— відсутність в окремих країнах родовищ корисних копалин, нестача орних земель та енергетичних ресурсів, теплий і вологий клімат у багатьох з них є збудниками поширених хвороб серед людей, тварин і рослин, а бур'яни й комахи-шкідники є лихом для сільського господарства. Одночасно в окремих країнах, багатих на промислові родовища бокситів, олова, міді, вольфраму, нітратів, нафти та ін., спостерігається неефективне їх використання;

— перенаселення, широке поширення безробіття й недовикористання ресурсів, низька продуктивність праці;

— нестача капітальних благ - виробничих будівель і споруд, машин, устаткування, державних об'єктів інфраструктури через мізерні заощадження, а то й відсутність їх, "втечу" капіталів за кордон, брак інвесторів та відсутність стимулів до інвестування, низький рівень технічного прогресу;

— соціально-культурні та інституційні чинники: патріархальне мислення людей, їхня психологія, поведінка та спілкування між собою; плеємні та етнічні відмінності, міжплеємна порожнеча, наявність кастової системи, релігійні звичаї та обряди, корупція, хабарництво, слабкість державного управління, недосконалість земельних реформ тощо;

— загострення боргової кризи економічно відсталих країн. За останні два десятиліття зовнішній борг економічно відсталих країн (тобто їх заборгованість іноземним урядам, фірмам, приватним особам та фінансовим інституціям) зріс у 13 разів – із 100

млрд дол. в 1970 р. до, приблизно, 1350 млрд дол. у 1990р.

Таким чином, країни "третього світу" потерпають від:

- нееквівалентного обміну власних сировинних продуктів на готові вироби розвинутих країн;
- диктату гігантських ТНК, які зосередили у своїх руках контроль за природними багатствами країн "третього світу";
- зростання боргів слаборозвинутих країн розвинутих країнам та міжнародним фінансово-кредитним організаціям;
- зав'язування політики жорсткої економії з боку міжнародних економічних організацій, що веде до скорочення внутрішнього споживання найбідніших верств населення;
- тягаря гонки озброєнь, що лежить на цих країнах. У них проживає 80 % населення планети, їх частка у світовому виробництві — 20 %, однак військові витрати цих країн досягають 25 % витрат усього світу;
- однобічної орієнтації економіки на первинну обробку мінеральної сировини.

Розв'язання проблем розвитку слаборозвинутих країн пропонується в рамках установа "нового світового порядку", який передбачає поділ "дивідендів миру" на користь країн "третього світу", завдяки закінченню "холодної війни", реформу іноземної допомоги, полегшення боргового тягаря, полегшення доступу на світові ринки, лібералізацію імміграційної політики розвинутих країн, припинення економічного неоколоніалізму.

27. 7. Основні шляхи розв'язання глобальних проблем

Глобальні проблеми можуть бути розв'язані лише завдяки міжнародному співробітництву. Конкретні шляхи щодо цього можна поділити, принаймні, на три групи:

- ті, що стосуються вирішення окремих глобальних проблем: роззброєння, екологічної, енергетичної тощо;
- ті, що стосуються діяльності окремих країн у рамках міжнародного співробітництва;
- ті, що стосуються діяльності спеціальних міжнародних

організацій та ін.

У цілому шляхів для розв'язання глобальних проблем дуже багато. Зупинимось лише на окремих із них.

Вирішення проблеми припинення гонки озброєнь може бути здійснено такими шляхами:

- Демілітаризація економіки (скорочення кількості зброї до оптимально, достатнього рівня).
- Конверсія, тобто переведення військового виробництва на випуск мирної продукції за рахунок кардинальної зміни пропорцій розподілу фінансових, матеріальних і людських ресурсів між військовою й цивільною сферами на користь останньої.

Проблема конверсії — складна соціологічна проблема, вона безпосередньо стосується економічних, соціальних, політичних, юридичних, психологічних та інших сфер системи суспільних відносин.

В економічному плані конверсія на перших етапах вимагає певних витрат на переоснащення специфічної військової техніки на виробництво товарів і послуг цивільного призначення. Вона зачіпає неоднаковою мірою різні форми власності, вимагає специфічних структурних зрушень у межах кожної з них. У соціальному аспекті конверсія стосується осіб, зайнятих у військовому виробництві, та членів їх сімей.

Припинення гонки озброєнь у кінцевому підсумку сприятиме розширенню зайнятості, подолання гострих диспропорцій у народному господарстві, послабить дефіцити державного бюджету, інфляційні тенденції, стимулюватиме використання науки у виробництві тощо.

Шляхами розв'язання екологічної, паливно-енергетичної та сировинної проблем є:

- Швидкий розвиток і використання таких основних видів відновлюваної енергії, як сонячна та вітру, океанічна та гідроенергія річок.
- Структурні зміни у використанні існуючих невідновлюваних видів енергій, а саме: зростання частки вугілля в енергобалансі й зменшення газу та нафти, оскільки запасів цих корисних копалин на планеті меншає, а їхня цінність для хімічної промисловості набагато більша.
- Створення екологічно чистої вугільної енергетики, яка б

працювала без викидів шкідливих газів.

- Розробка кожною країною конкретних заходів щодо дотримання екологічних стандартів, тобто стандартів чистоти повітря, водних басейнів, регіонального споживання енергії, підвищення ефективності своїх енергетичних систем.
- Вивчення кожною країною запасів своїх ресурсів із врахуванням використання найновіших досягнень НТП.
- Інтенсивний розвиток країнами, що розвиваються, власного сировинного господарства, включаючи переробні галузі сировини. До розв'язання проблеми голоду в цих країнах слід розширити обсяги посівних площ, запроваджувати передову агротехніку, високопродуктивне тваринництво, високоврожайні культури, ефективні добрива та засоби захисту рослин.
- Введення пошуку ефективних важелів управління процесом зростання народонаселення з метою його стабілізації на рівні 10 млрд чол. на початку XXI ст.
- Припинення вирубування лісів, особливо тропічних, забезпечення раціонального лісокористування, коли кількість посаджених дерев значно перевищувала б кількість вирубаних.
- Формування в людей екологічного світогляду, що дало б змогу розглядати всі економічні, політичні, юридичні, соціальні, ідеологічні, національні, кадрові питання як у межах окремих країн, так і на міжнародному рівні, впроваджувати на всіх рівнях принципи пріоритету екологічних проблем.
- Установлення національної власності на всі природні ресурси.
- Істотна зміна механізму ціноутворення на природні ресурси.
- Списання всіх боргів слабозвинутим країнам.
- Ліквідація диктату ТНК та міжнародних організацій, насамперед, МВФ.
- Ліквідація тягаря гонки озброєнь, що лягає на країни "третього світу".
- Виділення розвинутим країнам "третьому світу" значних фінансових, людських та технічних ресурсів для

розвідування, розробки природних ресурсів, їх переробки, транспортування тощо.

- Здійснення прогресивних аграрних перетворень у країнах "третього світу", ліквідація неокolonіальних форм аграрних відносин (розвиток експортних галузей сировини за рахунок штучного обмеження сільськогосподарського виробництва, монополізація поставок сільськогосподарської техніки та реалізація продукції сільського господарства, використання поставок продовольства з метою економічного та політичного тиску тощо).
 - По'єднання зусиль усіх країн для розв'язання глобальних проблем, значне збільшення витрат на подолання, насамперед, екологічної кризи за рахунок послаблення гонки озброєнь, зменшення військових витрат за рахунок країн — найбільших забруднювачів планети, створення Світового фонду екологічної безпеки.
 - Покладення на себе основної відповідальності всіма державами за збереження природи і з допомогою адміністративно-економічних важелів стимулювання виробництва екологічно чистого продукту, впровадження екологічно чистих технологій.
 - Активізування діяльності громадських організацій, політичних партій, спрямованої на розв'язання глобальних проблем.
- Основними шляхами вирішення проблем раціонального використання природних ресурсів та охорони природи є:
- більш повний видобуток і комплексна переробка природних ресурсів на основі впровадження маловідходних та безвідходних технологій;
 - комплексне використання відходів і вторинної сировини;
 - активізація природоохоронної діяльності;
 - відтворення природного довкілля.
- Усі ці шляхи тісно пов'язані між собою та сприяють підвищенню ефективності суспільного виробництва при раціональній, гармонічній взаємодії природи та суспільства.
- У зв'язку із загостренням екологічної кризи на перший план висувається оцінка екологічності тих чи інших видів господарської діяльності. До екологічно небезпечних об'єктів в Україні, наприклад, належать: атомні електростанції, водосховища, нафтово-, газо-, аміако- і хлорогони, підприємства, що використовують хлор, підприємства металургійної, хімічної та нафтопереробної промисловості, водогінно-каналізаційного господарства, енергетика, гірничо-збагачувальні підприємства, підприємства вугільно-добувної

промисловості, полігони твердих побутових відходів тощо.

Необхідність використання екологічно небезпечних об'єктів вимагає створення економічних механізмів регулювання та запобігання ризикам, відшкодування збитків тощо. Такими механізмами можуть бути:

- Зміна структури господарства країни на користь менш небезпечних галузей.
- Зменшення вірогідності аварій.
- Зміна технічного базису, впровадження нових безвідходних енергозберіжливих технологій.
- Розширення ринку висококваліфікованих кадрів.

Теми рефератів для студентів денної форми навчання

Тема 15

1. Державний сектор економіки та його реформування в Україні.
2. Держава як товаровиробник.
3. Підприємництво в державному секторі.
4. Економічні функції держави.
5. Захист державою конкуренції.
6. Створення державою правової бази функціонування економіки.
7. Роль держави в розподілі ресурсів та користь від виробництва суспільних благ.
8. Держава як суб'єкт економічних відносин.
9. Негативні риси ринку та роль держави в їх виправленні.
10. Роль держави як регулятора ринкових відносин.

Тема 16

1. Суть суспільного продукту, його формування та методи обчислення.
2. Роль системи національних рахунків у визначенні суспільного продукту.
3. Валовий внутрішній продукт та його співвідношення з валовим національним продуктом.
4. Національний доход та його концепції.
5. Продуктивність праці та її роль у відтворенні суспільного продукту.

6. Економічне відтворення: суть та його види.
7. Умови реалізації продукту при простому відтворенні.
8. Умови реалізації продукту при розширеному відтворенні.
9. Тіньовий сектор в економічному відтворенні.
10. Національне багатство та його структура.

Тема 17

1. Відносини розподілу: суть та місце у відтворювальному процесі.
2. Розподіл та перерозподіл національного доходу.
3. Шляхи та форми формування доходів населення.
4. Диференціація доходів населення: проблеми бідних та багатих.
5. Межа бідності: абсолютна й відносна.
6. Прожитковий мінімум та його роль у регулюванні розподілу доходів.
7. Роль податків і соціальних виплат у перерозподілі доходів.
8. Державний бюджет і перерозподіл національного доходу.
9. Споживання й заощадження: суть та форми.
10. Схильність до споживання та заощадження.

Тема 18

1. Економічне зростання та економічний розвиток.
2. Типи економічного зростання.
3. Нагромадження та його роль в економічному зростанні.
4. Заощадження та інвестиції в економічному зростанні.
5. Чинники економічного зростання: матеріальні, нематеріальні.
6. Теорії й моделі економічного зростання.
7. Циклічність економічного розвитку.
8. Економічні кризи, їх причини та наслідки.
9. Чинники підвищення продуктивності праці.
10. Особливості економічного розвитку сучасної України.

Тема 19

1. Зайнятість населення: суть, форми, роль в економіці.
2. Теорії зайнятості населення.
3. Зайнятість та відтворення робочої сили.
4. Неповна зайнятість населення та безробіття: причини та наслідки.
5. Види й форми безробіття.
6. Державне регулювання зайнятості населення та його методи.
7. Відтворення робочої сили, його види та чинники.

8. Роль держави у відтворенні робочої сили.
9. Закон зростання кваліфікації та професійної підготовки робочої сили.
10. Проблеми зайнятості населення та відтворення робочої сили в сучасній Україні.

Тема 20

1. Суть господарського механізму та його елементи.
2. Ринковий механізм господарювання.
3. Господарський механізм: система управління економікою.
4. Державний механізм господарювання.
5. Планомірність економічного розвитку та його форми.
6. Фінансова політика держави.
7. Фіскальна політика держави.
8. Грошово-кредитна політика держави.
9. Зовнішньоторговельна політика держави.
10. Політика соціального захисту населення.

Тема 21

1. Капіталізм вільної конкуренції.
2. Монополістичний капіталізм.
3. Концентрація виробництва та виникнення монополії.
4. Форми монополістичних об'єднань.
5. Фінансовий капітал та фінансова олігархія.
6. Основні форми панування фінансової олігархії.
7. Фінансово-монополістичні групи.
8. Державно-монополістична стадія капіталізму.
9. Форми вияву державно-монополістичного капіталізму.

Тема 22

1. Суть і ознаки змішаної економічної системи.
2. Поєднання приватного акціонерного і державного секторів у змішаній економіці.
3. Межі ринкового та державного регулювання в змішаній економіці.
4. Методи державного регулювання змішаної

економіки.

5. Роль держави в регулюванні економічного відтворення.
6. Роль держави в регулюванні цін.
7. Регулювання державою заробітної плати.
8. Профспілки та їх роль у змішаній економіці.
9. Монополії та олігополії в умовах регульованого капіталізму.
10. Революція у відносинах власності і соціальне партнерство.

Тема 23

1. Теорія економічної системи соціалізму.
2. Директивне планування і централізоване управління в практиці економічної системи соціалізму.
3. Державна власність та її межі в теорії й практиці соціалізму.
4. Товарно-грошові відносини при соціалізмі: теорія й практика.
5. Планове ціноутворення при соціалізмі.
6. Розподільчі відносини при соціалізмі.
7. Закон розподілу за працею при соціалізмі.
8. Суспільні фонди споживання при соціалізмі.
9. Суперечності одержавленої економічної системи та їх загострення на межі 80 — 90-х років ХХ ст.
10. Загальна криза, розпад і крах світової системи соціалізму.

Тема 24

1. Перехідна економіка: її суть та особливості в різних країнах.
2. Об'єктивні чинники, риси й типи перехідної економіки.
3. Особливості економічних відносин у країнах, що розвиваються.
4. Економічний устрій в умовах переходу до соціально-орієнтованої ринкової економіки.
5. Суперечності перехідної економіки.
6. Створення інституційних та економічних передумов до нової системи господарювання.
7. Становлення різних форм власності в перехідний період.
8. Становлення й розвиток підприємництва в перехідний період.
9. Змішана економіка та її реформування в постсоціалістичних країнах.
10. Особливості ринкової трансформації економіки України.

Тема 25

1. Світове господарство: його суть та структура. Розвинуті країни з ринковою економікою у світовому господарстві.
2. Країни, що розвиваються ("третій світ") у світовому господарстві.

3. Постсоціалістичні країни у світовому господарстві.
4. Міжнародний поділ праці та його роль у формуванні світового господарства.
5. Міжнародні економічні відносини: їх особливості й роль у світовому господарстві.
6. Інтернаціоналізація господарських відносин та продуктивних сил.
7. Транснаціональні корпорації, їх роль у формуванні світового господарства.
8. Міжнародна економічна інтеграція: суть, чинники та форми.
9. Міжнародні інтеграційні угруповання. Європейський Союз.

Тема 26

1. Міжнародна торгівля та її роль у світовому господарстві.
2. Протекціонізм: аргументи за і проти.
3. Теоретичне обґрунтування переваг вільної конкуренції.
4. Міжнародний рух капіталів та його форми.
5. Національна валютна система.
6. Міжнародна валютна система.
7. Валютний курс та його вплив на економіку країни.
8. Платіжний баланс та його регулювання.
9. Міжнародні валютно-фінансові організації.
10. Міжнародна міграція робочої сили.

Тема 27

1. Суть та причини виникнення глобальних проблем.
2. Основні глобальні проблеми та їх класифікація.
3. Роззброєння та його роль у розв'язанні глобальних проблем.
4. Екологічна криза як глобальна проблема.
5. Енергетична криза як глобальна проблема.
6. Відсталість окремих країн як глобальна проблема.
7. Основні шляхи розв'язання екологічної проблеми.
8. Основні шляхи розв'язання енергетичної проблеми.
9. Міжнародне співробітництво в розв'язанні глобальних проблем.

Приблизна тематика курсових робіт із політичної економії (теоретична частина)

1. Політична економія в системі економічних наук.
2. Виникнення, етапи та основні концепції в розвитку політичної економії.
3. Методи економічних досліджень.
4. Функції політичної економії. Політична економія та економічна політика.
5. Економічні закони, їх система, способи та форми вияву, застосування.
6. Виробничі ресурси та чинники. Межа виробничих можливостей.
7. Продукт виробництва. Виробнича функція.
8. Корисність та гранична корисність продукту.
9. Економічні потреби та економічні інтереси, їх властивості та вплив на суспільне виробництво.
10. Економічна система та її суб'єкти.
11. Продуктивні сили та їх роль у розвитку суспільства.
12. Економічні відносини та їх структура.
13. Господарський механізм та застосування економічних законів.
14. Власність: суть, структура, об'єкти та суб'єкти.
15. Трансформування відносин власності в Україні в процесі ринкових перетворень.
16. Товарна форма організації виробництва.
17. Товар і його властивості. Теорії вартості.
18. Гроші: виникнення, суть, функції.
19. Грошовий обіг та його закони. Інфляція.
20. Грошова реформа та грошова система в сучасній Україні.
21. Витрати виробництва: суть, види, зв'язок із вартістю та ціною.
22. Прибуток як економічна категорія.
23. Прибуток як мета підприємницької діяльності.
24. Ринкові відносини: суть, суб'єкти та об'єкти.
25. Ринок: суть, функції, умови функціонування та розвитку.
26. Попит та пропозиція. Ринкова рівновага. Ринкова ціна.
27. Конкуренція: суть, місце в ринковій економіці, функції та форми.
28. Монополія: суть, форми та місце в ринковій економіці.
29. Ринки предметів споживання та засобів виробництва.
30. Ринок капіталу та його складові.
31. Ринок праці та розподіл трудових ресурсів.
32. Підприємництво та зайнятість трудових ресурсів.

33. Фондовий ринок.
34. Ринок нерухомості, землі.
35. Банківська система: суть, складові, функції.
35. Банки: суть, функції. Банківський прибуток.
36. Позабанківські фондово-кредити і установи.
37. Процент та його економічна природа.
38. Кредит: суть, форми та принципи кредитування.
39. Капітал у сфері торгівлі. Торговельний прибуток.
40. Товарна біржа.
41. Фондова біржа.
42. Домогосподарства як суб'єкт ринкових відносин.
43. Економіка сім'ї та сімейний бюджет.
44. Підприємства як суб'єкт ринкових відносин.
45. Капітал підприємства, його кругообіг та оборот.
46. Основний капітал. Амортизація.
47. Оборотний капітал.
48. Підприємництво в системі ринкових відносин.
49. Особливості підприємництва в різних галузях економіки.
50. Підприємницька здатність як особливий ресурс виробництва.
51. Капітал як економічна категорія.
52. Капітал і наймана праця. Трудові відносини.
54. Вартість робочої сили та необхідність її зростання в сучасній Україні.
55. Заробітна плата. Номінальна та реальна заробітна плата.
56. Мінімальна заробітна плата та її критерії.
57. Відтворення підприємницької здатності.
58. Аграрне виробництво — суть та особливості. Відносини власності на селі.
59. Форми господарювання в сільському господарстві та їх реформування в сучасній Україні.
60. Рентні відносини та особливості отримання доходів в сільському господарстві.
61. Ціноутворення в аграрному секторі. Ціновий паритет.
62. Підприємництво в аграрному секторі економіки.
63. Економічні функції держави в ринковій економіці.
64. Підприємництво в державному секторі.
65. Держава і розподіл ресурсів. Суспільні блага та послуги.
66. Домогосподарства, підприємства та держава в кругообігу продуктів, ресурсів та доходів.
67. Методологічні аспекти системи національних рахунків.
68. Суспільний продукт і його форми.
69. Національний дохід суспільства та його концепції.
70. Економічне відтворення: суть, види, умови розподілу.
71. Схеми простого та розширеного відтворення.
72. Національне багатство, його структура та проблеми відтворення.
73. Розподільчі відносини в системі відтворення.
74. Державний бюджет та його роль у розподілі національного доходу.
75. Диференціація доходів населення, проблема бідних та багатих.
76. Доходи населення та їх розподіл на споживання та заощадження.
77. Прожитковий мінімум та соціальний захист населення.
78. Економічне зростання: суть, типи, джерела.
79. Економічні цикли та економічні кризи.
80. Продуктивність праці: суть, чинники підвищення та роль в економічному зростанні.
81. Зайнятість населення та відтворення робочої сили.
82. Неповна зайнятість населення. Безробіття, суть, види і форми.
83. Державне регулювання зайнятості населення та відтворення робочої сили.
84. Регуляторна політика держави щодо підприємництва.
85. Державне регулювання суспільного відтворення та його форми.
86. Ринковий механізм регулювання суспільного відтворення.
87. Фіскальна політика держави.
88. Грошово-кредитне регулювання економіки.
89. Економічна система капіталізму вільної конкуренції.
90. Економічна система монополістичного капіталізму.
91. Фінансово-монополістичний капітал. Фінансова олігархія.
92. Змішана економічна система.
93. Ринок, держава і профспілки в змішаній економічній системі.
94. Революція в управлінні та відносинах власності в змішаній економічній системі.
95. Власність, державне планування і централізоване управління в економічній системі соціалізму.
96. Особливості товарно-грошових відносин за адміністративно-командної системи соціалізму.
97. Доходи населення та суспільні фонди споживання при соціалізмі.
98. Криза та крах економічної системи соціалізму.
99. Економічна система трансформаційного періоду.

100. Економічні відносини та їх структура в перехідний період.
101. Світове господарство: суть, структура.
102. Міжнародний поділ праці та міжнародні економічні відносини.
103. Міжнародна економічна інтеграція та її форми.
104. Світові господарські зв'язки та їх форми.
105. Міжнародна торгівля та її економічна основа
106. Міжнародний рух капіталів. Міжнародний кредит.
107. Міжнародні валютно-фінансові відносини.
108. Міжнародна валютна система, валютні ринки та валютний курс.
109. Платіжний баланс та його регулювання.
110. Міжнародні валютно-фінансові організації та їх функції.
111. Міжнародна міграція робочої сили.
112. Підприємництво в сфері міграції робочої сили.
113. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності.
114. Глобальні проблеми: суть, причини виникнення та особливості їх вирішення.
115. Економічне зростання та глобальні проблеми.
116. Економічна криза: суть, форми вияву та шляхи по долання.
117. Роззброєння та його роль у розв'язанні глобальних проблем.
118. Енергетична та сировинна проблеми як глобальні.
119. Міжнародне співробітництво у розв'язанні глобальних проблем.
120. Проблеми входження економіки України у світове господарство.

Приблизна тематика курсових робіт із політичної економії (практична частина)

Задача 1

У таблиці наведені дані про альтернативні можливості виробництва продуктів X та Y у певній країні:

Можливості	Виробництво продукту X	Виробництво продукту Y
A	15	0
B	14	1

C	12	2
D	9	3
E	5	4
F	0	5

1. Побудувати криву виробничих можливостей країни, вказавши на горизонтальній осі координат кількість продукту Y, на вертикальній - кількість продукту X.

2. Що показують точки кривої, які відповідають можливостям A, B та P?

3. Якими є обов'язкові витрати при виробництві одиниці продукту Y в точках B, B та P? Про існування якого закону свідчать одержані дані?

4. Вкажіть на малюнку ситуації, що відповідають варіантам M(6;2), N(14;3). Що показують точки M та N? Що повинно відбутися в економіці країни, щоб вона досягла рівня виробництва у точці N?

5. Побудувати нову криву виробничих можливостей, якщо при незмінних даних виробництва продукту X виробництво продукту Y зросте відповідно у 2 рази. Що, на Вашу думку, відбулося в економіці країни і за рахунок чого?

Студент обирає варіант, помноживши дані таблиці на свій шифр.

Задача 2

Сума цін товарів, що знаходяться в обігу, - 20 млрд грошових одиниць, вартість товарів, проданих в кредит, - 1 млрд гр. одиниць, строкові платежі становлять - 7 млрд гр. од., взаємопогашувані безготівкові платежі - 2 млрд гр. од. Протягом року грошова одиниця робить у середньому 4 обороти. В обігу знаходиться 80 млрд гр. од. Чи будуть повністю ліквідовані інфляційні процеси, якщо держава випустить нові паперові гроші і обміняє їх на старі за курсом 1:10?

Студент обирає свій варіант, помноживши дані на свій шифр. Залишається незмінними швидкість обертання грошової одиниці та обмінний курс нових грошей (однакові для всіх варіантів).

Задачу розв'язати:

а) За формулою кількості грошей в обігу без виконання ними функції засобу платежу;

б) За формулою кількості грошей в обігу із врахуванням функції засобу платежу;

в) За формулою Фішера, якщо номінальний обсяг ВВП в країні становить 40 млрд гр. одиниць.

Задача 3

При виробництві 1000 одиниць продукції на місяць зношення обладнання і машин (амортизація) становить 50 тис. грн, а витрати на сировину, матеріали, паливо і електроенергію — 150 тис. грн. Відтворення робочої сили кожного з 50 працівників включає такі витрати:

- а) продукти харчування — 7 грн на місяць;
- б) предмети домашнього вжитку — 72 грн на місяць;
- в) одяг, взуття, предмети туалету — 240 грн на рік;
- г) предмети тривалого користування — 6000 грн на 10 років;
- г) розваги — 14 грн на тиждень (рік становить 360 днів, місяць — 30 днів та 4 тижні).

Підприємство здійснює оплату праці на рівні вартості робочої сили. Якою буде рентабельність (норма прибутку) випущеної продукції, якщо вона реалізується за ціною в 250 грн. за місяць?

Студент обирає свій варіант, помноживши дані, окрім витрат на відтворення робочої сили та ціни продукту, на свій шифр.

Задача 4

Функція попиту споживачів на яблука представлена формулою:

$$Q_d = 13 - 2P$$

а функція пропозиції:

$$Q_s = -5 + 4P$$

де Q_d — обсяг попиту, Q_s — обсяг пропозиції (тис. т яблук на місяць), P - ціна 1 кг яблук.

1. Визначити рівноважну ціну яблук.
2. Визначити рівноважний обсяг попиту та пропозиції яблук.
3. Зобразити ситуацію на ринку з допомогою відповідних кривих.
4. Якою буде ситуація на ринку яблук, якщо:
 - а) ціна яблук встановиться на рівні на 1 грн вищою за рівноважну;
 - б) ціна яблук встановиться на рівні на 1 грн нижчою за рівноважну;

в) вказані ситуації зобразити на рисунку.

5. Якими будуть рівноважна ціна та рівноважний обсяг яблук, якщо обсяг попиту зменшиться на 3 тис т яблук, а пропозиція зросте на 3 тис. т яблук при кожній ціні.

6. Зобразити нову ситуацію з допомогою кривих попиту та пропозиції. Студент обирає свій варіант, помноживши сталі величини рівнянь попиту та пропозиції, зміни в їх обсязі на свій шифр.

Задача 5

Власний капітал банку – 10 млн грн, позичковий - 150 млн грн. Із загальної суми капіталу 5% грошових засобів банк тримає в резервах, а решту віддає в позички. Утримання банківського апарату щорічно обходиться в 1,6 млн грн. Визначити норму банківського прибутку, якщо відомо, що вкладникам банк виплачує 3 %, а за кредит отримує 5 % річних.

Студент обирає свій варіант, додавши до сум капіталу нульового варіанту свій шифр, процентні показники та кошти на утримання апарату всіх варіантів однаково на рівні нульового варіанту.

Задача 6

Весь авансований капітал фірми становить 6 млн франків, у тому числі вартість сировини і матеріалів —1,2 млн франків, палива і електроенергії — 200 тис. франків, оплата робочої сили — 600 тис. франків. Вартість машин і обладнання в 3 рази більша вартості виробничих будівель і споруд, а середня тривалість їх повного зношення становить відповідно 10 та 25 років. Розрахувати середню тривалість обороту всього авансованого капіталу, якщо фірма виробляє продукції на суму в 4 млн франків на рік.

Студент обирає свій варіант, помноживши дані про вартість капіталу і продукції на коефіцієнт, обраний згідно з таблицею відповідного шифру.

Шифр	10	11- 20	21- 30	31- 40	41- 50	51- 60	61- 70	71- 80	81- 90	91- 100	101- 110	111- 120
Коеф.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

26*

Задача 7

Структура суспільного виробництва на початку року представлена

схемою:

$$I \ 4000c + 1000v + 1000m = 6000;$$

$$II \ 1500c + 750v + 750m = 3000;$$

обсяг суспільного продукту = 9000,

де I - перший підрозділ — виробництво засобів виробництва;

II - другий підрозділ — виробництво предметів споживання;

c — засоби виробництва (постійний капітал);

v - оплата праці (змінний капітал);

m - додаткова вартість - прибуток.

Визначити:

1. Структуру суспільного виробництва наприкінці першого, другого та третього років, якщо:

а) норми додаткової вартості в обох підрозділах залишаються без зміни;

б) органічна будова виробництва в обох підрозділах залишається без зміни;

в) половина додаткової вартості першого підрозділу нагромаджується, а інша половина споживається;

г) нагромаджувана частка додаткової вартості використовується на приріст постійного і змінного капіталів згідно з органічною будовою виробництв відповідного підрозділу.

2. Темпи зростання суспільного виробництва та виробництва в кожному з підрозділів окремо.

Студент обирає свій варіант, помноживши цифрові дані на коефіцієнт, обраний згідно з таблицею та шифром:

Шифр	1-10	11-20	21-30	31-40	41-50	51-60	61-70	71-80	81-90	91-100	101-110	111-120
Коеф.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Задача 8

Підприємець, що займається зовнішньоекономічною діяльністю, маючи 25\$ купує товар А в Туреччині і продає в Україні. За ці ж 25\$ він купує товар Б в Україні і реалізує в

Туреччині. Початковий курс становив: 1\$ = 40000 тугриків; 1\$ = 5,5 грн. Ціна товару А в Туреччині - 1000 тугр., в Україні - 20 коп. Ціна товару Б — в Україні 5 грн., в Туреччині — 50000 тугриків.

1. Визначити вигреш підприємця в \$ та рентабельність його діяльності від імпорту товару А та експорту товару Б.

2. Зробити те ж саме при умові, коли курс гривні знизиться і становитиме 1 \$ = 6 грн; решта даних задачі залишається без зміни.

3. Від якого виду діяльності (експорту чи імпорту) підприємець виграв завдяки зниженню курсу гривні? Витрати на перевезення товарів не враховуються.

Студент обирає свій варіант, помноживши суму початкового капіталу підприємця (25\$) на свій шифр.

Список літератури

Назва джерела зашифрована в списку. До кожної теми вказується номер (шифр) джерела, глави (розділу) та сторінки, рекомендовані до опрацювання.

I. Список джерел.

1. *Башнянин Г.І., Лазур П.Ю., Медведєв В. С.* Політична економія: Підручник для студентів вузів. — К.: Ніка Центр, Ельга, 2000.

2. *Гальчинський А. С, Єщенко П. С, Палкін Ю.І.* Основи економічної теорії: Підручник— К.: Вища школа, 1995.

3. *Дзюбик С, Ривак О.* Основи економічної теорії. - К.: Основи, 1994.

4. Економічний словник-довідник /За ред. С.В. Мочерного. - К.:Феміна, 1995.

5. Економіка: Учебник /Под ред. А.И. Архипова и др. — М.: "Проспект", 1999.

6. *Ковальчук В.М.* Загальна теорія економіки (теоретична економіка).—Тернопіль: "Астон", 1998.

7. *Маркс Карл* Капітал. Критика политической экономии.— Т.1.- М.: Политиздат, 1973.

8. *Маркс Карл. Капитал.* Критика политической экономии.— Т.2.— М.: Политиздат, 1974.

9. *Маркс Карл. Капитал.* Критика политической экономии.- Т.3.4.1.- М: Политиздат, 1975.

10. *Маркс Карл. Капитал.* Критика политической экономии.-Т.3.Ч.2.-

М.: Политиздат, 1975.

11. Макконел К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципи, проблеми и политика: В 2-х томах.: Переводе англ. - М.: Республи-ка, 1992.

12. Основи економічної теорії/За ред. С.В. Мочерного. - К.: Вид. центр. "Академія", 1998.

13. Основи економічної теорії. Політ економічний аспект. Підручник/За ред. Г.Н. Климка, В.П. Нестеренка. - 2-ге вид.-К.: Вища школа, "Знання", 1997.

14. Основи економічної теорії: Підручник/За ред. С.В.Мочерного. - Тернопіль: АТ "Тернекс" за участю АТ "Ной" та вид-ва "Світ", 1993.

15. Основи экономической теории: Политэкономический аспект: Учебник Отв.ред. Г.Н. Климко. - 3-е изд., перераб. и допол.- К.: "Знання-Прес", 2001.

16. Политическая экономия: Учебник для вузов /Медведев В.А., Абалкин Л.И. и др. - М.: Политиздат, 1988.

17. Туган-Барановський М.І. Політична економія. Курс популярний. - К.: Наукова думка, 1994.

II. Рекомендовані джерела для опрацювання при підготовці до кожної теми

Тема 15

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	Тема 20. §1, с. 474-484
2	Тема 14. §1, с. 199-203
3	Розділ VIII. §1, с. 105-118
4	С. 66-69, с. 70-71
5	Глава 15. §§1-3, с. 375-393
6	Глава 15. §§1,2, с. 170-174
7	-
8	-
9	-
10	-
11	Том 1. Глава 6, с. 94-101
12	Тема 15. §§1,2,3, с.295-316
13	Розділ 36. §§1,2,3,4,5,6, с. 579 - 590
14	Тема 11. §§3,4 с. 407-426
15	Розділ 34. §§1,2,3,4,5,6, с. 514-523
16	Глава 9, с. 247- 250, с. 254 - 258
17	-

Тема 16

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	Тема 16. §§1,2,3, с.366-396
2	Тема 20. §§1,2, с. 286-294
3	Розділ VII, с. 91 - 104
4	С. 314, с.28-29, с.45-46
5	Глава 8. §§1,2,3, с. 196-214
6	Глава 22. §1-§7, с. 232-249
7	Глава XXII. §2, с. 602- 604
8	Глава XVII. §2, с. 387; Глава XX, с. 445 - 556; Глава XXI, с. 556-596
9	-
10	Глава 49, с. 909-917
11	Том 1. Глава 9, с. 132-152

12	Тема 14. §1, с. 278-284
13	Розділ 23. §1-§2, с.293-312; Розділ 22. §1, с. 287-290
14	•
15	Раздел23. §1, с. 291-297;Раздел22. §1, с. 285-288
16	Глава 10. §1— §3, с.263-283
17	-

Тема 17

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	Тема 17. §§1,2,3, с. 397-420
2	Тема 23. § 1 - §5, с. 331 - 348; Тема 24. §§ 1,2,3,4, с. 349 - 370
3	Глава IX. §2, с. 140-148
4	С. 287-289, с. 305
5	Глава 30. §1 — §3, с. 696 - 708
6	Глава21. §1-§3, с. 224-231
7	-
8	-
9	-
10	Глава 51, с. 955 - 964; Глава 48, с. 886-903
11	Том I. Глава 12, с. 204-217
12	Тема 14. §2-§3, с. 285-294
13	Розділ 28. §1 - §6, с. 412 - 430
14	Тема 10, с.360-383
15	Раздел 21. §§1,2,3,4,5,6, с. 268 - 285; Раздел 8. §1 - §2, с. 100-107
16	-
17	Розділ X, с. 141-167

Тема 18

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	Тема 18. §§1,2,3, с.422-473
2	Тема 25. § 1 - §3, с. 370 - 382; Тема 21. §2, с. 304 - 306
3	Глава IX. §1, с. 132 - 140; §3, с. 149 - 153
4	С. 93 - 94
5	Глава 14. § 1 - §2, с. 358 - 374; Глава 24. § 1 - §3, с. 579 - 593

6	Глава 23. §1 - §8; Глава 24. §1 - §4, с. 249 - 280
7	Глава XXIII. §5, с. 681 - 685
8	Глава VI. §2, с. 191; Глава IX, с. 208; Глава XII, с. 259 – 260
9	–
10	Глава 30, с. 532 – 533, с. 538, с. 540, с. 542, с. 558
11	Том I. Глава 10, с. 154 – 156; Глава 21, с. 380 – 392
12	Тема 17. §1 – §3 с. 334 – 358
13	Розділ 24. §1 – §3, с. 313 – 326; Розділ 22. §2, с. 290 – 292
14	Тема 13. §1 – §3, с. 465 – 487
15	Раздел 24. §§1,2,3, с. 308 – 320
16	Глава 2. §1, с. 65 – 75; Глава 3. §3, с. 109 – 116
17	–

Тема 19

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	Тема 19. §§1,2,3, с. 445 – 473
2	Тема 24. §2, с. 352 – 358
3	Глава X. §2, с. 161 – 171
4	С. 23 – 24
5	Глава 13. §5, с. 350 – 356
6	Тема 25. §1 – §3, с. 281 – 290
7	Глава IV. §3, с. 179 – 185
8	–
9	–
10	Глава 37, с. 690 – 691; Глава 38, с. 894
11	Том I. Глава 10, с. 157 – 163
12	Тема 18. §1 – §3, с. 359 – 373
13	Розділ 25. §1 – §5, с. 327 – 353
14	Тема 14. §1 – §3, с. 488 – 510
15	Раздел 25. §§1,2,3,4,5, с. 320 – 342
16	Глава 16. §2, с. 441 – 447
17	–

Тема 20

№ джерела	Тема та розділи джерел
1	Тема 20. §§1,2,3, с. 474 – 494
2	Тема 14. §2, с. 203 – 211
3	Розділ V, с. 59 – 75; Розділ VIII. §2, с. 119 – 131; Розділ XI, с. 186 – 192
4	С. 54 – 56, с. 67 – 69, с. 34

5	Глава 16. §1 – §5, с. 400 – 423
6	Глава 28. §1 – §6, с. 322 – 339
7	–
8	–
9	–
10	Глава 50, с. 928 – 954
11	Том 1. Глава 8, с. 117 – 129
12	Тема 5. §3, с. 130 – 137; Тема 15. §2 – §3, с. 303 – 316; Тема 16. §1, с. 317 – 326
13	Глава 37. §1 – §6, с. 591 – 615
14	Тема 4. §1 – §3 с. 143 – 174
15	Раздел 35. §§1,2,3,4,5,6, с. 524 – 550; Раздел 36. §1 – §5, с. 550 – 565; Раздел 37. §1 – §3, с. 565 – 571
16	Глава 20. §1, с. 528 – 538; Глава 9. §2, с. 252 – 259
17	–

Тема 21

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	–
2	Тема 5. §4, с. 62 – 68
3	Розділ III, с. 30 – 41
4	С. 71 – 72
5	–
6	Глава II. §3, с. 30 – 31
7	Глава I. §1, с. 43; Глава IV. §1, с. 157 – 177
8	Глава I. §1, с. 38, §2, с. 43
9	Глава I, с. 29 – 79; Глава X, с. 189 – 218
10	Глава 32, с. 567; Глава 34, с. 648 – 667
11	Том 1. Глава 3, с. 51 – 58
12	Тема 5. §1, с. 109 – 119
13	–
14	Тема 15. §1, с. 511 – 524; Тема 5. §1 – §2, с. 175 – 199
15	–
16	Глава 6. §1 – §4, с. 161 – 188; Глава 7. §1 – §3, с. 188 – 204; Глава 8. §1 – §2, с. 210 – 235; Глава 9. §1 – §3, с. 244 – 263
17	Розділ II, с. 75 – 84; Розділ III, с. 84 – 91; Розділ IV, с. 91 – 103

Тема 22

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	Тема 20. §2, с. 484 – 492
2	Тема 5. §4, с. 62 – 68
3	Розділ II. §4, с. 26 – 28
4	С. 157 – 158, с. 84 – 85
5	Глава 15. §1 – §4, с. 375 – 398
6	Глава 2. §5, с. 34 – 37, §7, с. 42 – 43
7	–
8	–
9	–
10	–
11	Том 1. Глава 2, с. 47 – 50
12	Тема 5. §1, с. 109 – 119; Тема 19. §1 – §3, с. 374 – 396
13	Розділ 5. §3 с. 68 – 73
14	Тема 15. §2 – §3, с. 525 – 554; Тема 16. §1, с. 555 – 562
15	–
16	–
17	Розділ IX, с. 135 – 182; Розділ V, с. 218 – 246

Тема 23

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	Тема 20. §3, с. 492 – 494
2	Тема 5. §4, с. 64 – 67
3	С. 302, с. 317
4	–
5	Глава 19. §1 – §3. с. 484 – 503
6	Глава 2. §4, с. 32 – 33
7	Глава XXI V. §7, с. 770 – 773
8	–
9	–
10	Глава 48, с. 892 – 893; Глава 49, с. 922 – 923
11	Том 1. Глава 2, с. 47 – 50
12	Тема 5. §2, с. 120 – 129
13	Розділ 30. §1, с. 450 – 454
14	–
15	–
16	–
17	–

Тема 24

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	–
2	–
3	С. 249
4	–
5	Глава 20. §1 – §3, с. 504 – 523; Глава 25. §1 – §3, с. 594 – 610
6	Глава 2. §6, с. 38 – 41
7	–
8	–
9	–
10	–
11	Том 2. Глава 41, с. 365 – 382
12	–
13	Розділ 29. §1 – §3, с. 431 – 449; Розділ 30. §2 – §3, с. 455 – 469
14	Тема 16. §2 – §3, с. 563 – 573; Тема 20. §1 – §3, с. 633 – 683
15	Раздел 28. §1 – §3, с. 390 – 406; Раздел 29. §1 – §4, с. 406 – 439
16	Глава 27. §§1,2,3, с. 693 – 713
17	–

Тема 25

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	Тема 21. §1, с. 496 – 504
2	Тема 29, с. 421 – 428
3	Глава XIX, с. 312 – 322
4	С. 291 – 293
5	–
6	Глава 29. §1, с. 340 – 341, с. 350 – 352
7	–
8	–
9	–
10	–
11	–
12	Тема 21. §1 – §3, с. 415 – 428
13	Розділ 31. §1 – §5, с. 470 – 502
14	Тема 18. §1 – §3, с. 588 – 613
15	Раздел 30. §1, с. 439 – 452, §3, с. 458 – 462
16	Глава 24. §§1,2,3, с. 625 – 643
17	–

404

Тема 26

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	Тема 21. §§2,3,4, с. 504 – 515
2	Тема 29. §4, с. 433 – 437; Тема 30, с. 437 – 449
3	Частина IV, с. 312 – 333
4	С. 291 – 292, с. 293 – 294, с. 295 – 296, с. 136 – 137
5	Глава 17. §1 – §4, с. 424 – 459
6	Глава 29. §2 – §4, с. 342 – 346; Глава 30, с. 353 – 360
7	–
8	–
9	–
10	–
11	Том 2. Глава 39, с. 320 – 339; Глава 40, с. 341 – 363
12	Тема 22. §§1,2, с. 431 – 444
13	Розділ 32. §1 – §3, с. 503 – 541
14	Тема 19. §§1,2, с. 614 – 632
15	Раздел 31. §1 – §4, с. 462 – 491; Раздел 32. §1 – §3, с. 491 – 500
16	Глава 26. §§1,2,3, с. 670 – 693
17	–

Тема 27

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	Тема 22. §1 – §3, с. 517 – 521
2	–
3	–
4	С. 53 – 54
5	–
6	–
7	–
8	–
9	–
10	–
11	–
12	Тема 23. §1 – §3, с. 445 – 463
13	Розділ 34. §1 – §2, с. 553 – 560
14	Тема 21. §1 – §4, с. 654 – 680
15	Раздел 30. §2, с. 452 – 458
16	Глава 28. §§1,2,3, с. 713 – 731
17	–

405

Навчальне видання

Степура Олександр Степанович

Політична економія

Навчальний посібник

Редактор: *Білокурський Сергій Петрович*
Коректор: *Наследова Тетяна Анатоліївна*
Комп'ютерна верстка: *Петриченко Валентин Володимирович*
Дизайн обкладинки: *Сидоренко Марія Олексіївна*

Підписано до друку 02.02.2006. Формат 84х108/32
Друк офсетний. Папір офсетний. Гарнітура Newton С.
Ум. друк. арк. 21,34. Обл.–вид, арк.–20,40.
Наклад 1000 прим.

Зам. №6-792

Видавництво «Кондор»
Свідоцтво ДК № 1157 від 17.12.2002 р.
03057, м.Київ, пров. Польовий, 6,
тел./факс:(044) 456-60-82, 241-83-47

ЗАТ «ВІПОЛ». ДК № 15
03151, Київ, вул. Волинська, 60.