

об. 2
11 50

Політична економія

Навчальний
посібник



ам!
альма
матер

- Політична економія як наука
- Теоретичні основи економічної системи
- Ринкова організація економічної системи
- Економічні процеси і відносини на рівні національної економіки
- Світове господарство і світовий ринок



Серія заснована
в 1999 році

ам
альма
матер

Політична економія

Навчальний посібник

ЗА РЕДАКЦІЄЮ

доктора економічних наук,
професора **В. О. Рибалкіна;**

доктора економічних наук,
професора **В. Г. Бодрова**

НБ ПНУС



710842

Київ
Академвидав
2007



ББК 65.01
П50



Рекомендовано Міністерством освіти і науки України
як навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів
(Лист № 1/11—2464 від 18.06.2003 р.)

Навчальний посібник побудовано за принципом органічної єдності надбань класичної політичної економії і сучасної економічної теорії, що долає їх протиставлення як різних наук. З цих позицій у ньому розкрито сутність, зміст і форми вияву системи економічних законів і категорій політичної економії, з'ясовано чинники розвитку економічної системи суспільства, розкрито специфіку системних трансформацій економіки перехідного типу, вплив на них держави та світового господарства. Суттєва його особливість полягає у висвітленні всіх складових предмета політичної економії під кутом зору основи економічних відносин і процесів— відносин власності, відчуження-привласнення благ, що дає змогу з'ясувати особливості кожної історичної, у тому числі й сучасної ринкової економічної системи як певного соціально-економічного устрою суспільства.

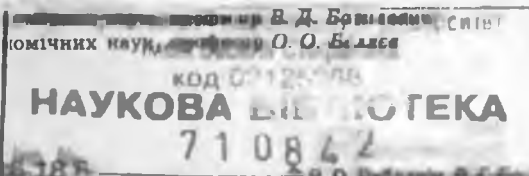
Розрахований на студентів економічних факультетів вищих навчальних закладів, аспірантів, прислужиться всім, хто цікавиться засадничими принципами функціонування політичної економії як науки.

Авторський колектив:

Т. І. Біленко, В. Г. Бодров, В. В. Волинцев, О. В. Глаголева, В. М. Гримайло, Б. Є. Кваснюк, А. А. Красовська, М. І. Купрій, І. В. Лазня, Л. П. Мамічева, В. А. Павлова, О. Є. Плахотнюк, А. Г. Прохоренко, Н. В. Попова, І. Ф. Радіонова, Ж. В. Ракочій, В. О. Рибалкін, Н. І. Решетник, Т. І. Торяник, М. О. Хмелевський, Е. М. Янюк, Д. З. Яструб, Т. М. Яхеева.

Рецензенти:

доктор еко
доктор еко



ISBN 966-82

та ін., 2004

Зміст

| | | |
|-----------------------|---|----|
| | 1. Політична економія як наука | |
| В. О. Рибалкін | 1.1. Предмет і метод політичної економії | 11 |
| Д. З. Яструб | Виробництво — основа життя і розвитку людського суспільства | 12 |
| | Продуктивні сили і виробничі відносини | 18 |
| | Спосіб виробництва і суспільно-економічна формація | 21 |
| | Економічні потреби та інтереси як рушійні сили розвитку суспільного виробництва | 22 |
| | Економічні категорії і закони | 29 |
| | Характер дії економічних законів і механізми їх використання. | 31 |
| | Класифікація економічних законів | 35 |
| | Предмет і функції політичної економії | 35 |
| | Метод політичної економії і його складові | 42 |
| | 2. Теоретичні основи економічної системи | |
| В. Г. Бодров | 2.1. Економічна система суспільства | |
| | Основні проблеми та особливості економічної організації суспільства | 54 |
| | Сутність і структура економічної системи | 62 |
| | Виробничі можливості економіки | 66 |
| | Цілі економічної системи | 68 |
| | Типологізація і порівняння економічних систем | 71 |

| | | |
|-------------------------|--|-----|
| В. О. Рибалкін | 2.2. Відносини власності в економічній системі | |
| І. В. Лазня | Сутність і внутрішня структура власності | 77 |
| | Юридичний і економічний зміст власності | 82 |
| | Економічна реалізація власності. | |
| | Власність і привласнення | 85 |
| | Власність на засоби виробництва. | |
| | Розпредметнення і опредметнення | 88 |
| | Управління процесом економічної реалізації власності | 92 |
| | Інтелектуальна власність | 95 |
| | Сутність економічного закону власності та його функції | 97 |
| | Сутність і класифікація типів, видів і форм власності | 102 |
| | Форми власності в сучасній ринковій економіці | 110 |
| В. О. Рибалкін | 2.3. Основні форми суспільного виробництва | 117 |
| | Натуральне виробництво | 118 |
| | Товарне виробництво | 121 |
| | Види товарного виробництва. | |
| | Товар і його властивості | 124 |
| | Величина вартості товару і чинники впливу на неї | 132 |
| | Сутність закону вартості та його функції | 136 |
| | Товарний фетишизм | 139 |
| | Обмін товарів як відношення відчуження-привласнення, власності | 140 |
| | Теорія факторів виробництва і теорія граничної корисності | 147 |
| А. Г. Прохоренко | 2.4. Гроші | |
| | Еволюція форм вартості товару | 149 |
| | Ціна як форма вартості товару. | |
| | Функції грошей у процесі руху вартості | 154 |
| | Еволюція грошей та їх форми. | |
| | Утворення грошових систем | 156 |
| | Закони грошового обігу | 160 |
| | Сутність грошової системи і методи її регулювання | 162 |
| | Інфляція: сутність, види, методи подолання інфляційних процесів. | |
| | Грошові реформи | 166 |
| В. О. Рибалкін | 2.5. Капітал | 170 |
| | Виникнення капіталістичної власності. | |
| | Первісне нагромадження капіталу | 171 |

| | | |
|---------------------------------------|---|-----|
| | Перетворення грошей на капітал | 173 |
| | Робоча сила як товар | 175 |
| | Механізм самозростання додаткової вартості | 179 |
| | Капітал як виробниче відношення. Постійний і змінний капітал | 182 |
| | Норма і маса додаткової вартості | 183 |
| | Основні способи виробництва додаткової вартості | 185 |
| | Стадії підвищення продуктивності праці | 189 |
| | Основний економічний закон капіталізму | 191 |
| | Теорії капіталу | 193 |
| А. Г. Прохоренко | 2.6. Заробітна плата | |
| | Сутність заробітної плати як перетвореної форми вартості і ціни робочої сили | 199 |
| | Формування ціни товару робоча сила | 202 |
| | Функції і види заробітної плати | 207 |
| | Форми оплати праці і різновиди систем заробітної плати | 208 |
| Н. В. Попова В. А. Павлова | 2.7. Промисловий капітал і його рух | |
| | Сутність промислового капіталу. Стадії і форми кругообороту промислового капіталу | 213 |
| | Кругооборот і функції форм промислового капіталу | 215 |
| | Сутність і структура обороту капіталу | 218 |
| | Основний і оборотний капітал | 220 |
| | Ефективність обороту капіталу | 224 |
| | Фізичне і моральне зношування основного капіталу. Амортизація | 225 |
| | Норма амортизації | 229 |
| В. В. Волинцев | 2.8. Витрати виробництва і промисловий прибуток | |
| | Сутність витрат виробництва за марксистською теорією | 232 |
| | Сутність і класифікація витрат виробництва за неокласичною теорією | 235 |
| | Сутність промислового прибутку | 242 |
| | Норма і маса прибутку | 246 |
| | Внутрігалузєва конкуренція й утворення суспільної (ринкової) вартості | 249 |
| | Міжгалузєва конкуренція, виникнення середньої норми прибутку і ціни виробництва | 251 |

| | | |
|------------------------|--|------------|
| | Види прибутку | 255 |
| | Доходи підприємства, фірми | 256 |
| | Максимізація прибутку | 258 |
| М. І. Купрій | 2.9. Торговий капітал і торговий прибуток | |
| О. Б. Глаголева | Купецький капітал і його особливості | 260 |
| | Торговий капітал у системі капіталістичного виробництва | 261 |
| | Сучасні тенденції взаємозв'язку промислового і торгового капіталів | 265 |
| | Сутність торгового прибутку і механізм його утворення | 266 |
| | Витрати обігу та їх відшкодування. | |
| | Норма торгового прибутку | 269 |
| | Форми торгівлі в сучасних умовах | 270 |
| М. І. Купрій | 2.10. Позичковий капітал і позичковий відсоток | |
| О. Б. Глаголева | Лихварський капітал | 279 |
| | Сутність, джерела, функції та особливості позичкового капіталу | 280 |
| | Підприємницький дохід і позичковий відсоток | 284 |
| | Норма позичкового відсотка | 286 |
| | Коефіцієнт фінансової залежності | 288 |
| Н. І. Решетник | 2.11. Кредитна система ринкового господарства | |
| | Сутність, особливості і функції кредиту | 291 |
| | Сутність кредитної системи, її інституційної структури і кредитного механізму | 294 |
| | Основні форми кредиту | 296 |
| | Сутність і становлення банківської системи. | |
| | Центральний і комерційний банки | 305 |
| | Спеціалізовані кредитно-фінансові інститути | 311 |
| В. О. Рибалкін | 2.12. Акціонерний капітал і дивіденд | 313 |
| Л. П. Мамічева | Сутність акціонерного капіталу | 314 |
| | Акціонерне товариство як економіко-правова форма організації і функціонування підприємств. | |
| | Акції та облигації | 316 |
| | Органи управління акціонерного товариства. | |
| | Еволюція суб'єкта акціонерного капіталу | 319 |
| | Структура і функції акціонерного капіталу | 322 |

| | | |
|-------------------------|---|-----|
| | Економічна реалізація реального капіталу. Дивіденд і його види | 325 |
| | Економічна реалізація фіктивного капіталу | 329 |
| | Становлення акціонерного капіталу в перехідній економіці України. Роздержавлення і приватизація | 338 |
| А. Г. Прохоренко | 2.13. Аграрні відносини і земельна рента | |
| | Земельна власність — основа аграрних відносин | 342 |
| | Структура аграрних відносин | 345 |
| | Сутність орендних відносин. Земельна рента | 347 |
| | Основні види монополії на землю | 349 |
| | Механізм утворення диференційної ренти | 351 |
| | Взаємодія абсолютної, диференційної і монопольної рент. Ціна землі | 355 |
| | 3. Ринкова організація економічної системи | |
| Т. І. Біленко | 3.1. Ринок і його основні властивості | 358 |
| Т. М. Яхєєва | Інституційні засади ринку | 359 |
| | Сутність, функції і закони ринку | 361 |
| | Структура та інфраструктура ринку | 364 |
| | Еволюція ринку. Сучасні моделі ринкового господарства | 369 |
| Т. І. Біленко | 3.2. Механізм функціонування ринку і його закони | |
| | Попит як платоспроможна потреба у товарах і послугах. Закон попиту | 376 |
| | Цінова еластичність попиту | 380 |
| | Взаємодія попиту і пропозиції. Закон пропозиції | 384 |
| | Цінова еластичність пропозиції | 386 |
| | Ринкова рівновага | 388 |
| Ж. В. Ракочій | 3.3. Конкуренція і монополія | |
| | Сутність і форми конкуренції | 392 |
| | Закон конкуренції і його функції | 397 |
| | Сутність монополії і монополізму, їх соціально-економічні наслідки | 400 |
| | Форми монополій | 403 |
| | Синтез конкуренції і монополії | 406 |
| | Концентрація і централізація банківського капіталу. Банківські монополії | 410 |

| | | |
|---|--|-----|
| | Фінансовий капітал | 412 |
| | Особливості конкуренції в умовах державно-монополістичного капіталізму | 415 |
| В. В. Волинцев | 3.4. Ціна і ціноутворення в ринковій економіці | |
| | Ціна як економічна категорія: сутність, функції, загальна структура | 420 |
| | Теорії ціни. Ціна як економічне відношення власності | 423 |
| | Механізм ціноутворення за різних моделей ринку (конкуренції) | 427 |
| | Система цін і цінова політика фірми. Цілі і методи ціноутворення | 436 |
| | Роль держави в процесах ціноутворення за ринкової економіки | 442 |
| А. А. Красовська О. Є. Плахотнюк | 3.5. Підприємництво і підприємство | |
| | Сутність і функції підприємництва | 445 |
| | Умови розвитку підприємництва. | 3 |
| | Види підприємницької діяльності | 450 |
| | Сутність і класифікація підприємств (фірм) | 452 |
| | Функції підприємства (фірми). Ефективність виробничої діяльності, оптимальність підприємства (фірми) | 456 |
| | Економіко-правова форма підприємств | 460 |
| | Особливості організаційно-правової форми підприємств в Україні | 463 |
| | 4. Економічні процеси і відносини на рівні національної економіки | |
| Б. Є. Кваснюк | 4.1. Суспільне відтворення і категорії національної економіки | 466 |
| | Сутність суспільного відтворення, його види і форми | 467 |
| | Моделі економічного зростання і його основні показники | 471 |
| | Методологічні основи системи національних рахунків і її структура | 476 |
| | Система ринкових макропоказників. Нагромадження основного капіталу в СНР | 481 |
| | Структурні зміни суспільного відтворення в перехідній економіці України | 485 |
| | Чинники економічного зростання | 490 |

| | | |
|---|---|-----|
| І. Ф. Радіонова | 4.2. Загальна ринкова рівновага та її нестабільність | |
| | Сутність і основні ознаки загальної ринкової рівноваги | 497 |
| | Моделі загальної ринкової рівноваги | 499 |
| | Нестабільність загальної ринкової рівноваги | 506 |
| | Особливості і форми виявлення економічної кризи в Україні в перехідний період | 514 |
| Т. І. Торяник Е. М. Янюк | 4.3. Фінансова система ринкового господарства | |
| | Сутність фінансів. | |
| | Моделі фінансових відносин | 518 |
| | Функції фінансів | 525 |
| | Фінансова система і її структура | 530 |
| | Податкова система і її функції. | |
| | Сутність і види податків | 540 |
| Принципи і база оподаткування. Структура податкової системи | 543 | |
| М. О. Хмелевський | 4.4. Державне регулювання ринкової економіки | |
| | Сутність, функції і моделі державного регулювання економіки | 546 |
| | Методи державного регулювання економіки. Державне економічне програмування і планування | 551 |
| | Державне регулювання цін, соціального захисту населення і його доходів | 560 |
| В. Г. Бодров | 4.5. Трансформаційні процеси в перехідній економіці | |
| | Транзитологія як наука. | |
| | Типологізація перехідної економіки | 565 |
| | Структурні складові трансформації економічних систем. | |
| | Стратегії ринкових перетворень | 570 |
| | Перебіг, суперечності і уроки ринкових реформ 1992—2002 рр. | 575 |
| | Формування ефективної системи державного регулювання економічних трансформацій | 578 |
| Пріоритети економічних та інституціональних перетворень у контексті євроатлантичного вибору | 580 | |

5. Світове господарство і світовий ринок

| | | |
|-----------------------|---|-----|
| В. М. Гримайло | 5.1. Світове господарство і його еволюція | 583 |
| | Сутність і об'єктивні основи формування й розвитку світового господарства | 584 |
| | Структура світового господарства | 587 |
| | Інтернаціоналізація виробництва. Міжнародні корпорації | 594 |
| | Сутність і етапи розвитку міжнародної економічної інтеграції. Інтеграційні об'єднання Західної Європи і світу | 598 |
| | Міжнародний поділ праці | 602 |
| | Проблеми інтеграції економіки України у світове господарство. Вільні економічні зони | 605 |
| В. М. Гримайло | 5.2. Світовий ринок як форма міжнародних економічних відносин | |
| | Сутність, функції та особливості світового ринку | 611 |
| | Міжнародна торгівля і її економічні основи | 616 |
| | Інтернаціональна вартість і світова ціна. Теорії зовнішньої торгівлі | 619 |
| | Міждержавні торговельні угоди, міжнародний ринок послуг і технологій | 624 |
| | Світовий ринок капіталу і робочої сили | 626 |
| | Сутність валюти. | |
| | Різновиди валютних систем | 632 |
| | Глобалізація світового господарства | 640 |
| | Література | 643 |
| | Короткий термінологічний словник | 650 |

1.

Політична економія як наука

Політична економія є наукою, що вивчає економічну основу соціальної структури суспільства: відносини між людьми у процесах виробництва, розподілу, обміну і споживання благ; притаманні їм економічні закони, що обумовлює соціальне становище людини у суспільстві на різних етапах його історичного розвитку. Маючи власний предмет вивчення та відповідний йому метод дослідження, політична економія є самостійною наукою у системі суспільних наук, а розвиток суспільства — чинником розвитку політичної економії.

1.1. Предмет і метод політичної економії

Як системна теоретична форма знань політична економія виникла в період становлення капіталізму, коли відносини між людьми у процесах виробництва, розподілу, обміну та споживання благ набули якостей розвинутого соціального організму, що стало передумовою формування в політичній економії системних знань про їх сутнісні властивості, внутрішні структурні взаємозв'язки, чинники функціонування та розвитку. Адже саме незрозумілість цих відносин у попередні історичні епохи зумовлювала фрагментарність, незавершеність, незрілість економічних поглядів мислителів античного світу, Давнього Єгипту, Вавилону,

Давнього Китаю, Давньої Індії, а також учених епохи середньовіччя. Цю ваду економічної думки докапіталістичного періоду не могли компенсувати навіть геніальні здогадки вчених з різних аспектів економіки, зокрема давньогрецького мислителя Арістотеля (384—322 до н. е.) щодо проблеми вартості товарів.

Термін «політична економія» як назва економічної науки запроваджено у 1615 р. французьким економістом Антуаном де Монкретьєном (1575—1621) у праці «Трактат політичної економії». Він походить від давньогрецьких слів «*politicos*» — державний, суспільний, «*oikos*» — дім, домашнє господарство та «*nomos*» — закон. Синтез цих слів репрезентує сутність політичної економії як науки, що вивчає закони суспільного господарства, тобто економіки, в межах певного суспільства.

Виробництво — основа життя і розвитку людського суспільства

Поняття «виробництво» відображає спільні, загальні властивості будь-якого конкретного виду виробництва (сільськогосподарського, промислового тощо), а також суспільного способу виробництва (первіснообщинного, рабовласницького, феодального, капіталістичного). У такому сенсі виробництво мислиться як виробництво взагалі, тобто позбавлене особливостей, властивих конкретним його галузям, специфіки певних його соціальних форм.

Сутність виробництва. З'ясування змісту виробництва відіграє особливу роль у пізнанні конкретних його видів та суспільних форм. Воно позбавляє цей процес від повторень, є межею відокремлення загального від особливого, сприяє пізнанню відмінностей різних історичних етапів розвитку виробництва та суспільства загалом. Адже загальне не усуває особливого, а виокремлює його суттєві ознаки, що дає змогу простежити взаємозв'язок з минулим і майбутнім.

Виробництво (виробництво взагалі) — відношення людей до природи з метою надання їй речовині форм, здатних задовольняти людські потреби.

Суб'єктом цього відношення є люди, а об'єктом — природа. Виробництво взагалі як абстрактне поняття визначене шляхом його порівняльної характеристики в різних країнах і в різні епохи, виявлених спільних властивостей, притаманних усім формам виробництва. Проте в реальному житті виробництва взагалі не існує: по-перше, виробництво завжди є виробництвом певних благ, і, по-друге, на кожному історичному етапі розвитку суспільства воно обумовлене особливостями соціальних відносин між людьми у процесі виробництва. У цьому переході від абстрактного до конкретного важливу роль відіграє науково обґрунтована класифікація історичного розвитку суспільного виробництва.

Основні категорії виробництва. За змістом виробництво є процесом, який охоплює такі складові: працю людини, предмети праці, засоби (знаряддя) праці.

Праця — свідоме, доцільне використання людьми розумових і фізичних сил у процесі виробництва благ.

Праця є найважливішою складовою процесу виробництва. Адже предмети праці і засоби праці поза впливом на них людини є мертвими речами, а людина, що працює, є найважливішим фактором виробництва, оскільки вона створює і приводить у рух засоби та предмети праці.

У процесі виробництва відбувається нагромадження знань і досвіду, підвищується кваліфікація людей, тому виробництво є важливим чинником розвитку і вдосконалення людини як носія робочої сили.

Робоча сила — сукупність розумових і фізичних здібностей людини до праці, які вона використовує у процесі виробництва благ.

Робоча сила і праця є різними економічними феноменами: якщо робоча сила виражає здібності людини до праці, то праця є процесом, під час якого відбувається використання цих здібностей. Не є тотожними процеси праці і виробництва. Хоча праця неможлива без інших складових виробництва (предметів та засобів праці) і охоплює процес виробництва як усезагальний феномен, проте виробництво не обмежується лише працею: крім процесу праці, воно охоплює суспільний поділ праці, дію сил природи при виготовленні благ тощо.

Органічним елементом виробництва є предмети праці.

Предмети праці — усе те, на що спрямована праця людей.

Здебільшого до предметів праці належать речовини природи, на які людина діє у процесі праці, піддаючи їх обробленню, і які матеріально втілюються у створюваному продукті. Предмети праці бувають двох видів:

— дані природою (риба, яку ловлять, дерево, яке рубають, руда, яку видобувають тощо);

— ті, що підлягають попередньому обробленню (видобута руда на металургійному заводі). Такі предмети праці називають сирим матеріалом, сировиною. У сільськогосподарському виробництві всезагальним предметом праці й одночасно засобом праці є земля.

Засоби праці — усе, за допомогою чого люди діють на предмети праці.

До цієї складової виробництва належать ручні та механічні знаряддя праці — машини, устаткування тощо, які є «кістково-мускульною системою виробництва», а також «судинна система виробництва» (труби, бочки, посудини та інші ємкості), в якій розміщуються предмети праці, відбуваються виробничі процеси. У деяких галузях господарства (в хімічній та нафтохімічній промисловості)

«судинній системі» належить домінуюча роль, а грань між нею і «кістково-мускульною системою виробництва» практично зникає.

У своїй єдності предмети праці і засоби праці утворюють засоби виробництва.

Засоби виробництва — сукупність предметів праці та засобів праці, які людина використовує у процесі виробництва матеріальних благ і послуг.

До засобів виробництва відносять також такі загальні умови процесу виробництва, як виробничі приміщення, канали зв'язку, шляхи сполучення тощо. Вони безпосередньо не входять у процес праці, але без них він неможливий.

Засоби виробництва є *речовим фактором виробництва*, тоді як робоча сила людини є *особистісним фактором виробництва*.

Функція речового фактора виробництва як засобу оснащення праці людини, примноження її продуктивної сили, тобто як предметного органу праці, своєрідного продовження органів людської діяльності полягає у реалізації продуктивної дії працівника на предмети праці та використанні сил природи. Функцією особистісного фактора є створення засобів виробництва та приведення їх у дію в процесі праці. Пріоритет у функціональній взаємодії факторів виробництва належить особистісному фактору. Потенційний ефект засобів виробництва не реалізується поза керівною та спрямовуючою діяльністю людини. Лише приведені нею в рух засоби і предмети праці перетворюються з потенційних на реальні засоби виробництва. Особистісний фактор є головним творчим елементом виробництва. Та це не означає, що речовий фактор є пасивною складовою процесу виробництва — його зворотна дія на функціонування та розвиток особистісного фактора значна. Пізнаючи невідомі раніше сили природи і якості речей, люди виготовляють нові види продукції, застосовують прогресивніші технології, засоби та предмети праці. Це, у свою чергу, ставить значно вищі вимоги до особистісного фактора виробництва.

Виробництво є не простою сумою всіх складових виробництва, а складною системою взаємодії, яка реалізується через технологію та організацію виробництва.

Технологія виробництва — спосіб дії праці і знарядь праці на предмети праці.

Саме способи дії людини на предмет праці, що ґрунтуються на її власному розумі та механічних, фізичних, хімічних, біологічних та інших властивостях засобів і предметів праці, поєднують трудові і матеріальні ресурси, перетворюючи їх на особистісний і речовий фактори виробництва.

Важливою формою поєднання праці, знарядь і предметів праці є організація виробництва, органічна складова якої — управління виробництвом.

Організація виробництва — певним чином упорядкована взаємодія, узгодженість усіх складових виробництва.

Організація виробництва повинна надавати можливості для природно-історичного процесу економічного розвитку, відповідати вимогам науково-технічного прогресу (НТП), бути адекватною рівню усунування виробництва. Лише за цих умов вона сприятиме соціально-економічному прогресу, підвищенню ефективності виробництва. З огляду на її місце та функції у процесі виробництва організація виробництва є самостійним фактором виробництва. Та хоч би як ускладнювались і оновлювались фактори виробництва, основними його складовими, загальними для всіх етапів розвитку суспільства, є праця, засоби і предмети праці. Це властиве і сучасному виробництву, яке все більше набуває суспільного характеру і постає як складна самовідтворююча система, а фактори виробничого процесу набувають інтегрованої якості — сукупної робочої сили та сукупних засобів виробництва.

Завершенням процесу виробництва є виготовлення певного продукту.

Продукт виробництва — певна форма результату виробництва, призначена для задоволення конкретної потреби людини, суспільства.

За формою продукту виробництво поділяють на матеріальне і нематеріальне. Продуктами матеріального виробництва є речі (продукти харчування, одяг, житло, автомобілі, виробниче обладнання тощо) та інші його матеріальні результати (електроенергія, тепло і водопостачання, нафтопродукти та ін.). Сукупність продуктів матеріального виробництва утворює речову форму багатства. Отже, *матеріальне виробництво* — сукупність галузей економіки, в яких виробляють матеріально-речові продукти та надають матеріальні послуги. Його структуру утворюють усі галузі та підгалузі промисловості, сільського господарства, будівництва, комунального господарства тощо. До матеріального виробництва належать транспорт і зв'язок у тій частині, в якій вони обслуговують виробництво матеріальних благ, а також торгівля та інші галузі сфери обслуговування, в яких відбувається власне виробництво чи довиробництво матеріальних благ — їх розфасовування, упакування, зберігання, післявиробниче обслуговування (ремонт) тощо.

Нематеріальне виробництво — сукупність галузей, у яких виробляють інтелектуальні і духовні продукти та нематеріальні послуги. Його структурними складовими є наука, освіта, мистецтво, охорона здоров'я, спорт, туризм тощо. Продукти нематеріального виробництва мають ідеальну форму, тобто є уявленнями про природу, людину і суспільство. Це насамперед продукти інтелектуальної та духовної діяльності: наукові відкриття, теорії, науково-технічні винаходи, комп'ютерні програми, ноу-хау, твори літератури та мистецтва. У процесі свого соціально-економічного буття продукти інтелектуальної та духовної діяльності матеріалізуються, уречевлюються — набувають речової форми існування (книги, картини, скульптури, компакт-диски тощо), в якій відображається зміст, структура та інші властивості продуктів інтелек-

туальної та духовної діяльності. До сфери нематеріального виробництва належать різноманітні нематеріальні послуги: медичні, освітні, юридичні тощо. На відміну від праці, у процесі якої створюються матеріально-речові форми продукту, *послуга* — цілеспрямована людська діяльність, результатом якої є не річ, а корисний ефект, який задовольняє певні потреби людей, суспільства. Особливостями послуги, на відміну від матеріально-речового продукту, є й те, що процес її надання (виробництва) збігається у часі і просторі з її споживанням.

Отже, виробництво в межах суспільства постає як єдність матеріального і нематеріального виробництва. При цьому матеріальне виробництво є основою не лише матеріального і нематеріального виробництва, а й усього життя суспільства завдяки таким його особливостям:

— у процесі матеріального виробництва людина створює необхідні їй засоби існування — засоби праці і предмети особистого споживання, що забезпечує умови її життя;

— виробництво засобів існування, насамперед засобів праці, є першим історичним актом людини, який вирізняє її серед інших живих істот;

— завдяки матеріальному виробництву створюються матеріальні умови для здійснення людиною своєї діяльності за межами матеріального виробництва. Тобто виробництво матеріальних благ є основою для інших видів людської діяльності у сферах науки, освіти, охорони здоров'я, культури, політики, ідеології тощо;

— пізнаючи у процесі діяльності навколишній предметний світ, себе та свою діяльність, людина змінюється, розвивається. Тому матеріальне виробництво є не лише основою життя, а й основою розвитку людського суспільства.

Безперервність споживання продуктів виробництва як одна з умов життя і діяльності людей породжує необхідність постійного поновлення виробництва, тобто його відтворення. Внутрішню структуру виробництва з погляду його відтворення становлять процеси безпосередньо (власне) виробництва, розподілу, обміну та споживання благ. Вони є функціонально особливими фазами цілісного процесу відтворення.

Безпосередньо (власне) виробництво. За змістом і функцією воно є процесом створення благ з метою задоволення потреб людини і суспільства внаслідок їх споживання, оскільки виробництво заради виробництва втрачає сенс. Споживання створює мету виробництва, є його рушійним мотивом, обумовлює обсяг, структуру та якість створюваного продукту. Отже, власне виробництво є вихідною, а споживання — кінцевою фазою руху благ у суспільному відтворенні, зв'язок між якими опосередковується фазами розподілу та обміну продуктів виробництва.

Розподіл. Його зміст і функція полягають у розподілі засобів виробництва у суспільстві як об'єктів належності (власності) певним індивідам, групам чи суспільству та у розподілі засобів вироб-

ництва і робочої сили за галузями і сферами суспільного виробництва. Ці дві складові розподілу входять до змісту фази безпосередньо виробництва, оскільки його передумовою є власність на засоби виробництва та розподіл речового і особистісного факторів виробництва за галузями економіки. Водночас розподілом охоплюються і предмети особистого споживання після їх створення в межах фази безпосередньо виробництва. Ці складові розподілу є власне розподілом як відносно самостійна фаза процесу відтворення. Загальною функцією розподілу є визначення частки різних індивідів, яка їм припадає у виробленому суспільному продукті.

Розподіл суспільного продукту між індивідами залежить насамперед від власності на засоби виробництва: саме належність певній особі певних факторів виробництва зумовлює належність їй продукту виробництва. Проте це не свідчить про пасивність розподілу щодо виробництва, яке суттєво залежить від принципів і методів розподілу. Так, принцип зрівняльного розподілу зумовлює застій виробництва і споживання, не забезпечує соціальної справедливості, не стимулює розвиток виробництва.

Обмін. Зміст обміну, як і розподілу, становить єдність двох органічно пов'язаних, але різних за функціями складових. Першою його складовою є обмін діяльністю і здібностями між працівниками, пов'язаними виконанням послідовних функцій, та обмін продуктами їх діяльності у процесі власне виробництва. Ця складова обміну належить до фази безпосередньо виробництва. Інша складова обміну — обмін продуктами особистого споживання, які після їх створення залишають фазу безпосередньо виробництва. Належить вона до стадії руху продукту поза сферою виробництва, утворюючи зміст фази власне обміну в суспільному відтворенні. Загальною функцією фази обміну є доведення, згідно з розподілом, часток суспільного продукту до власників факторів виробництва, інших індивідів суспільства та його інститутів. Обмін, як і розподіл, перебуває у зворотному зв'язку з виробництвом: прискорює або сповільнює рух товарів та послуг і тому стимулює або гальмує розвиток виробництва.

Споживання благ. Є завершальною стадією руху продукту, на якій реалізуються його корисні (споживчі) властивості у процесі використання. З огляду на те, що під час споживання відбувається зменшення чи руйнування споживчих властивостей благ, англійський економіст Альфред Маршалл (1842—1924) охарактеризував його як негативне (від'ємне) виробництво. Однак споживання як процес знищення благ є водночас і процесом виробництва. Ця двоїстість споживання обумовлена тим, що зміст його, як і розподілу та обміну, утворюють дві різні складові. Першою є *виробниче споживання* — споживання засобів виробництва і робочої сили у процесі виробництва благ, наслідком якого є нові блага. Споживання засобів виробництва і робочої сили, це органічна складова власне виробництва. Другою складовою змісту споживання є *особисте споживання* — споживання продуктів, що створюються в процесі виробництва.

го вжитку. За своєю сутністю таке споживання є споживальним виробництвом, утворює фазу власне споживання як самостійну фазу руху продукту в суспільному відтворенні. Її функція полягає у відтворенні робочої сили людини, її розвитку. Особисте споживання є не просто фізіологічним чи освітньо-культурним актом. Його суспільна функція, поряд з відтворенням життєвих, продуктивних сил людини, полягає у створенні стимулів, мотивацій для розвитку та вдосконалення виробництва.

Отже, погляд на суспільне виробництво як на відтворювальний процес розкриває його фазну структуру. Фази безпосередньо (власне) виробництва, власне розподілу, власне обміну та власне споживання благ взаємопов'язані, впливають одна на одну, водночас кожна з них має особливий зміст і виконує особливу функцію у суспільному відтворенні. Такий взаємозв'язок фаз суспільного виробництва утворює правильний силіогізм (грец. *sylogismos* — дедуктивний умовивід), за яким виробництво становить загальність, розподіл і обмін — особливість, а споживання — одиничність, яка замикає собою ціле.

Продуктивні сили і виробничі відносини

Наступним етапом аналізу сутності виробництва як явища людського життя є з'ясування двох його взаємопов'язаних сторін: техніко-технологічного змісту та суспільної форми, що відображаються поняттями «продуктивні сили» та «виробничі відносини».

Продуктивні сили. Продуктивні сили суспільства є провідним чинником суспільного виробництва.

Продуктивні сили — діяльна форма єдності особистісного і речового факторів виробництва, яка становить процес їх функціонування як процес активного відношення людини, суспільства до природи, в якому здійснюється матеріальне та духовне виробництво, відтворюються умови життя людини, відбувається її розвиток.

Продуктивні сили утворюють матеріально-речовий зміст суспільного виробництва. До них належать засоби і предмети праці, що в єдності утворюють поняття «засоби виробництва», а також люди, які володіють виробничим досвідом та надають руху засобам виробництва. Йдеться про те, що люди і засоби виробництва лише тоді стають діяльними продуктивними силами суспільства, коли вони вступають у взаємодію. Основною продуктивною силою суспільства є працівники з їх здатністю до праці, якнайповнішого використання сил природи та власних сил через застосування досягнень науки.

Продуктивними силами суспільства вважають не лише сукупність технічних засобів виробництва та людей. Як соціальне за своєю природою явище вони є тими силами, які породжує суспільна організація праці, зокрема її суспільний поділ і кооперація. Тобто продуктивні сили — це всі сили природи, людини,

створених нею технічних і технологічних, у тому числі інформаційних, засобів, які людина використовує в процесі виробництва благ. За сучасних умов продуктивними силами суспільства є такі нематеріальні сили, як знання, наука (специфічна продуктивна сила), досвід, культура, інформація.

Продуктивні сили за їх складом поділяють на первинні і вторинні. *Первинні продуктивні сили* — засоби виробництва і люди з їх навичками і досвідом. Склад первинних продуктивних сил визначається змістом процесу праці. *Вторинні продуктивні сили* набувають розвитку на основі первинних і характеризуються формами організації процесу виробництва, розвитком його усупільнення, залученням у виробництво результатів науки, освіти, культури тощо.

Сучасні продуктивні сили є складною системою, яка охоплює матеріальні і духовні, об'єктивні і суб'єктивні, суспільні і природні елементи. У процесі історичного розвитку їх склад загалом та окремих елементів постійно збагачується, наповнюється якісно новим змістом.

Виробничі відносини. Продуктивні сили як діяльне ставлення людей до природи не вичерпують змісту поняття «виробництво». Воно має певну суспільну форму, якої надають йому виробничі відносини. Йдеться про те, що люди виробляють блага не ізольовано одне від одного, а об'єднуючись, вступаючи у певні відносини між собою. Тобто у процесі виробництва люди перебувають у відносинах не лише з природою, а й між собою. Так, селянин, що виробляє зерно, вступає у відносини з виробниками засобів виробництва зерна (хімічні добрива, ґрунтообробна, зернозбиральна техніка тощо) і з виробниками необхідних йому засобів особистого споживання (одяг, телевізор, автомобіль тощо). Люди не можуть виробляти жодних благ, не вступаючи між собою у певні зв'язки і відносини. Тільки в їхніх межах існує відношення людей до природи, здійснюється виробництво. Ці суспільні зв'язки і відносини одержали назву виробничих відносин.

Виробничі відносини — це відносини між людьми у процесі суспільного виробництва, розподілу, обміну та споживання благ.

Вони є таким самим об'єктивним елементом виробництва, як і продуктивні сили. У цій якості виробничі відносини є іншою стороною суспільного виробництва.

Пізнання змісту продуктивних сил дає змогу визначити, які знаряддя праці, технології опанувала людина, як вона виробляє засоби існування, тобто яка її влада над природою. З'ясування змісту виробничих відносин розкриває, кому належать засоби виробництва, на кого працює людина — на себе чи на власника засобів виробництва, як відбувається розподіл, обмін та споживання благ, тобто хто і як присвоює вироблений продукт. Саме тому кожен тип виробничих відносин насамперед характеризується власністю на засоби виробництва, яка є основою і структуроутво-

руючим елементом усієї системи виробничих відносин. Найважливіша особливість виробничих відносин полягає у тому, що вони є матеріальними, об'єктивними (існують незалежно від волі, свідомості людей), а також первинними, вихідними стосовно інших суспільних відносин. Виробничі відносини утворюють суспільну форму продуктивних сил, процесу виробництва, визначають його соціальний характер.

Структура виробничих відносин. Виробничі відносини за своїм змістом є системним утворенням. Як і будь-яка інша система, вони становлять сукупність взаємопов'язаних структурних елементів, які виконують особливі функції у суспільному виробництві. Структура виробничих відносин зумовлена внутрішньою структурою суспільного виробництва та відображає її. Зокрема, фазна структура суспільного виробництва зумовлює фазну структуру цілісної системи виробничих відносин. Її функціональними макроелементами є відносини, притаманні відповідним фазам суспільного виробництва, а саме відносини власне виробництва, відносини власне розподілу, відносини власне обміну та відносини власне споживання (рис. 1.1).

Сфери виробничих відносин, що відповідають фазам суспільного виробництва й утворюють макроструктуру цілісної системи виробничих відносин, містять у собі певні їх мікроструктурні елементи. Вихідним мікроструктурним елементом сфери власне вироб-



Рис. 1.1. Пофазна структура виробничих відносин

ництва є відносини власності на засоби виробництва — розподіл їх між індивідами, групами і класами як об'єктів їх належності. Як основне виробниче відношення власність на засоби виробництва визначає соціально-економічний характер, крім усіх структурних елементів сфери власне виробництва, ще й всі структурні елементи сфер власне розподілу, власне обміну та власне споживання.

Спосіб виробництва і суспільно-економічна формація

Спосіб виробництва. Єдність та взаємозв'язок продуктивних сил і виробничих відносин утворює *спосіб виробництва*. У його межах розрізняють технологічний спосіб виробництва і суспільний спосіб виробництва. Поняття *«технологічний спосіб виробництва»* відображає техніко-технологічний аспект виробництва благ, який визначається рівнем розвитку продуктивних сил. У процесі розвитку суспільства технологічний спосіб виробництва благ постійно змінюється, набуває нових властивостей. Так, виробництво зерна у сучасних розвинутих країнах здійснюється за допомогою якісно інших знарядь праці і технологій, ніж це було у первісній общині, рабовласницьких латифундіях і феодальних маєтках.

Поняття *«суспільний спосіб виробництва»* відображає соціальний аспект виробництва благ, тобто суспільні відносини між людьми (виробничі відносини), в межах і за допомогою яких відбувається виробництво благ. Отже, суспільний спосіб виробництва визначається виробничими відносинами, які об'єктивно існують на тій чи іншій стадії розвитку суспільства. Разом зі змінами продуктивних сил, що відбуваються у процесі їх розвитку, змінюються і виробничі відносини. Тому виробничі відносини, якими опосередковується, наприклад, виробництво зерна, є суттєво різними в межах первісного ладу, рабовласництва, феодалізму і капіталізму. Відповідно до якісних особливостей виробничих відносин, основою яких є відносини власності на засоби виробництва, політична економія вирізняє первіснообщинний, рабовласницький, феодальний, капіталістичний та комуністичний суспільні способи виробництва.

Визначаючи соціальний характер виробництва благ, сукупність виробничих відносин утворює *економічний базис суспільства*. Він знаходиться у взаємозв'язку не лише з продуктивними силами, а й з *надбудовою суспільства*, яку утворюють юридичні і політичні відносини, форми суспільної свідомості: ідеї, теорії, філософські, моральні, етичні, релігійні погляди та відповідні їм інститути (держава, політичні партії, церква тощо). За своєю субстанцією (лат. *substantia* — сутність) відносини надбудови є ідеальними, мисленими, тобто ідеологічними відносинами. Саме тому надбудова визначається економічним базисом, відображає його властивості. Це означає, що історично конкретний базис суспільства формує відповідну йому надбудову. Як особливе стосовно базису соціальне утворення надбудова є не пасивним породженням базису, вона чинить актив-

ний зворотний вплив на нього. При цьому певні елементи надбудови можуть впливати на економічний прогрес суспільства або безпосередньо (така роль держави і права), або опосередковано (через вплив духовного життя, моралі тощо).

Суспільно-економічна формація. Єдність економічного базису і надбудови утворює *суспільно-економічну формацію*. Вона як взаємопов'язана сукупність матеріальних (виробничих, економічних) та ідеологічних відносин, притаманних суспільству на певному етапі його розвитку, є певним історичним типом суспільства. Якісна особливість конкретної суспільно-економічної формації визначається суспільним способом виробництва. Тому первіснообщинному, рабовласницькому, феодальному та капіталістичному способам виробництва відповідають первіснообщинна, рабовласницька, феодальна і капіталістична суспільно-економічні формації. Марксизм теоретично обґрунтував наступну за капіталістичною — комуністичну суспільно-економічну формацію. Сучасні західні вчені щодо майбутнього суспільства використовують поняття «посткапіталістичне», «постіндустріальне», «інформаційне», «постекономічне суспільство», відстоюють теорію цивілізаційного розвитку людства.

Економічні потреби та інтереси як рушійні сили розвитку суспільного виробництва

Кінцевою метою суспільного виробництва і рушійною силою його розвитку є економічні потреби людей зокрема і суспільства загалом.

Сутність економічних потреб. За формою вияву своєї сутності потреба є суб'єктивним психологічним явищем — відчуттям людини нестатку чого-небудь, бажанням його задовольнити певними благами чи послугами. За цим психологічним явищем приховується явище економічне — об'єктивна необхідність привласнення людьми благ як передумова їх споживання, у процесі якого вгамовуються голод, спрага, задовольняються інші потреби. Щоб привласнити і спожити блага, їх необхідно створити, що відбувається в процесі виробництва, під час якого люди певним чином ставляться не лише до благ, а й одне до одного. Тому потребу необхідно розглядати і як економічну категорію.

Потреба — відношення людини до блага, яке опосередковується відносинами між людьми з приводу привласнення та присвоєння благ.

Вона є внутрішнім спонукальним мотивом, передумовою виробництва, чинником його розвитку. У цьому сенсі потреба виражає матеріальне життя людей на певному рівні розвитку суспільства, зводячись до об'єктивних умов існування людства як певної суми економічних благ, споживання яких забезпечує життєдіяльність людей, суспільства.

Класифікація економічних потреб. Загальні властивості усього різноманіття потреб слугують основою їх класифікації за чотирма ознаками:

1. За способом задоволення потреби поділяють на суспільні, колективні та особисті. У межах особистих потреб виокремлюють фізичні, інтелектуальні та соціальні.

Фізичні потреби. Це потреби першого рівня, реалізація яких забезпечує нормальне фізіологічне життя людини.

Інтелектуальні потреби. Сукупність потреб людини у пізнанні властивостей природи, себе та суспільства, тобто потреби у творчій діяльності як самореалізації сутнісних сил людини.

Соціальні потреби. Потреби вищого рівня, сутність яких виявляється у взаємозв'язку (відносинах) людини і суспільства, що забезпечує необхідні умови існування та розвитку людини як соціальної особи, суб'єкта соціуму, її самореалізацію. У цих відносинах суспільство є суб'єктом і джерелом задоволення соціальних потреб. Ступінь їх задоволення відображає рівень розвитку економіки, благополуччя людини і суспільства.

2. За ступенем реалізації відрізняють абсолютні, реальні, платоспроможні та задоволені потреби.

Абсолютні потреби. Це максимальні потреби, що підлягають задоволенню в більш чи менш віддаленій перспективі. Вони формуються відповідно до загального світового рівня розвитку виробництва і відображають максимально досягнутий у світовій економіці рівень задоволення потреб людини.

Реальні потреби. Вони склалися на основі досягнутого рівня виробництва, будучи нормальними на даний час.

Платоспроможні потреби. Це потреби, які визначаються співвідношенням цін на предмети споживання і грошових доходів населення.

Задоволені потреби. Сукупність потреб, які фактично задовольняються існуючими на ринку благами та послугами.

Між абсолютними, реальними, платоспроможними та задоволеними потребами існує взаємозв'язок. Абсолютна потреба під впливом досягнутого рівня виробництва перетворюється на реальну, яка в результаті розподілу суспільного продукту набуває форми платоспроможної шляхом купівлі товарів і послуг на ринку.

3. За формою вираження виокремлюють матеріальні та духовні потреби.

Матеріальні потреби. Вони пов'язані зі сферою матеріальної життєдіяльності людини. Їх об'єктом є необхідні для відтворення життєдіяльності людини, її робочої сили матеріальні блага та послуги. Матеріальні потреби є тією частиною фізичних, яка задовольняється за допомогою лише матеріальних благ і послуг. Крім них, фізичні потреби включають у себе й суто фізіологічні — потреби в руховій активності, сні тощо, які можуть задовольнятися і без участі матеріальних благ і послуг.

Духовні потреби. Пов'язані з духовною діяльністю людини, яка охоплює не лише інтелектуальну, а й іншу, насамперед психологічну діяльність, спонукою до якої є внутрішній стан людини. Із цього погляду духовні потреби ширші інтелектуальних, а їх задоволення забезпечує духовне відтворення людини.

4. За критерієм раціональності потреби поділяють на розумні та ірраціональні.

Розумні потреби. Відповідають науковим уявленням про споживання благ і послуг, необхідних для підтримання здорового способу життя людини, розвитку особистості.

Ірраціональні (лат. *irrationalis* — нерозумовий) *потреби.* Вони виходять за межі розумних, набувають гіпертрофованих, а іноді збочених форм.

Класифікують потреби і за іншими критеріями. Американський соціолог Абрахам Маслоу (1908—1970) розробив «піраміду потреб», яка є своєрідною їх класифікацією та ієрархією. Згідно з нею потреби за ступенем їх значущості вибудовані в такій ієрархії: фізіологічні потреби, потреби самозбереження, соціальні потреби, потреби в повазі, потреби в самоутвердженні.

Необхідність задоволення різноманітних потреб спонукає людей до виробництва відповідних благ і послуг. Тому в будь-якому суспільстві загальною кінцевою метою виробництва є задоволення потреб. Ця мета виробництва в межах його певної історичної суспільної організації набуває особливих форм. Наприклад, у системі ринкової організації господарства безпосередньою метою виробництва є прибуток та інші форми грошових доходів. І це, як обґрунтовують західні вчені, не вада ринкової економіки, а її перевага, оскільки дає змогу якнайефективніше використовувати економічні ресурси.

У даному випадку має місце трансформація загальної кінцевої мети виробництва у проміжну, специфічну мету, яка притаманна господарюючим суб'єктам ринкової форми суспільного виробництва. Проте наслідок цієї специфічної мети функціонування підприємства, яке прагне отримати прибуток, полягає у задоволенні різноманітних потреб суспільства. Приміром, бджола збирає нектар зовсім не для того, щоб запилити квіти, її метою є отримання меду, хоч старання бджоли слугують інтересам квітів. Так само чинить «невидима рука» ринку, про яку писав англійський економіст Адам Сміт (1723—1790), з господарюючими суб'єктами, спрямовуючи їх інтереси в русло задоволення різноманітних потреб суспільства.

Цільова спрямованість виробництва багатогранна. Сама наявність кінцевої мети свідчить про існування системи пов'язаних та підпорядкованих між собою економічних цілей. Її утворюють, визначаючи спрямованість розвитку виробництва, різноманітні вторинні, третинні, навіть похідні цілі. Так формується своєрідна структура кінцевої мети.

Підвищення ефективності виробництва є однією з його цілей. Та стосовно кінцевої мети це лише засіб, що допомагає повніше задовольняти суспільні та особисті потреби. Наприклад, економічне зростання, будучи важливою економічною метою будь-яко-

го суспільства, є водночас і засобом розв'язання проблеми обмеженості ресурсів, за допомогою яких відбувається створення благ для задоволення його потреб, тобто засобом реалізації кінцевої мети суспільного виробництва. Отже, щодо кінцевої мети суспільного виробництва всі інші цілі є засобом її досягнення.

Ще один аспект структури кінцевої мети закорінений у структурі потреб і полягає в її розкладанні на простіші локальні (ті, що не виходять за певні межі) цілі, спрямовані на задоволення складніших потреб. Цей аспект структури кінцевої мети суспільного виробництва обумовлений різноманітністю та багатогранністю людських потреб: матеріальних, духовних, соціальних та ін.

Складна структура потреб зумовлює розгалужену систему цілей, кореневою основою якої є кінцева мета суспільного виробництва. У цій системі цілей кожна з них спрямована на задоволення конкретних потреб, а самі потреби з розвитком суспільства все більше диференціюються (різняються). Наслідком цього є формування повної і різнобічної структури потреб як передумови оптимального вибору орієнтирів розвитку виробництва (рис. 1.2).

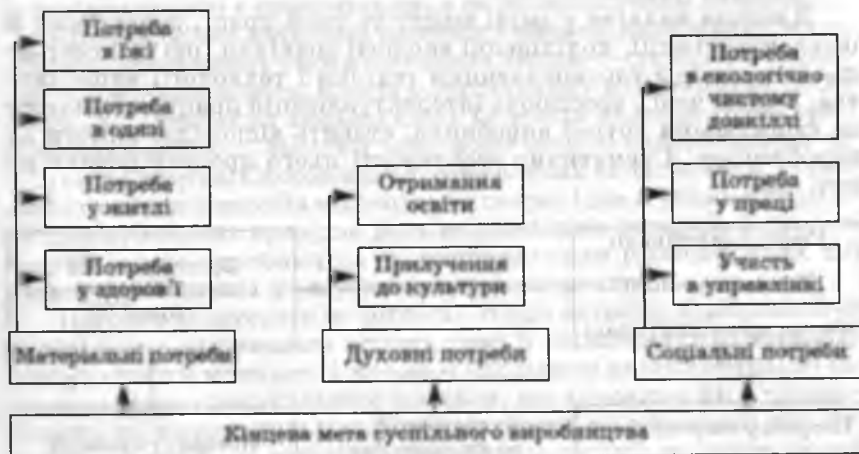


Рис. 1.2. «Дерево потреб»

Для реалізації поставлених цілей необхідні відповідні засоби і практична діяльність людей, обумовлена їх потребами та інтересами. Саме економічні потреби та інтереси є головними рушійними силами розвитку суспільства. Його прогрес безпосередньо залежить від того, наскільки цілі діяльності людей враховують нові потреби суспільства. Якщо цілі відірвані від реального змісту цих потреб, то зорієнтована на них практична діяльність стає даремним витрачанням людських сил. Отже, вихідним пунктом розвитку виробництва є нові потреби, які постійно виникають у всіх сферах життя суспільства.

У своєму розвитку потреби долають стадії зародження, інтенсивного розвитку, стабілізації та згасання. На останній стадії

потреба перестає бути рушійною силою розвитку виробництва. Натомість постають нові, складніші потреби, які вимагають задоволення. Цей процес їх розвитку знаходить свій вияв у законі піднесення потреб, зміст якого полягає у стійкому, суперечливому зв'язку між потребами та виробництвом, а функція — в облагороджуванні існуючих та виникненні нових потреб через розвиток виробництва. Потреби є спонукальним мотивом розвитку виробництва, а розвиток виробництва — засобом не лише задоволення існуючих потреб, а і їх розвитку. Закон піднесення потреб виявляється у зміні та розгалуженні кількісної та якісної структури системи потреб, набутті більшої ваги духовних і соціальних потреб, облагородженні, окультуренні потреб фізичних.

Основою зростаючого впливу потреб на розвиток виробництва є підвищення ролі творчої праці та гуманізація виробництва як ознак постіндустріального суспільства.

Гуманізація (лат. humanus — людяний, людський) виробництва — набуття виробництвом матеріально-технічних, організаційно-економічних та соціальних умов виробничої діяльності як творчої самореалізації людини.

Її основа полягає у зміні змісту та умов праці, насамперед її інтелектуалізації, поліпшенні екології довкілля, що безпосередньо пов'язане з удосконаленням техніки і технології виробництва. У свою чергу зростаюча інтелектуалізація праці, впливаючи на формування потреб виробника, ставить відповідні вимоги до виробництва. Схематично особливості цього процесу подано на рис. 1.3.

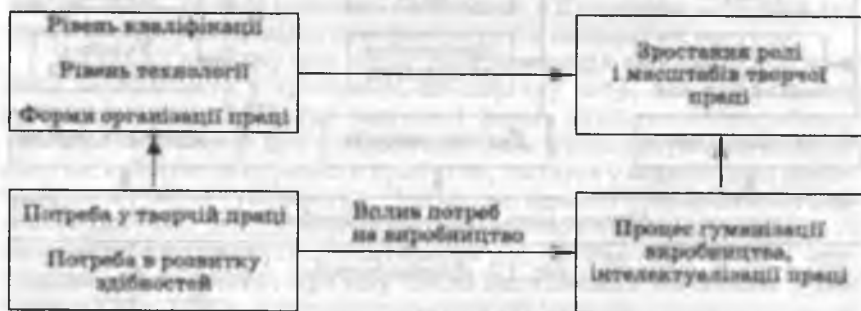


Рис. 1.3. Вплив потреб на виробництво

Зворотний вплив виробництва на потреби виявляється у таких аспектах:

- виробництво викликає у людей потребу, предметом якої є створений продукт;
- задовольняючи потребу, виробництво забезпечує безперервність процесу відтворення;
- розширення змісту праці збагачує і потреби, створює людину, здатну сприймати нові продукти виробництва;

— виробництво організовує потреби і здібності індивідів, розкриває можливості для їх самореалізації у сферах матеріального і духовного виробництва.

Науковий аналіз структури системи потреб, їх ранжування за важливістю і строками задоволення є основою управління економікою, визначення пріоритетів у розвитку суспільного виробництва, цілей економічної та соціальної політики держави.

Сутність економічних інтересів. Якщо мета узгоджується з потребою, тоді діяльність стає цілеспрямованою, а сама потреба перетворюється на стійкий усвідомлений інтерес. Тобто як спонукальний мотив виробництва економічні потреби виявляють себе через економічні інтереси. У своєму підпорядкуванні потреби є основою інтересів, а інтереси — формою виявлення потреб.

Інтереси — ставлення людей до економічних благ, відносин між собою у процесі привласнення благ.

Цим зумовлюється об'єктивна, матеріальна природа економічних інтересів. Йдеться про те, що інтереси незалежно від рівня їх усвідомленості є економічним, а не психологічним явищем.

Як економічна категорія інтереси є виявом виробничих відносин, які зумовлюють умови існування людей — становиче індивідів, соціальних верств, класів у суспільному виробництві, їх потреби. Усвідомлення людьми своїх інтересів надає їм осмисленої цілеспрямованості, завдяки чому вони стають спонукальною силою виробництва. Сформований, осмислений економічний інтерес живить пошуки засобів задоволення потреб і досягнення мети. Саме цим зумовлена провідна роль економічних інтересів у системі матеріального виробництва як рушійної сили різноманітних дій людей у межах усіх фаз суспільного відтворення.

Потреби та інтереси не тотожні. Якщо потреба, відображаючи необхідність для людини певних умов її існування, є одночасно і спонукальним мотивом, і метою, і наслідком виробництва, то інтерес — лише спонукальним мотивом, що зумовлює його спрямованість на досягнення цілі. Проте інтереси як спонукальний мотив виробництва не той об'єкт, що безпосередньо спонукає людей до економічної діяльності. Таким чинником є *економічні стимули* — форма реалізації економічних інтересів відповідно до їх внутрішньої спрямованості. Як потреби та інтереси, стимули теж об'єктивний, матеріальний феномен, хоча й проходить через свідомість людей, тобто усвідомлюється. Взаємозв'язок інтересів і стимулів полягає у тому, що інтереси пов'язані із сутністю виробничих відносин та економічних процесів, а стимули — з формами вияву сутності цих економічних процесів. Це, зокрема, пояснює, чому в сучасній ринковій економіці об'єктами (стимулами), що спонукають людей до діяльності, є такі форми вияву виробничих відносин, як заробітна плата, промисловий і торговельний прибуток, дивіденд, позичковий відсоток, рента, орендна плата тощо, а також гроші як загальна форма, в якій постають усі види доходів.

Стимули спонукають до економічної діяльності, а через перехід інтересів у стимули відбувається реалізація інтересів.

Єдність інтересів і стимулів породжує матеріальну зацікавленість людей до праці, економічної діяльності. Це найбільш поширена форма вияву потреб та інтересів, безпосередній стимул людей до діяльності. Поєднуючи інтерес (як усвідомлену потребу — мету діяльності) і стимул (збудник діяльності), вона є завершальною ланкою спонукальних чинників діяльності, виробництва. Отже, основні ланки спонукальних чинників до діяльності такі: виробничі відносини з притаманними їм економічними законами → потреби → інтереси → мотиви → стимули → матеріальна зацікавленість.

Види економічних інтересів. Економічні інтереси є складною системою, всі елементи якої субординовані (підпорядковані), перебувають у взаємозв'язку і взаємодії. Серед основних їх видів викремлюють особисті, колективні, суспільні економічні інтереси.

Особисті економічні інтереси. Вони є вираженням виробничих відносин індивіда з іншими суб'єктами суспільного виробництва з метою задоволення своїх потреб. Економічні форми, в яких матеріалізується особистий інтерес, — заробітна плата, премія, прибуток, дивіденд тощо, є водночас і засобами реалізації особистих інтересів та потреб. Так, реалізація інтересу працівника полягає у збільшенні індивідуального доходу (заробітної плати), реалізація інтересу власника (підприємця) — у збільшенні його власності (капіталу) та отриманні від неї гарантованого прибутку (підприємницького доходу). Використовуючи заробітну плату, прибуток та інші форми доходів на придбання речей, власники доходів присвоюють речі та задовольняють ними свої особисті потреби.

Колективні економічні інтереси. Виявлення потреб групи людей, об'єднаних однаковою становищем у системі суспільного виробництва, що створює спільні інтереси конкретного колективу, соціальної групи. Об'єктом колективних економічних інтересів є величина і якість кінцевого продукту, величина валового доходу підприємства, його соціальних фондів тощо, їх максимізація.

Суспільні економічні інтереси. Це виявлення потреб усього суспільства. Матеріалізацією суспільного інтересу є національний доход. Його максимізація та оптимальний розподіл на фонди споживання і нагромадження — основні засоби реалізації суспільного інтересу.

Ця трискладова структура економічних інтересів свідчить, що окремі індивіди з їх особистими інтересами об'єднані у певні колективи (фірми, підприємства), які мають свої спільні, тобто колективні, інтереси. Для отримання максимуму від виробничої діяльності підприємств потрібно їх колективні інтереси поєднати із суспільними (загальнонародними).

Субординування економічних інтересів, як і визначення їх сутності, розмежування та поєднання, має велике практичне значення. У командно-адміністративній економіці суспільні інтереси є пріоритетними щодо регіональних, регіональні — щодо колективних, а

ті — щодо особистих. Засобом забезпечення цієї підпорядкованості інтересів є жорстке централізоване планування, яке обмежує реалізацію всіх складових системи інтересів, насамперед особистих.

У ринковій економіці домінує особистий інтерес, що послаблює реалізацію суспільних інтересів. Саме тому ринкові механізми реалізації суспільних інтересів потребують доповнення механізмами державного регулювання, створення та використання суспільних грошових фондів з метою задоволення суспільних потреб (фундаментальної науки, освіти, охорони здоров'я, оборони тощо). Це пояснює, чому при утвердженні в Україні принципів ринкового господарювання важливим є вироблення і функціонування механізму суспільної координації, гармонізації та оптимізації особистих, колективних, регіональних, суспільних інтересів для досягнення кінцевої мети суспільного виробництва — якнайповнішого задоволення потреб людини і суспільства.

Економічні категорії і закони

Пізнання сутності виробничих відносин, економічних явищ і процесів здійснюється через економічні категорії і закони.

Загальні особливості економічних категорій. Узагальнено економічні категорії відображають умови економічного життя людини, суспільства.

Економічні категорії (поняття) — теоретичне, мислене вираження певних структурних елементів виробничих відносин, економічних явищ, процесів та їх форм.

Так, економічну систему товарного виробництва, ринкової економіки відображає система категорій: «суспільний поділ праці», «приватна власність», «товар», «вартість», «гроші», «ціна», «попит», «пропозиція», «конкуренція» тощо; специфіку капіталістичної форми товарного виробництва: «товар робоча сила», «наймана праця», «капітал», «додаткова вартість», «норма додаткової вартості», «постійний капітал», «змінний капітал» тощо.

Система економічних категорій не хаотична, а субординована — у ній кожна наступна категорія підпорядкована попередній, виводиться з останньої, є її розгортанням, а вся система загалом визначається вихідною категорією історично конкретного суспільного способу виробництва, яка, у свою чергу, зумовлює його основну та похідні категорії. Наприклад, вихідною категорією капіталістичного способу виробництва є «товар», а основною — «капітал». Субординація категорій у їх системі зумовлена об'єктивним взаємозв'язком структурних елементів, властивим історично конкретній системі виробничих відносин. Крім того, система економічних категорій суспільного способу виробництва, який продовжує свій розвиток, «надбудовується» новими категоріями відповідно до процесу розвитку його виробничих відносин. Це можна

проілюструвати появою категорії «лізинг» (довготермінова оренда машин, устаткування тощо з можливістю їх наступного викупу орендарем за заздалегідь обумовленою ціною), яка відображає особливості об'єктів, суб'єктів і форм сучасних орендних відносин. Тобто збагачення системи економічних категорій зумовлюється об'єктивною логікою розвитку виробничих відносин, їх окремих сфер і структурних елементів.

Обґрунтування економічних категорій є першим кроком на шляху теоретичного пізнання системи виробничих відносин, економічних явищ і процесів. Наступний крок у цьому напрямі — осягнення сутності системи виробничих відносин, пізнання внутрішніх зв'язків між її елементами, тобто з'ясування економічних законів функціонування та розвитку економічної системи певного способу виробництва, суспільства.

Сутність і особливості економічних законів. Якщо економічні категорії відображають сутність якогось одного виробничого відношення чи економічного явища, то економічні закони — внутрішньо необхідний взаємозв'язок між певними структурними елементами системи виробничих відносин та кількома однопорядковими економічними явищами і процесами.

Економічний закон — внутрішній, істотний, сталий, причинно-наслідковий взаємозв'язок між певними структурними елементами системи виробничих відносин, економічних явищ і процесів.

Досліджені економічною наукою економічні закони теоретично відображають причинно-наслідкові зв'язки як у середині виробничих відносин, економічних явищ і процесів, так і між ними, основу (сутність) цих зв'язків, тенденції розвитку суспільства. Економічним законам властивий найглибший ступінь пізнання людиною єдності, зв'язку явищ і процесів. Вони охоплюють явища і процеси, що виражаються у багатьох категоріях. Тому кожний економічний закон групує навколо себе певну кількість (залежно від його складності) економічних категорій.

Економічні закони, як і закони природи, мають об'єктивний характер, тобто існують і діють незалежно від свідомості, бажань та волі людей. Проте закони природи і закони суспільства (в тому числі й економічні) суттєво різняться між собою. Закони природи є дією сил природи незалежно від людини та поза її діяльністю, хоча люди використовують їх у своїй діяльності. Економічні закони виникають, функціонують, розвиваються у сфері економічної діяльності людей: виробництві, розподілі, обміні та споживанні благ. Тобто економічні закони, існуючи незалежно від свідомості, волі та бажання людей, не є незалежними від їх виробничої діяльності. Закони природи — вічні, оскільки вічна матерія та її рух. Економічні закони, навпаки, історичні, мінущі. Як закони діяльності людей вони не могли виникнути раніше, ніж людське суспільство. З розвитком продуктивних сил і виробничих відносин суспільства змінюються й економічні закони. Про їх «вічність»

(наприклад, закон піднесення потреб тощо) може йтися лише у тому сенсі, в якому «вічним» є людство та притаманне йому виробництво.

Об'єктивний характер економічних законів означає, що люди не можуть створювати, відмінити чи замінити одні економічні закони іншими, як це буває із законами юридичними. Економічні закони діють незалежно від того, пізнані вони людьми чи ні. Ця особливість не зникає і після того, як люди починають осягати закони свого економічного життя. Вони діють не тому, що люди знають про них, а навпаки, люди знають про них тому, що вони діють. Об'єктивний характер економічних законів знаходить свій вияв у наслідках їх дій, які також не залежать від бажань людей. Ніхто, наприклад, не хоче настання економічних криз, проте вони періодично повторюються протягом більш ніж півтора століття. Це означає, що в суспільстві діють сили (економічні закони), які не залежать від волі й бажання людей.

Економічні закони функціонують у царині виробничої діяльності людей. Проте дії людей можуть як відповідати, так і не відповідати економічним законам. Це, зокрема, має місце тоді, коли роботодавці у гонитві за прибутком не відшкодовують найманим працівникам через заробітну плату вартість їх робочої сили. Економічні, політичні та інші форми боротьби різних верств і класів суспільства, спричиненої розбіжностями їх економічних інтересів, є формами вияву об'єктивної природи та сутності економічних законів. Тому економічні закони реалізуються не так чітко, як закони природи, а виступають як панівні тенденції економічного розвитку суспільства, як основний напрям цього розвитку. Яким він буде, залежить від механізму використання економічних законів, характеру їх дії.

Характер дії економічних законів і механізми їх використання. Класифікація економічних законів

Характер дії економічних законів і механізми їх використання. Економічна діяльність людей є і процесом дії, і процесом використання економічних законів. *Дія економічних законів* відбувається через свідому діяльність людей на всіх рівнях економіки. Проте свідоме *використання економічних законів* передбачає пізнання сутності та механізму дії кожного закону зокрема і всієї їх системи загалом, вироблення принципів, форм і методів їх використання. Хоч економічні закони незалежні від свідомості, проте їх дія завжди опосередковується свідомою діяльністю людей — способами та методами використання властивостей економічних законів.

Дія економічних законів може бути стихійною або плановою. Вони *діють стихійно*, якщо люди свідомо не підпорядковують свою діяльність їх властивостям. Тоді економічні закони діють як непізнана, стихійна сила. І хоча кожна людина бере участь

в економічній діяльності свідомо, переслідує певну мету, свій інтерес, проте кінцевий суспільний результат за таких умов складається не як заздалегідь очікуваний (спланований), а як симбіоз (грец. *symbiosis* — співіснування) стихійних, розрізнених дій і наслідків економічної діяльності. Нерідко він виявляється протилежним тій меті, яку ставили перед собою люди.

Пізнання людьми властивостей економічних законів змінює механізми їх дії, форми суспільного розвитку. Якщо люди пізнали властивості економічних законів і підпорядковують їм свою діяльність, то економічні закони, не втрачаючи своєї об'єктивності, *здійснюються* не стихійно, а свідомо, *планомірно*. У загальному розумінні планомірність — свідомо форма діяльності відповідно до заздалегідь визначеної мети. Умовою досягнення такої мети є діяльність, яка спирається на з'ясування природу економічних законів і не суперечить їм. За словами німецького мислителя Фрідріха Енгельса (1820—1895), суспільні сили, як і сили природи, діють сліпо, насильницьки, руйнівню, доки люди не пізнають їх та не починають рахуватися з ними. Проте якщо з'ясована їх природа, вони можуть перетворитися з демонічних володарів на покірних слуг. Тут така сама різниця, яка існує між руйнівною силою блискавки та електрикою, що покійно діє у телеграфному апараті чи дуговій лампі, між пожежею і вогнем, керованим людиною.

Передумовою свідомого використання економічних законів є теоретичне пізнання їх сутності, змісту, форм вияву, конкретних умов дії в конкретний період розвитку суспільства, розкриття взаємозв'язку між окремими економічними законами як елементами системи економічних законів. Це потребує виокремлення серед них системоутворюючих законів, які визначають спрямованість, характер і міру поступального розвитку економіки. Наприклад, у межах капіталістичного способу виробництва таким системоутворюючим законом є закон додаткової вартості — створення додаткової вартості найманими працівниками та її присвоєння роботодавцями (капіталістами).

Наступною ланкою механізму свідомого використання економічних законів є формулювання конкретних завдань і цілей як на рівні окремих господарюючих суб'єктів, так і на рівні економіки загалом з урахуванням властивостей економічних законів, тобто розроблення економічної політики держави. Якщо господарська діяльність не зважає на властивості економічних законів, це породжує елементи стихійності, наслідком чого є втрата матеріальних, трудових, фінансових ресурсів тощо.

Свідоме використання економічних законів передбачає суспільну діяльність щодо організації та управління економічними, соціальними процесами. Через створення відповідних організаційних і управлінських структур, використання певних форм та інструментів управління господарськими процесами відбувається реалізація економічної політики, тобто узгодження практичних

дій держави і господарюючих суб'єктів з економічними законами суспільства.

Економічна політика — система визначених державою довгострокових і поточних цілей (стратегії і тактики) у сфері економічного розвитку суспільства, комплекс відповідних державних заходів, спрямованих на їх досягнення з використанням державної влади.

Економічна політика, яку проводять держава та окремі господарюючі суб'єкти, є найзагальнішою формою свідомого використання економічних законів на практиці, формою «сплавлення» об'єктивного (економічних законів, виробничих відносин, інтересів) та суб'єктивного (свідомої економічної діяльності людей, суспільства). Це вказує на зв'язок економічної політики з політичною економією. Політична економія з'ясовує, *що і чому* відбувається в реальній економіці. Економічній політиці притаманна переважно нормативна функція: вона вирішує, *що треба зробити*, щоб досягти певних цілей економічного та соціального розвитку. Осилити це завдання економічна політика не може без залучення політичної економії, без спирання на знання економічних законів, механізмів їх дії і використання.

Призначення економічної політики полягає у свідомому сприянні держави природному, тобто згідно з економічними законами та інтересами суспільства і його індивідів, економічному розвитку, запобіганні кризовим явищам тощо. Залежно від конкретних обставин цілі економічної політики можуть і повинні змінюватися, гнучко реагувати на стан економіки, її проблеми та суперечності.

Класифікація економічних законів. Виробничим відносинам і економічним процесам притаманні елементи історичної сталості, рухомості та мінливості. Поширюються ці особливості й на економічні закони як внутрішні зв'язки виробничих відносин та економічних процесів. Відповідно до цього економічні закони поділяють на всезагальні (наскрізні, всеосяжні), специфічні та загальні.

Всезагальні (наскрізні, всеосяжні) економічні закони. Вони виражають об'єктивні, суттєві, внутрішні, сталі причинно-наслідкові зв'язки, властиві суспільному виробництву за будь-яких історичних умов, з'єднують попередні і наступні соціально-економічні етапи розвитку людства в єдине ціле, що дає змогу розглядати суспільний розвиток як єдиний поступальний процес. Ці закони притаманні всім суспільним способам виробництва. До них належать закон відповідності виробничих відносин рівню і характеру розвитку продуктивних сил; закон зростання продуктивності суспільної праці (закон економії робочого часу); закон усупільнення праці і виробництва; закон піднесення потреб; закон власності (привласнення) тощо.

Всезагальні економічні закони відображають наскрізні економічні зв'язки і відносини, а не специфіку історично конкретного суспільного способу виробництва. Вони не лише зберігаються (не

сходять з історичної арени) у процесі розвитку суспільства, а й відіграють всезростаючу роль. Всезагальні економічні закони визначають головний напрям поступального розвитку суспільного виробництва, розкривають об'єктивні чинники зростання його ефективності, діалектику взаємозв'язку продуктивних сил і виробничих відносин.

Специфічні економічні закони. Діють лише в межах певного суспільного способу виробництва та визначають його особливість порівняно з іншими суспільними способами виробництва. Ці закони виражають сутність, зумовлюють і відображають особливість відносин привласнення умов і результатів виробництва певної соціально-економічної формації. У структурі специфічних економічних законів будь-якого суспільного способу виробництва визначальна роль належить його основному економічному закону. Будучи законом основного виробничого відношення певного способу виробництва, він визначає специфіку суспільного способу виробництва, є рушієм його розвитку. Так, основний економічний закон капіталістичного способу виробництва — закон додаткової вартості. Інші специфічні економічні закони певного суспільного способу виробництва похідні від основного економічного закону, постають як форми дії, реалізації його властивостей. Цю функцію виконують і економічні закони, притаманні окремим стадіям розвитку певного суспільного способу виробництва. Наприклад, стадії розвитку капіталізму, на якій домінує вільна конкуренція, притаманний закон середнього прибутку, а монополістичній стадії його розвитку — закон монополістичного прибутку, який діє поряд із законом середнього прибутку.

Специфічні економічні закони є механізмами розвитку суспільного способу виробництва лише за відповідності його виробничих відносин рівню розвитку та характеру продуктивних сил. З виникненням і поглибленням невідповідності виробничих відносин рівню розвитку та характеру продуктивних сил специфічні економічні закони втрачають прогресивний вплив на їх розвиток, гальмують суспільно-економічний прогрес і разом із застарілими виробничими відносинами сходять з історичної арени. Наприклад, у період становлення і розвитку феодального способу виробництва закон феодальної ренти сприяв розвитку його продуктивних сил, був законом суспільного прогресу. Цю функцію він почав утрачати з виникненням невідповідності феодальних виробничих відносин розвинутішим продуктивним силам на тому етапі розвитку феодального способу виробництва, якому відповідає грошова форма феодальної земельної ренти. На цьому етапі феодальні виробничі відносини замінилися капіталістичними, зійшли з історичної арени економічні закони феодалізму, почали діяти специфічні економічні закони капіталізму.

Кожен специфічний економічний закон регулює функціонування певної фази суспільного виробництва, є засобом функціонування основного економічного закону конкретного суспільного

способу виробництва, який втілює у собі його мету і засоби її досягнення.

Загальні економічні закони. Це особливий тип економічних законів, їх не можна віднести ні до всезагальних, ні до специфічних, оскільки вони не формують специфіки конкретного суспільного способу виробництва, діють у межах не одного, а низки суспільних способів виробництва. Ці закони відображають внутрішні, суттєві, сталі причинно-наслідкові зв'язки, властиві виробничим відносинам та економічним процесам кількох суспільних способів виробництва. До них належать закони, притаманні суспільствам із товарною формою виробництва: рабовласницькому, феодальному, капіталістичному. Такими є закон вартості, закони грошового обігу, закон попиту, закон пропозиції, закон конкуренції тощо.

Отже, структуру системи економічних законів певного суспільного способу виробництва утворюють всезагальні, специфічні та загальні закони, органічна єдність та взаємодія яких визначають магістральний напрям розвитку суспільного виробництва, механізм функціонування певного способу виробництва, заміну одного суспільного способу виробництва іншим.

Предмет і функції політичної економії

Попередній розгляд змісту і складових суспільного способу виробництва підводить до необхідності з'ясувати, що є предметом політичної економії — продуктивні сили, виробничі відносини чи однаковою мірою те й інше.

Предмет політичної економії. Функціонування продуктивних сил у взаємозв'язку всіх їх складових (людей, засобів і предметів праці) є процесом створення продуктів, що вивчають конкретні техніко-технологічні науки (агрономія, металургія тощо). Саме тому продуктивні сили не можуть бути безпосереднім предметом вивчення політичної економії. Як стверджував німецький мислитель Карл Маркс (1818—1883), «політична економія — не технологія», вона має справу зі специфічними суспільними формами виробництва багатства, тобто з другою стороною суспільного способу виробництва — виробничими відносинами.

Згідно з таким підходом предметом політичної економії є не виробництво матеріальних цінностей як таких, а суспільні відносини людей у процесі виробництва благ, суспільний спосіб виробництва. За словами Ф. Енгельса, політична економія є наукою про умови та форми, за яких відбувається виробництво та обмін у різних суспільствах і за якими у кожному конкретному суспільстві здійснюється розподіл продуктів.

Таке уявлення про предмет дослідження політичної економії ще було відсутнім на етапі її зародження — етапі меркантилізму. У працях видатних представників меркантилізму, а саме англійських економістів, предметом дослідження були переважно

лійців Вільяма Стаффорда (1554—1612), Томаса Мена (1571—1641), французького економіста А. де Монкретьєна та інших немає й натяку на виробничі відносини як на предмет політичної економії. Пояснюється це тим, що на етапі зародження політичної економії, як і будь-якої іншої науки, дослідження охоплювало не внутрішні властивості свого предмета, а поверхові форми їх вияву, що унеможливлювало розуміння сутності і визначення предмета науки. Це також пояснює, чому в період становлення політичної економії її предметом вважали виробництво багатства, а не його (виробництва) суспільну форму — виробничі відносини.

Формування погляду на виробничі відносини як на предмет політичної економії починається в межах другого етапу її розвитку — етапу класичної буржуазної політичної економії. У працях найвидатніших представників цього етапу, зокрема англійських економістів Вільяма Петті (1623—1687) («Трактат про податки і збори»), А. Сміта («Дослідження про причину і природу багатства народів»), Давида Рікардо (1772—1823) («Основи політичної економії та оподаткування»), французького економіста Франсуа Кене (1694—1771) («Економічна таблиця») та інших економістів, здійснено перехід від дослідження відносин сфери обігу (торгівлі), що характерне для меркантилізму, до дослідження економічних відносин у сфері виробництва благ. Предметом дослідження стають не лише поверхові форми їх вияву, а й притаманні їм внутрішні зв'язки. Так, В. Петті, досліджуючи відносини з виробництва товарів, доводив, що праця є творцем вартості, на основі якої здійснюється обмін товарів. А. Сміт у внутрішньому зв'язку заробітної плати і прибутку вбачав відносини між найманою працею і капіталом, розкрив класову структуру буржуазного суспільства, виокремив три основні його класи: капіталістів, найманих працівників, землевласників. Д. Рікардо у земельній ренті та орендній платі вбачав відносини між землевласниками, капіталістами-орендарями і найманими працівниками, вважав, що предметом політичної економії є економічні відносини людей, які утворюють певні суспільні класи. Отже, наукове розуміння предмета політичної економії започатковане поглядом на нього як на виробничі відносини.

Як відомо, внутрішні, сутнісні, стійкі причинно-наслідкові зв'язки, притаманні певним структурним складовим виробничих відносин і економічних процесів (наприклад, процесу переносу вартості засобів виробництва на виготовлені товари, процесу створення нової вартості тощо), утворюють економічні закони. Необхідність їх дослідження є наступним етапом у науковому розумінні предмета політичної економії. Зокрема, Д. Рікардо головним її завданням вважав дослідження законів, що регулюють розподіл національного доходу між класами та індивідами суспільства у формі заробітної плати, прибутку і земельної ренти. Ф. Енгельс характеризував політичну економію як науку про закони, що регулюють виробництво та обмін життєвих благ у суспільстві. Отже,

економічні закони є органічною складовою предмета політичної економії, яка визначає її саме як науку. Адже будь-яка наука стає нею лише тоді, коли формулює закони її предмета, тобто може довести, що явища і процеси, які вона вивчає, підпорядковані певним законам, перебувають у постійно повторювальному причинно-наслідковому зв'язку, діють у певному порядку і відображають певну закономірність розвитку.

Предмет політичної економії не обмежується виробничими відносинами та економічними законами. У такому розумінні він не містить того фактора історичного руху виробничих відносин і економічних законів, яким є продуктивні сили. Дослідження виробничих відносин та їх економічних законів відокремлено від продуктивних сил позбавляє змоги з'ясувати генезис виникнення історично конкретних виробничих відносин і економічних законів, тенденцій їх розвитку і відмирання. Однак продуктивні сили як технологія виробництва благ не є предметом політичної економії. Ним є їх суспільний характер, тобто соціальний спосіб, яким люди використовують свої продуктивні сили. Залежно від цього способу (індивідуального, групового чи суспільного) може йтися про межі сукупної робочої сили, рівень суспільного характеру продуктивних сил. Соціальний спосіб використання (характер розвитку) продуктивних сил залежить від рівня їх розвитку, який характеризується якістю робочої сили, технічною озброєністю, знаряддями праці, ступенем оволодіння силами природи, рівнем розвитку науки. Наприклад, ручні знаряддя праці мають приватний характер, що зумовлено індивідуальним способом їх використання (удвох одночасно працювати швейною голкою, молотком, сокирою тощо неможливо). У цьому законієнена приватна власність на засоби виробництва як основа всієї сукупності виробничих відносин. Машинні знаряддя праці мають суспільний характер, оскільки певну систему спеціалізованих машин, що утворюють фабрику або завод, може привести у дію лише колектив працівників (колективний спосіб використання), а це зумовлює колективну або суспільну власність на засоби виробництва. Тому такі великі перевороти у рівні розвитку продуктивних сил, як заміна кам'яних знарядь праці залізними, ручних знарядь — машинами, використання у виробничих процесах сил пари, електричної та атомної енергії, автоматизації та інформатизації виробництва, що зумовлюють зміну суспільного характеру продуктивних сил, не можуть бути поза увагою політичної економії. Це означає, що політична економія вивчає виробничі відносини як суспільну форму розвитку продуктивних сил конкретної суспільно-економічної формації, розкриває внутрішні суперечності двох сторін суспільного способу виробництва як рушійну силу його розвитку. З цього випливає, що предметом політичної економії є економічні закони суспільних відносин між людьми в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання благ у взаємозв'язку з продуктивними силами (суспільним характером їх розвитку).

Однак і це визначення предмета політичної економії не є повним, оскільки воно не відображає зв'язок сукупності виробничих відносин як економічного базису суспільства з його надбудовою — сукупністю політичних, правових та інших суспільних відносин. Цей зв'язок полягає у впливі базису на надбудову і надбудови на базис, яка допомагає йому зміцнитися і розвинутися, а також ліквідувати застарілий базис, сформувати новий. Вплив базису на надбудову виявляється у таких аспектах:

— базис визначає соціальний характер надбудови відповідно до власного соціального характеру;

— базис вростає у надбудову, тобто відносини виробництва, розподілу, обміну і споживання благ переносяться на відносини надбудови, охоплюють і підпорядковують їх собі.

Цей процес яскраво виражений у постсоціалістичних країнах, що капіталізуються: у них ринкові відносини вже охопили політичні відносини (боротьба політичних партій за владу перетворилася на ринок, своєрідним товаром якого є сама влада, рекламу якого здійснюють певні капітали за допомогою засобів масової інформації), сімейні відносини (шлюбний контракт), культурні відносини (перетворення продуктів культури на товар) та інші складові надбудови.

Вростання базису в надбудову наділяє її інститути функціями, яких вимагає базис. Насамперед це стосується такого інституту надбудови, яким є держава. Як орган суспільства, загальною функцією якого є управління людьми через управління відносинами між ними, держава виконує і суто економічні функції: розподілу національного доходу між класами та верствами населення (податкова система), регулювання всіх процесів суспільного відтворення (система правових та економічних інструментів) з метою забезпечення загальної ринкової рівноваги, створення умов для інноваційного і сталого розвитку економіки тощо. Вона є і безпосереднім суб'єктом господарювання як власник підприємств окремих галузей економіки.

Внаслідок вростання виробничих відносин у надбудову поєднується об'єктивне і суб'єктивне — об'єктивні виробничі відносини з суб'єктивними діями людей у політичних, правових та інших відносинах надбудови — реальне і формальне надання виробничим відносинам (як санкціонованим державою) соціального характеру. Це виявляється у встановленні державою багатьох соціально-економічних нормативів: тривалості робочого дня, розмірів мінімальної заробітної плати, межі бідності тощо. І хоч предметом політичної економії є суто об'єктивні виробничі відносини, вона не може залишити поза увагою привнесені у надбудову (вторинні, третинні) відносини. Не випадково К. Маркс складовою предмета дослідження капіталістичного способу виробництва вважав державу як концентрований вияв буржуазного суспільства, у тому числі податки, державний борг, державний кредит тощо. Йому також належать поняття «вто-

ринні», «третинні», «похідні», «перенесені», «непервинні виробничі відносини».

Отже, класики буржуазної (В. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо) і пролетарської (К. Маркс, Ф. Енгельс) політичної економії вважали її предметом об'єктивне — суспільні відносини між людьми у процесах виробництва, розподілу, обміну і споживанні благ, притаманні їм економічні закони у взаємозв'язку з продуктивними силами та надбудовою суспільства.

У другій половині XIX ст. започатковано суб'єктивно-психологічний підхід до предмета політичної економії. Англійський економіст, статистик і філософ Вільям-Стенлі Джевонс (1835—1882) у праці «Теорія політичної економії» (1871) за вихідний пункт дослідження взяв бажання (потреби) індивіда, тобто відносини людини до продукту, а головним завданням економічної науки вважав вивчення умов отримання споживачем максимуму насолоди за мінімуму витрат. Згідно з таким поглядом економічні закони є похідними від суб'єктивно-психологічних мотивів та оцінювань індивідів. Відмовившись від традицій класичної політичної економії, В.-С. Джевонс проігнорував і поняття «політична економія», замінивши його поняттям «економічна теорія».

З виходом у світ праці англійського економіста А. Маршалла «Принципи економічної науки» (1890) політична економія на Заході почала фігурувати як економікс. Предметом дослідження А. Маршалла були потреби у зв'язку з витратами, попит і пропозиція, фактори ціноутворення, які він розглядав не з позиції їх глибинної сутності (вартості як об'єктивного чинника ціни), а з позиції суб'єктивно-психологічної концепції цінності благ як їх граничної корисності. На його думку, економічній науці слід вивчати людство у звичайному діловому житті, досліджувати той бік індивідуальної і суспільної діяльності, який найтісніше пов'язаний зі здобуттям і споживанням матеріальних параметрів добробуту.

Англійський економіст Джоан-Вайолет Робінсон (1903—1983) розглядала економіку як науку, що вивчає поведінку людини з точки зору співвідношення її цілей та обмежених засобів, їх альтернативного використання. Найпоширеніше тлумачення предмета економічної науки західними вченими (американцями Полем-Ентоні Самуельсоном (нар. 1915), Кемпбеллом Макконнеллом, Стенлі Брю та іншими) зводиться до поведінки і дій людей щодо вибору та використання обмежених ресурсів (благ) з метою найповнішого задоволення своїх потреб та потреб суспільства. Таке уявлення не спрямовує економічну науку на дослідження об'єктивного, що обумовлює і спонукає економічну поведінку та дії людей. Цим об'єктивним є виробничі відносини і притаманні їм економічні закони. Саме дослідження виробничих відносин, які виявляються в економічних інтересах, та економічних законів як сутнісних, внутрішніх зв'язків виробничих відносин та економічних процесів дає змогу зрозуміти рушійні сили і зміст

економічної поведінки та дій людей. Це пояснює, чому в межах економікс предмет економічної науки звужений, усічений, такий, що охоплює лише поверхові форми вияву глибинних, внутрішніх, сутнісних властивостей суспільного виробництва, а основним «полем» дослідження економікс є ринкова організація економіки, ринок.

На відміну від економічної теорії в межах економікс центр досліджень політичної економії — виробничі відносини як суспільні відносини людей у процесі виробництва, суспільна організація виробництва. З такого погляду виробничі відносини є суспільною формою, в межах і завдяки якій люди привласнюють та присвоюють засоби і продукти виробництва. Тому за своєю суттю виробничі відносини — це відносини між людьми з привласнення-присвоєння благ і як такі утворюють економічний зміст власності, охоплюючи і відносини людей до благ. А це означає, що предмет політичної економії є ширшим за предмет західної економічної теорії (економікс): він охоплює не лише поверхові форми суспільного виробництва, але і його глибинні, внутрішні, сутнісні властивості.

Предмет політичної економії — виробничі відносини і притаманні їм економічні закони у взаємозв'язку з продуктивними силами та надбудовою суспільства.

Таке глумачення предмета політичної економії спрямовує економічну науку на з'ясування виробничих відносин як певного суспільного способу виробництва, на виявлення мотивації дій людей та суспільства стосовно використання наявних ресурсів з метою задоволення своїх потреб, на розкриття чинників розвитку певного історичного суспільного способу виробництва та його перетворення на прогресивіший. У цьому контексті чіткішим бачиться сутність політичної економії як науки.

Політична економія — наука, яка розкриває не техніко-технологічний, а соціально-економічний спосіб виробництва, його економічні закони, рушійні сили суспільного розвитку.

Цим обумовлюються функції політичної економії та її роль у суспільному житті.

Функції політичної економії. При з'ясуванні функцій політичної економії необхідно враховувати, що вона належить до двох систем наук: є головною і невід'ємною складовою суспільствознавства, а також складовою системи економічних наук, їх методологічною і теоретичною основою. Як складова системи економічних наук політична економія виконує пізнавальну (гносеологічну), практичну і методологічну, а як складова суспільствознавства — світоглядну, виховну та ідеологічну функції.

Пізнавальна (гносеологічна) функція політичної економії. Вона безпосередньо пов'язана з її предметом і полягає у з'ясуванні сутності, форм організації та вияву виробничих відносин певного суспільного способу виробництва, обґрунтуванні властивих

йому економічних законів, з'ясуванні механізмів їх дії та суперечностей. Всебічна реалізація цієї функції є теоретичним підґрунтям практичної функції політекономії.

Практична функція політичної економії. Полягає у використанні здобутих знань щодо закономірностей функціонування та розвитку економічної системи у практичній діяльності людей, суспільства. Вона слугує насамперед виробленню економічної політики держави щодо вирішення конкретних тактичних і стратегічних завдань, які є актуальними для суспільства на конкретних етапах його розвитку. В сучасній Україні практична функція політичної економії спрямована на наукове обґрунтування змісту і структури економічної системи перехідного періоду до соціальної ринкової економіки. Зокрема, трансформації відносин державної власності, реформування основ управління, функціонування і розвитку економіки, пошуку найефективніших форм розв'язання економічних суперечностей, вивчення досвіду світового розвитку з метою впровадження його у національну економіку.

Методологічна функція політичної економії. З нею пов'язана конструктивна реалізація пізнавальної та практичної функцій. Методологічна функція полягає у виробленні наукових підходів, методів і засобів дослідження як певного теоретичного інструментарію. Сукупність наукових знань як результат пізнання свого предмета на основі певних теоретичних підходів та методів дослідження дає підґрунтя політекономії виступати методологічною основою всіх інших економічних наук: галузевих (економіки промисловості, економіки сільського господарства, економіки будівництва, економіки транспорту тощо), функціональних (економіки праці, економіки фінансів, економіки кредиту, економічної статистики та ін.), а також наук, що перебувають на межі різних галузей знань (економічної географії, демографії, теорії управління тощо). Усі вони спираються на загальні закономірності розвитку суспільного виробництва, які з'ясовує політична економія як фундаментальна теоретична наука.

Світоглядна функція. Її політекономія виконує, будучи складовою вчення про суспільство. Світоглядна функція є основою і пізнання, і методології дослідження. Це має принципове значення для практичної діяльності. Адже і методологія досліджень, і пізнавальна та практична діяльність залежать від світогляду (системи поглядів на світ і місце людини в ньому) дослідника, людини, який за змістом і спрямованістю може бути науковим (відповідати природі речей та явищ) і ненауковим (примарним). Ігнорування і недооцінювання світоглядної функції, яка є вихідною для будь-якої науки, спричиняють теоретичні помилки.

Виховна функція політичної економії. Її змістом є формування наукового економічного мислення, відповідної психології людей. Реалізується вона на основі вивчення чинників, які ви-

значають економічну поведінку людей. Важлива роль серед них належить економічному мисленню.

Економічне мислення — інтелектуальна властивість людини, соціальної спільноти усвідомлювати і засвоювати економічні явища у формі понять (категорій) і законів економічної науки та співвідносити їх з реальністю і завдяки цьому цілеспрямовано діяти в економічному житті.

За своєю сутністю економічне мислення активне, діяльне, воно одночасно є засобом пізнання економічного життя і пристосування до нього.

Ідеологічна функція політичної економії. Цю функцію політична економія виконує передусім завдяки своєму змісту, теоретичному висвітленню дійсності. Полягає вона у формуванні на основі системи економічних знань в індивідів, соціальних верств, класів певної поведінки (діяльності), спрямованої на реалізацію своїх інтересів, вирішення існуючих соціально-економічних проблем. Синтезуючи пізнавальну, практичну, світоглядну та виховну функції, ідеологічна функція становить економічну складову наукової ідеології. Якщо політична економія не дає теоретичного пояснення економічних процесів, уникає критичного аналізу проблем, не пропонує адекватних (тотожних, відповідних) шляхів вирішення практичних завдань, то всі її ідеологічні настанови втрачають життєвість.

Отже, з'ясування пізнавальної, практичної, методологічної, світоглядної, виховної та ідеологічної функцій політичної економії переконує, що працівникові будь-якого фаху життєво необхідно економічно грамотно мислити, а знання цієї науки є складовою гуманітарної культури людини, інтелектуального здоров'я суспільства, прогресу цивілізації. Вивчення політичної економії дає уявлення не лише про сучасні економічні системи та основи господарської діяльності, а й про соціальну типологію розвитку людства. Воно цілеспрямовано впливає на гармонійний розвиток людини, сприяє усвідомленню таких загальнолюдських цінностей, як демократія, правова держава, громадянське суспільство тощо. Усе це безапеляційно підтверджує вислів П.-Е. Самуельсона, що людина, яка не вивчає політичну економію, подібна до «глухого, який намагається оцінити музичний твір».

Метод політичної економії і його складові

Кожна наука, з'ясовуючи свій предмет, послуговується певними методами дослідження. Предмет і метод науки утворюють єдність, у якій певний предмет передбачає певний метод дослідження.

Сутність і особливості формування методу політичної економії. Термін «метод» (грец. *metodas*) означає «шлях до чогось», «шлях пізнання». У широкому сенсі метод пізнання означає під-

хід до з'ясування явищ дійсності, способи та прийоми їх дослідження та описування.

Метод політичної економії — система теоретичних підходів, способів, засобів, прийомів і операцій, за допомогою яких пізнають виробничі відносини, економічні закони та механізми їх дії, тобто пізнають те, що утворює предмет цієї науки.

Як загальний підхід, так і сукупність окремих прийомів дослідження предмета певної науки не можуть бути довільними, вони повинні узгоджуватися із законами розвитку даного предмета. Тому метод дослідження формується на основі певної *методології* — науки про систему підходів і способів пізнання закономірностей розвитку світу, окремих його складових і властивостей. Вона охоплює, крім власне методу, світоглядний аспект дослідження предмета і місце конкретної науки в загальній системі знань. Тому методологія політичної економії передбачає загальний підхід до вивчення економічних явищ і процесів, єдине розуміння дійсності, єдину філософську основу.

У методології як науці склалися такі теоретичні підходи до дослідження:

— діалектико-матеріалістичний, що поєднує два принципи підходу до предмета дослідження: діалектичний (вчення про найзагальніші закони розвитку природи, суспільства, мислення) і матеріалістичний (напрямок у філософії, який виходить з того, що матерією, матеріальним є все, що існує об'єктивно, незалежно від свідомості людей. У співвідношенні матерії і свідомості матеріальне є первинним, а свідомість — вторинним);

— емпіричний (згідно з ним єдиним критерієм пізнання є чуттєвий досвід);

— суб'єктивний (напрямок у філософії, який визначає первинною не матерію, а свідомість);

— раціоналістичний (напрямок у теорії пізнання, що на протигагу емпіризмові вважає єдиним джерелом і критерієм пізнання розум).

Кожному з цих підходів притаманні певні *методи* дослідження, які поділяють на *загальні*, що використовуються всіма науками, і *часткові*, які застосовують при дослідженні предмета певної науки; *емпіричні*, сутність яких полягає у збиранні фактів, урахуванні змін, що з ними відбуваються, у їх групуванні, математично-статистичному обробленні, і *теоретичні*, які є засобом проникнення в глибинну сутність явищ, що досліджуються, розкриття законів їх функціонування і розвитку; *якісні* і *кількісні* методи аналізу.

Метод політичної економії є структурно складним феноменом. Головні його елементи — філософські та загальнонаукові принципи; закони матеріалістичної діалектики; категорії філософії; закони і категорії політичної економії; раціональні засоби економічного аналізу. Перші три структурні елементи не механічно наклада-

ються на економічні явища і процеси, які вивчаються, а відображаються через метод політичної економії, її предмет.

Притаманність політичній економії загальних методів дослідження її предмета зумовлена тим, що виробничі відносини, хоч і не містять жодного атома речовини, є матеріальним утворенням — існують незалежно від свідомості і волі людей та розвиваються за загальними законами матеріального світу. В економічній науці такі методи виражають загальні підходи до наукового освоєння економічної дійсності, дають загальну філософсько-методологічну базу, світоглядний стрижень дослідження економічних явищ і процесів. Необхідність використання часткових методів при дослідженні предмета політичної економії зумовлюється його відмінностями від предмета інших наук. Ці методи є конкретними інструментами, прийомами, засобами, за допомогою яких усебічно досліджують різні аспекти економічної системи. Серед них виокремлюють *специфічні* (прив'язані до конкретної методології) й *універсальні* (можуть бути використані в будь-якій методології) *методи*.

Класифікація і характеристика методів політичної економії. Серед методів політичної економії як системи теоретичних підходів, що описують економічні процеси і явища, виокремлюють діалектико-матеріалістичний метод, системний метод, метод сходження від абстрактного до конкретного, метод єдності історичного і логічного, метод наукової абстракції. Крім того, для пізнання кількісних властивостей предмета політичної економії існують статистичні і математичні методи.

Діалектико-матеріалістичний метод. Згідно з матеріальністю виробничих відносин та їх розвитком за певними законами політична економія активно послуговується цим методом як всеосяжним науковим способом пізнання, що поєднує два принципи підходу до предмета дослідження: матеріалізм і діалектику.

Принцип матеріалізму. Ґрунтується на первинності матерії і вторинності свідомості. Так, при вивченні товару спочатку аналізують його споживчу вартість, пов'язану з речовим змістом, а вже потім — вартість, яка є суто суспільним явищем і не містить жодного атома речовини природи.

Принцип діалектики. Означає, що і матерія, і свідомість розвиваються за законами діалектики: законом роздвоєння цілого на протилежності, внутрішня суперечність (боротьба) між якими є джерелом розвитку; законом нагромадження у предметі кількісних властивостей, що призводить до зміни його якісного стану; законом заперечення заперечення, згідно з яким нове, прогресивніше заперечує застаріле, але зберігає у своїй основі певні його властивості. Прикладом застосування діалектичного принципу дослідження предмета політичної економії може слугувати закон єдності і боротьби протилежностей, який виявляється у формі суперечності між речовим змістом і суспільною формою способу виробництва, тобто між продуктивними силами і виробничими відносинами.

Застосування політичною економією принципів матеріалізму і діалектики дає змогу виокремити у всій сукупності суспільних відносин матеріальні виробничі відносини як предмет політичної економії; з'ясувати загальний зв'язок та сутність економічних явищ у конкретному способі виробництва; розкрити закони, що регулюють функціонування та розвиток суспільного виробництва в межах кожної історичної форми суспільства. Зокрема, застосування діалектико-матеріалістичного методу дало змогу К. Марксу з'ясувати протилежні сторони основного виробничого відношення капіталістичного способу виробництва (наймана праця — капітал) та суперечність між ними, відкрити закон додаткової вартості як закон розвитку та самозаперечення капіталізму.

Системний метод. Він є важливим загальним засобом пізнання сутності економічних явищ і процесів. Системний метод охоплює методи лінійного програмування, економіко-математичного моделювання, що є наслідком розвитку технічних наук, математики, біології, і на їх основі — економічну кібернетику. Системний метод пізнання предмета політичної економії передбачає підхід до виробничих відносин як до цілісної системи, в якій окремі виробничі відносини і економічні закони знаходяться у функціональних, причинно-наслідкових, ієрархічних, прямих і зворотних зв'язках. Цей метод має на меті з'ясувати структуру цілісної системи виробничих відносин, функції її взаємопов'язаних елементів та зв'язків між ними. Як правило, взаємопов'язані елементи вступають між собою у такі зв'язки:

- координатійні (визначають узгодженість взаємодіючих структурних елементів системи та місце елемента в ній);

- субординаційні (вказують на підпорядкований зв'язок елементів у системі);

- генетичні (розкривають зв'язок елементів економічної системи в процесі зародження, розвитку та відмирання окремих із них або системи загалом).

Так, генезою (зародженням) капіталістичного способу виробництва є товарне виробництво, а генетичною клітиною капіталістичних виробничих відносин є товар робоча сила, тобто відносини купівлі-продажу робочої сили найманих працівників капіталістами (роботодавцями).

Передбачаючи підхід до економічної системи як до цілісності, системний метод дає змогу з'ясувати взаємодію окремих елементів системи, яка породжує не притаманні окремим елементам властивості цілісної системи, внаслідок чого перед політичною економією постали особливі, макроекономічні проблеми. Такими є проблеми загальної ринкової рівноваги, чинників та форм вияву її нестабільності — нерівномірності економічного зростання, інфляції, безробіття тощо.

Системному методу дослідження виробничих відносин як цілісності притаманні й інші методологічні принципи, згідно з якими одна й та сама дія на частини системи впливає і на систему за-

галом; зміна системи не є адекватною сумі змін її частин; розвинутіші форми (елементи) виробничих відносин не можна зводити до простіших (наприклад, гроші до товару), оскільки розвинутіші форми мають особливості, які не властиві попереднім, менш розвинутим формам; розуміння структури системи як способу взаємодії її елементів, тобто як внутрішньої організації системи, яка відображає її сутність і розкривається у загальних для системи економічних законах.

Метод сходження від абстрактного до конкретного. Цей метод є теоретичним процесом діалектичного розгортання сутності в багатоманітність форм її вияву. Тобто рух пізнання від абстрактного до конкретного є рухом від простого до складного, від загального до особливого, від нерозвинутого до розвинутого. У процесі сходження від абстрактного до конкретного абстрактне як сутність певного виробничого відношення виступає як просте, нерозвинуте, а конкретне — як складне, ціле в єдності його різноманітних сторін, властивостей, ознак. На відміну від конкретного абстрактне неможливо відчутти органами людського чуття (зором, слухом тощо), його можна досягнути лише теоретично. Це, наприклад, пояснює, чому гроші неможливо ні побачити очима, ні взяти в руки, ні покласти у кишеню, бо вони є абстрактним поняттям, яке теоретично відображає наявність у ринковому господарстві особливого товару, що виконує роль загального еквівалента. Побачити очима, взяти в руки, покласти у кишеню можна конкретне, яким є грошова одиниця: гривня, долар, марка, євро тощо.

Сходження від абстрактного до конкретного як рух від простіших до складніших, тобто до конкретних економічних відносин, процесів і явищ, — це не лише інструмент пізнання певного економічного явища, воно також відображає поступовий рух суспільства від нижчих його форм і ступенів розвитку до вищих. Зокрема, логіка перетворення простішої категорії «гроші» на складнішу категорію «капітал» теоретично відтворює тривалий історичний процес становлення капіталістичного способу виробництва.

Процес сходження відбувається не лише від абстрактного до конкретного, а й від конкретного до абстрактного. У ньому конкретне виступає двічі: на початку і наприкінці руху, тобто як те, з чого починається пізнання, і те, чим воно завершується. При цьому конкретне наприкінці руху постає збагаченим знанням його абстрактних, внутрішніх, сутнісних властивостей.

Метод аналізу і синтезу. Сходження від конкретного до абстрактного використовує метод аналізу, сутність якого полягає у мисленому розкладанні виробничих відносин і економічних процесів як цілого на їх складові частини. Аналіз дає змогу розчленувати систему виробничих відносин на відносини сфери власне виробництва, розподілу, обміну і споживання та їх окремі елементи; з'ясувати вихідне та основне виробниче відношення певного способу виробництва; виокремити у відносинах привласнення як сут-

ності виробничих відносин відносини володіння, розпоряджання та використання об'єктів власності.

У процесі дослідження виробничих відносин та економічних явищ метод аналізу як інструмент сходження від конкретного до абстрактного поєднується з протилежним йому методом — методом синтезу як інструментом сходження від абстрактного до конкретного, від сутності виробничих відносин до форм їх вияву. Після всебічного аналізу найпростіших економічних категорій (сутності окремих виробничих відносин та економічних процесів) дослідження повинно шляхом синтезу поєднати їх та відтворити конкретне явище у всій його різноманітності. Тобто синтез є методом пізнання, завдяки якому виявлені аналізом розрізнені властивості та складові системи виробничих відносин і економічних процесів поєднуються в ціле. Якщо аналіз сприяє розкриттю істинного в явищі, то синтез завершує розкриття сутності, дає змогу показати, в яких формах це притаманне економічній дійсності. Отже, аналіз і синтез є двома невіддільними способами наукового пізнання виробничих відносин, економічних законів, процесів і явищ.

Метод єдності історичного і логічного. Відображає історичний розвиток людства і процес його пізнання. Цим методом логічне дослідження поєднується з історичним процесом розвитку суспільства. Як наголошував Ф. Енгельс, логічне є те саме історичне, тільки очищене від випадковостей, повторів і зигзагів, що супроводжують історію суспільства та затушовують його розвиток. Таке очищення (виправлення) здійснюється не тільки заради зручності дослідження, а й відповідно до законів історичного розвитку суспільства, тобто з метою дослідження економічних законів у їх самодостатності.

Порівняння історичного і логічного методів дослідження виявляє їх певну схожість. Історичний метод є логічним методом, тільки «одягненим» в історичну форму, тобто таким, що досліджує розвиток предмета через конкретні історичні події. Однак логічне не є копією історичного: у ньому історія постає очищеною від випадкових форм, відтворюється в її об'єктивно необхідних ланках. Єдність історичного і логічного виявляється і в тому, що без знання історичного розвитку суспільства як конкретного неможливо з'ясувати сутність виробничих відносин та економічних законів.

У процесі дослідження свого предмета політична економія використовує методи, розроблені формальною логікою (методи індукції та дедукції, висування та перевірки гіпотез, аналогії, порівняння тощо). Належать вони до загальнонаукових методів пізнання, оскільки їх використовують у суспільних і природничих науках, але у формах і межах, що залежать від предмета й характеру кожної з них.

Індукція. Метод пізнання, що ґрунтується на умовиводах від часткового до загального. Індуктивним є такий умовивід: «Якщо акція як цінний папір приносить її власнику дохід (дивіденд), то

всі цінні папери приносять своїм власникам дохід». Згідно з індуктивним методом дослідження будь-якої економічної проблеми, явища чи процесу починається зі збирання та систематизації фактів. На основі їх аналізу здійснюють теоретичні узагальнення, виводять економічні принципи, закони, категорії. Отже, індукція — це рух від фактів до теорії.

Дедукція. Рух думки від загального до часткового. Наприклад, «Якщо цінні папери приносять їх власникам дохід, а акція є цінним папером, то і вона приносить своєму власнику дохід (дивіденд)». Спираючись на вже з'ясовані сутнісні властивості економічних явищ, спостереження, умовиводи, логіку та інтуїцію, дедукція дає змогу сформулювати попередню, неперевірену гіпотезу, достовірність якої має бути перевірена систематичним багаторазовим вивченням фактів. Отже, дедукція — це рух від теорії до фактів.

Гіпотеза. Метод пізнання, який полягає у висуненні певного припущення щодо нових чинників та зв'язків економічних явищ. Передумовою для гіпотези є поява нових фактів, що суперечать існуючій теорії. Гіпотеза ставить проблеми, які сприяють ефективним науковим пошукам, налаштовує на перевірку всіх шляхів дослідження і обрання найправильніших, науково найобґрунтованіших.

Аналогія. Метод пізнання, що базується на перенесенні однієї властивості чи їх ряду з відомого явища на невідоме. Французький економіст Франсуа Кене (1694—1770), наприклад, побачив аналогію між кровообігом у людському організмі та рухом товарних і грошових потоків у соціальному організмі (суспільстві), побудувавши на цій основі першу макроекономічну модель суспільного відтворення. У певному значенні аналогія є різновидом порівняння.

Порівняння. Метод, що визначає схожість чи відмінність явищ і процесів. Активно ним послуговуються у пізнанні економічних явищ і процесів, адже нічого не можна пояснити відокремлено, само по собі, а тільки в порівнянні. Порівняння в економіці можуть бути різними за змістом та формою, охоплюючи якісні і кількісні, часові і просторові, одна- та багатокритеріальні явища. Проте роль цього методу не слід переоцінювати, оскільки він, як правило, поверховий, відображає лише перші кроки дослідження.

Метод наукової абстракції. Він є базовим у дослідженні предмета політичної економії, оскільки для дослідження виробничих відносин і економічних явищ непридатні прийоми та інструменти, які використовують природничі науки (неможливо, наприклад, розглядати виробничі відносини під мікроскопом). Їх слід замінити силою абстрагування, абстрактного мислення, абстракції. *Абстрагування* — процес теоретичного, мисленого виокремлення в явищах, що вивчаються, істотних ознак та відсторонення їх від неістотних. Під час абстрагування відбувається

умовне очищення уявлень про досліджувані явища від випадкового, поверхового, виокремлення в них істотного, загального, типового.

Метод абстракції органічно пов'язаний з поняттям «конкретне», оскільки абстракція є щаблем у з'ясуванні його сутності. Завдяки вилученню з конкретного явища неістотних ознак метод абстракції розкриває його сутність, що забезпечує з'ясування найпростіших елементів певного способу виробництва. Послугувуючись ним, К. Маркс побачив у товарі найпростішу клітинку капіталістичного способу виробництва. Наукове (не ілюзорне) абстрагування сприяє проникненню у внутрішній зміст явищ і процесів, розкриттю їх сутності, обґрунтуванню економічних категорій як теоретичного вираження виробничих відносин, розкриттю притаманних їм економічних законів. Можливості цього методу допомогли В. Петті з'ясувати сутність вартості, А. Сміту — заробітної плати і прибутку, Д. Рікардо — земельної ренти, К. Марксу — конкретної та абстрактної праці, додаткової вартості та інших категорій.

Усі методи дослідження предмета політичної економії спрямовані на пізнання його якісних і кількісних властивостей. *Якісні властивості виробничих відносин* є породженням відносин привласнення факторів виробництва та присвоєння результатів виробництва. *Кількісні властивості виробничих відносин* обумовлюються суспільною працею. Наприклад, вартість товару якісно постає як виробничі відносини між товаровиробниками, а кількісно — як певна величина суспільно необхідної абстрактної праці, потрібної для його виробництва. Кількісну визначеність працею мають й інші вартісні та цінові структурні складові капіталістичної системи ринкового господарства: товар, робоча сила, капітал, торговельний прибуток, земельна рента, дивіденд та інші форми доходів. Мають її і категорії макроекономіки: валовий національний продукт (ВНП), валовий внутрішній продукт (ВВП), національний доход (НД) тощо.

Пізнання кількісних властивостей предмета політичної економії потребує відповідних методів та інструментів дослідження. Ними є статистичні і математичні методи пізнання. З'ясування механізму функціонування і тенденцій розвитку економіки за допомогою математичних прийомів та інструментів повинно органічно поєднувати кількісний аналіз із якісним. Адже застосування математичних методів (формул, рівнянь, нерівностей, графіків, матриць, моделей тощо) відокремлено від аналізу якісного аспекту виробничих відносин та економічних процесів не дає змоги виявити їх сутність і внутрішні взаємозв'язки.

Статистичні методи пізнання. Складовою кількісного аналізу предмета політичної економії є систематизація інформації (фактичних даних) про рух вартості (цін), факторів, продуктів виробництва, виробництва у процесі функціонування та розвитку економічної системи. Основним засобом отримання цієї інформа-

ції є спостереження, а його інструментом — народногосподарський облік як система організованого та систематичного виміру соціально-економічних процесів, складовими якої є їх оперативний, бухгалтерський та статистичний облік.

Оперативний облік. Позасистемний облік грошово-розрахункових операцій і окремих показників, не відображених у бухгалтерському обліку або таких, що відображені в ньому в інших розрізах.

Бухгалтерський облік. Система документального, суцільного й неперервного спостереження та контролю за господарською діяльністю підприємств та їх об'єднань. Проводиться на всіх підприємствах, в установах, організаціях, міністерствах і відомствах з часу їх утворення до ліквідації. При цьому всі господарські операції підлягають реєстрації.

Статистичний облік. Його здійснюють з метою збирання інформації про масові кількісні та якісні явища і закономірності загального розвитку суспільних процесів. За допомогою статистичного обліку вивчають рівень доходів і витрат населення, динаміку споживчих цін, рівень освіти в країні тощо.

Необхідність статистичного обліку як основи кількісних методів пізнання економічних процесів обумовлена специфікою управління економікою на мікро- і макрорівнях. Спираючись на дані оперативного та бухгалтерського обліку, статистичний облік сприяє отриманню узагальненої інформації, необхідної для пізнання кількісних параметрів розвитку економіки загалом та її галузей зокрема.

Математичні методи пізнання. До математичних методів пізнання належать економічні експерименти і економіко-математичне моделювання.

Економічні експерименти. Цей метод ґрунтується на органічному поєднанні кількісних та якісних властивостей економічної системи на відміну від статистичного обліку, який відображає лише її кількісні параметри. Це дає змогу в процесі економічного експерименту враховувати кореляційні (лат. со... — префікс, що означає спільність, і лат. relatio — відношення), причинно-наслідкові зв'язки між елементами економічної системи. Сутність економічного експерименту полягає в дослідженні поведінки об'єкта або процесу під впливом різних факторів, мета його — перевірка гіпотез і побудова теорії процесу.

Економічні експерименти поділяють на реальні та модельні.

• *Реальні економічні експерименти.* Їх об'єктами є організація виробничих відносин та економічних процесів, як правило, на рівні окремих господарюючих суб'єктів і лише деяких процесів на рівні всієї економіки. Це спричинене тим, що здійснення реальних експериментів у межах економіки зачіпає інтереси всього суспільства, вимагає їх всебічного наукового обґрунтування, насамперед урахування об'єктивних, суб'єктивних, у тому числі спонтанних психологічних факторів та зв'язків, кількість яких

значно перевищує інтелектуальні можливості й технічні засоби сучасного суспільства.

• *Моделльні економічні експерименти.* Вони є побудовою теоретичної моделі причинно-наслідкових зв'язків певних економічних процесів з метою з'ясування впливу на них заданих економічних, соціальних та інших чинників.

Формалізованим описом економічного процесу чи явища, структура якого обумовлена його об'єктивними властивостями і суб'єктивним цільовим характером дослідження є *економічна модель*. З її допомогою вивчають взаємозв'язки між структурними елементами об'єкта дослідження, передбачають його стан за заданої зміни конкретного його елемента. До макроекономічних моделей належать моделі суспільного відтворення Ф. Кене і К. Маркса, моделі загальної рівноваги французького економіста Леона Вальраса (1834—1910), представника лозаннської школи Вільфредо Парето (1847—1923), американських учених Джона фон Неймана (1903—1957) і Василя Леонтєва (1906—1999).

Особливе місце в економічному моделюванні належить моделюванню на засадах принципів кібернетики та математичних методів із застосуванням ПК.

Економіко-математичне моделювання. Як формалізовані теоретичні форми економічних явищ і процесів економіко-математичні моделі забезпечують не лише обґрунтування певних гіпотез та концепцій щодо економічного розвитку, а й моделювання різних варіантів економічної політики, які сприяють досягненню бажаного стану в економіці. Конструктивний потенціал економіко-математичного моделювання полягає в можливості змоделювати і з'ясувати причини та закономірності змін економічних явищ, їх наслідки, спрогнозувати економічні процеси.

Методи економіко-математичного моделювання використовують також для позитивного і нормативного аналізу економічних явищ.

• *Позитивний аналіз.* Має на меті дослідження взаємозв'язків економічних явищ такими, якими вони є насправді, тобто констатацію причин і наслідків явищ без їх оцінювання з огляду на інтереси суспільства, його індивідів, верств, класів. Наприклад, наслідком позитивного аналізу є лише констатація того, що зі зростанням ціни попит на товар зменшується, а його пропозиція — збільшується, і навпаки.

• *Нормативний аналіз.* Виходить з того, якими повинні бути економічні відносини та процеси відповідно до інтересів суб'єктів економічної системи. Його метою є з'ясування того, наскільки економічні процеси справедливі чи несправедливі, сприятливі чи несприятливі для суспільства, громадян. Саме з позицій своїх економічних інтересів індивід і суспільство оцінюють негативно такі явища, як безробіття, інфляція, експлуатація людини тощо. Оцінні уявлення про реальні економічні явища повинні враховувати господарюючі суб'єкти, уряди в економічній політиці.

Зв'язок між позитивним і нормативним видами аналізу виявляється у тому, що результати нормативного аналізу визначають вибір предмета позитивного аналізу, а висновки позитивного аналізу забезпечують вибір необхідних економічних інструментів з метою досягнення нормативних цілей. Так, нормативне завдання, спрямоване на подолання економічної кризи, можна виконати шляхом зменшення ставки податку на доходи господарюючих суб'єктів, зменшення ставки позичкового відсотка тощо. Обрати найефективніший варіант допомагає позитивний аналіз.

Отже, стратегічною метою методів політичної економії є здобуття наукових знань щодо сутності та законів функціонування і розвитку виробничих відносин конкретного суспільного способу виробництва, які є науковою основою економічної політики держави. Критерій їх істинності — суспільна практика: лише в її межах визначається істинність чи помилковість здобутих теоретичним мисленням знань. Йдеться про те, що пізнання дійсності починається практикою як процесом вивчення предмета і завершується практикою, яка підтверджує чи заперечує відповідність здобутих знань реальній дійсності. Взаємозв'язок теорії і практики забезпечує об'єктивність, істинність поняття. Суспільна практика є основою і критерієм істинності будь-якого теоретичного пізнання, у тому числі системи політико-економічних знань як основи вироблення економічної політики держави, економічної поведінки людства загалом.

2.

Теоретичні основи економічної системи

Використання методу єдності історичного і логічного дає змогу з'ясувати типологію економічних систем докапіталістичних і капіталістичних способів виробництва та їх еволюцію в сучасну економічну систему постіндустріального типу суспільства. Під цим кутом зору висвітлюється економічний зміст відносин власності як відносин відчуження-привласнення, їх місце в економічній системі; натуральна і товарна форми суспільного виробництва та притаманні їм економічні закони; чинники перетворення грошей як загальної форми речового багатства на капітал та становлення ринкового господарства капіталістичного типу; розкривається сутність капіталу як процесу виробництва додаткової вартості (закон додаткової вартості) в межах основного виробничого відношення капіталізму «наймана праця — капітал»; зміст заробітної плати, промислового прибутку, торговельного прибутку, позичкового відсотка, дивіденду, земельної ренти як особливих форм доходів, у яких економічно реалізуються функціонально особливі об'єкти капіталістичної власності: робоча сила найманих працівників, промисловий капітал, торговельний капітал, позичковий капітал, акціонерний капітал, земля. У своєму взаємозв'язку та суперечливій єдності виробничі відносини між власниками об'єктів, механізми координації господарських зв'язків утворюють основу сучасної економічної системи ринкового типу.

2.1. Економічна система суспільства

Крах наприкінці ХХ ст. економічних систем радянського типу був сприйнятий як незаперечний доказ переваг господарського і суспільного устрою західного зразка, як знакова подія у процесі глобалізації ринкового господарства, як свідчення остаточної перебудови світу на засадах економічної і соціальної моделей, що домінують у найрозвинутіших країнах Заходу. Однак економічна криза у Західній Європі, не менш серйозні проблеми в економіці США вселили сумніви щодо обґрунтованості цих переконань. Труднощі, які переживають пострадянські країни у процесі ринкової трансформації своїх економічних систем, суперечливі пошуки найоптимальнішої моделі господарського устрою також свідчать про спрощеність і схематичність таких уявлень. Усе це зайвий раз примушує замислитися над добре відомою сентенцією: «Немає багатих країн без ринкової економіки, але не всі країни з ринковою економікою багаті». Аналіз нагальних економічних проблем неможливий без з'ясування сутності та особливостей сучасних економічних систем. Адже функціонування економіки західних країн, яку прийнято вважати ринковою, відповідає не лише логіці дії ринкових сил. Воно підпорядковане комбінації багатьох координуючих механізмів: ринку, державного регулювання, організації, адміністрування, програм міжнародних фінансових інституцій, дій наднаціональних органів управління тощо, які порізноmu поєднуються у конкретних історичних і геополітичних умовах. Тому з'ясування багатоманітних аспектів організації господарського життя суспільства, пошук ефективних механізмів функціонування економіки вимагають вивчення найзагальніших особливостей сучасних економічних систем, а також фундаментальних проблем, які вони покликані вирішувати.

Основні проблеми та особливості економічної організації суспільства

Необхідність упорядкованості й організації господарського життя суспільства спричинена одвічною суперечністю розвитку людської цивілізації — безмежністю, постійним зростанням, змінами потреб і обмеженістю економічних ресурсів. Саме обмеженість ресурсів, необхідних для задоволення багатоманітних і зростаючих потреб суспільства, є фундаментальною проблемою економіки.

Класифікація економічних ресурсів і їх взаємозв'язок з факторами виробництва. До економічних ресурсів зараховують усі природні, людські та створені працею людини ресурси, які використовують у виробництві товарів і послуг. На цій підставі їх ще називають *виробничими ресурсами*, оскільки природні, трудові ресурси та ресурси, створені у межах економіки, необхідні для процесу виробництва.

Виробничі ресурси класифікують за різними ознаками. Найзагальніша їх класифікація охоплює предмети праці (сировина, матеріали, паливо), засоби праці (машини, робочі будівлі, труби) та робочу силу (трудові ресурси).

1. За джерелами походження виробничі ресурси поділяють на відтворювані і невідтворювані.

Відтворювані ресурси. Це виробничі ресурси, що можуть бути відтворені (робоча сила, обладнання). Їх поділяють на природно відтворювані та економічно відтворювані.

• *Природно відтворювані ресурси.* Ними є частина природних ресурсів (грунт, водні басейни, флора, фауна) і трудові ресурси (люди з їхньою робочою силою), що формуються у сфері життєдіяльності.

• *Економічно відтворювані ресурси.* До них належать предмети праці, які підлягали попередній обробці (сировина), і засоби праці.

Невідтворювані ресурси. Ними вважають корисні копалини, які належать до предметів праці.

Невідтворювані та природно відтворювані ресурси є *екзогенними* (залученими у виробничий процес із зовнішнього середовища), економічно відтворювані — *ендогенними* (внутрішніми ресурсами).

2. Залежно від часу і характеру функціонування виробничих ресурсів, способу репрезентованості у виробленому продукті їх класифікують на *забезпечуючі* (засоби праці, трудові ресурси) і *втілені* (предмети праці).

3. За формою прояву виокремлюють *матеріальні* (речові), *особисті* (людські) виробничі ресурси.

Розвиток суспільства зумовлює розширення складу виробничих ресурсів, усе глибше проникнення економіки в систему «людина — природа». Зростає діапазон доцільно скомпонованих елементів природи, все більше їх включається в перелік виробничих ресурсів і отримує економічне оцінювання. Це засвідчує прогресуюче зрощення економіки зі сферою життєдіяльності людини, що ставить нові вимоги до загальноосвітньої та професійної підготовки працівників.

Ускладнюється структура й ендогенних виробничих ресурсів, оскільки відбувається заміщення живої праці уречевленою (праця, затрачена на виготовлення продукту), переведення засобів праці з одних технологічних принципів на інші. Змінюються якісні параметри сировини, що пов'язане з використанням нових джерел енергії, створенням штучних матеріалів із заздалегідь визначеними властивостями.

З історичним розвитком змінюються роль та значення конкретних видів виробничих ресурсів. Якщо, наприклад, у традиційній аграрній економіці ключовими були такі ресурси, як ручна праця, худоба та земля, то з переходом до індустріальної стадії на передньому плані опинилися вироблені промисловістю машини і сировина. Становлення постіндустріального суспільства перетворює на головний виробничий ресурс науку.

Самі по собі ресурси (природні, трудові тощо) є лише *потенційними факторами виробництва*. Тільки в процесі виробництва,

під час якого ресурси поєднуються за певною технологією, вони стають *діяльними факторами виробництва*.

Фактори виробництва — ресурси, поєднані у процесі виробництва на основі певної технології.

Серед учених-економістів відсутня єдність поглядів на те, що вважати факторами виробництва. Західні вчені другої половини XIX ст., зокрема відомий теоретик французького лібералізму Жан-Батіст Сей (1767—1832), основними факторами виробництва вважали капітал, землю і працю. Відомий англійський економіст А. Маршалл на початку XX ст. додав до них діяльність із організації виробництва, яку згодом австро-американський економіст Йозеф Шумпетер (1883—1950) виокремив у підприємницьку діяльність і підприємництво. Сучасні вчені факторами виробництва називають ще ризик, час та інформацію. Такі міркування не позбавлені логіки, оскільки інформація (інформаційний ресурс) в умовах переходу до постіндустріального інформаційного суспільства починає відігравати домінуючу роль серед чинників економічного зростання розвинутих країн, що стало підґрунтям виокремлення її в самостійний фактор виробництва.

Традиційно в господарській діяльності людей одним з найважливіших економічних ресурсів є земля з її первісною якістю — родючістю ґрунту. До цього фактора належать й інші природні ресурси: даровані природою блага, які застосовують у процесі виробництва; сировинні і водні ресурси, корисні копалини, ліси, орна земля, земельні ділянки несільськогосподарського призначення тощо. Процес використання природних ресурсів для задоволення людських потреб є сутністю господарської діяльності у будь-якому суспільстві. Однак більшість видів таких ресурсів невідтворювані, а тому абсолютно обмежені. Їх виробниче використання має природні межі, розширення яких можливе завдяки ефективному й раціональному природокористуванню, екологічній безпеці. Земля є основним виробничим ресурсом, але з огляду на невисоку мобільність її вважають *пасивним фактором виробництва*. До *активних факторів виробництва* належать знаряддя праці, робоча сила як найбільш мобільна складова обігового капіталу.

Уречевлену форму капіталу, капітальних ресурсів утворюють знаряддя праці та інші засоби виробництва, в тому числі всі види інструментів, машин, устаткування, виробничих споруд і будівель, транспорт, збутова мережа, які використовують у виробництві товарів і послуг, їх постачанні споживачеві. Процес виробництва і придбання капітальних ресурсів отожднюється з процесом інвестування. Корисність і цінність капіталу як виробничого фактора полягає в його економічній сутності: капітал — це вартість, яка у процесі виробництва приносить ще більшу вартість.

Капітал, як і земля, належить до речових факторів виробництва. На відміну від них праця як діяльна форма вияву робочої сили є особистісним фактором виробництва, який постає як ціле-

спрямована діяльність людини у процесі виробництва товарів і послуг (за винятком підприємницьких здібностей, які внаслідок їх специфічної ролі у ринковій економіці розглядаються окремо). Найважливішими його характеристиками є *кількість* (абсолютна чисельність населення, в тому числі самодіяльного) і *якість праці* (освітній і професійний рівень, суспільний і технологічний поділ праці, ступінь свободи, законодавчого забезпечення, психологічно-фізіологічні умови). Усі чинники, які впливають на кількість і якість праці, втілюються в її *продуктивності* (кількість продукції, виробленої за одиницю часу або на одного працюючого) та *інтенсивності* (витрати робочої енергії за одиницю часу).

До особистісного фактора відносять також підприємницькі здібності, підприємливість як ознаки людського ресурсу, які охоплюють ініціативність, уміння приймати економічні рішення, здатність до новаторства, готовність ризикувати і брати на себе відповідальність. Підприємницькі здібності полягають у здатності найефективніше поєднувати і застосовувати інші фактори виробництва. Згідно з дослідженнями лише 5—7 % дорослого населення має здатність до підприємницької діяльності й може раціонально задіяти сучасні фактори виробництва, спонукати до ефективної праці інших людей, розвивати виробництво у ризиковому, конкурентному та інноваційному середовищі.

Підприємець є основною фігурою ринкової економіки капіталістичного типу. Тому становлення і розвиток сучасного ринкового господарства на пострадянському просторі нерозривно пов'язані з формуванням цивілізованого підприємництва і підприємця як суб'єкта постійної ділової активності, здатного не тільки до максимізації прибутку, а й до реалізації суспільних цілей.

Виокремлення інформації у самостійний виробничий ресурс зумовлене сучасною науково-технічною революцією (НТР). Вона значно розширила технологічні можливості оволодіння знаннями щодо економічної кон'юнктури, динаміки цін та інших показників, на основі аналізу яких прогнозується і визначається оптимальна стратегія поведінки на конкурентних ринках, відбувається процес пристосування до динамічних умов господарювання. У широкому контексті інформаційний ресурс охоплює всі галузі знань, отримання, оброблення та передавання яких вимагає витрат інших ресурсів, а застосування сприяє приросту корисності і доходу.

Цінність кожного із зазначених основних видів ресурсів, або факторів виробництва, полягає у їх корисності, що визначається насамперед продуктивністю, здатністю приносити своєму власникові певний вид доходу. Так, дохід від використання землі в якості виробничого ресурсу виступає у вигляді ренти, від застосування робочої сили, праці — у вигляді заробітної плати, вкладений у виробництво капітал приносить певний відсоток, а підприємець у результаті своєї діяльності отримує прибуток. Інформація сприяє максимізації доходу шляхом скорочення трансакційних витрат, пов'язаних із реалізацією ринкових угод, господарських операцій

і договорів обміну, проведенням переговорів і прийняттям економічних рішень, контролем та юридичним захистом виконання контракту. У такому контексті фактори виробництва виступають як рушійні, продуктивні сили суспільства (рис. 2.1).

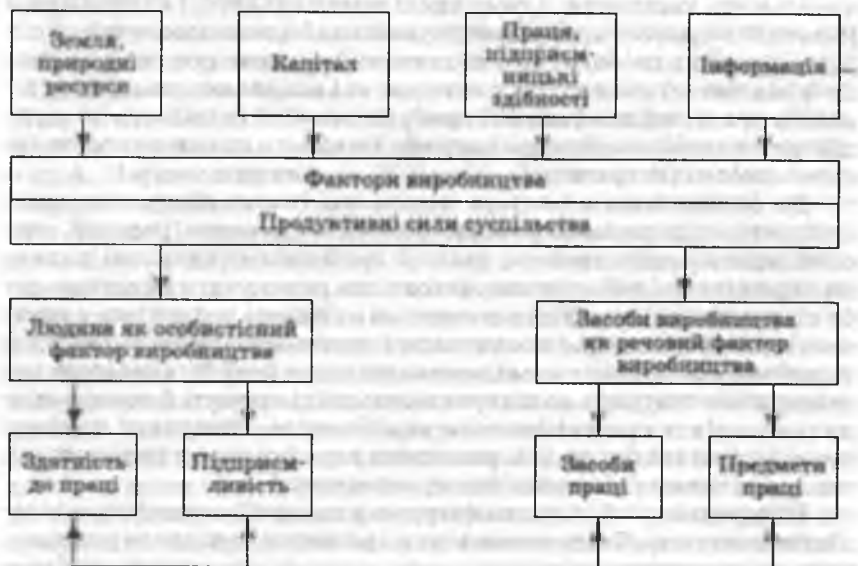


Рис. 2.1. Структура факторів виробництва і продуктивних сил суспільства

Продуктивні сили, як відомо, характеризують систему відносин «людина — природа», складовими якої є люди з їх робочою силою та засоби виробництва. Інформація як нагромаджені знання, наука втілюється у цих складових продуктивних сил та використовується людьми в різних сферах суспільного життя з метою задоволення їх потреб. Як особистісний фактор виробництва, люди з їхньою робочою силою утворюють *трудові ресурси*.

До *засобів виробництва* належать предмети і засоби праці. *Предмети праці* — елементи природи, вперше виокремлені з неї або піддані обробленню і призначені для подальшого виробничого використання як сировина. Отже, предметом праці може бути не кожна речовина природного походження. Ним вона стає у процесі виробництва, під дією робочої сили, людської праці, оснащеної відповідними *засобами праці* — речами або комплексом речей, за допомогою яких людина діє на предмет праці, перетворюючи його на готовий продукт праці. Засоби праці, за висловом К. Маркса, поділяють на «кісткову і мускульну системи виробництва», які охоплюють *знаряддя праці* (робочі машини, механізми, техніку і технологію), і на «судинну систему виробництва», тобто *виробничу інфраструктуру* (шляхи, трубопроводи, транспорт, комунікації, склади тощо), *матеріальні умови виробництва* (будівлі, прос-

торове розміщення виробництва, споруди), необхідні для здійснення процесу праці. Найбільш активною частиною засобів праці виступають знаряддя праці, яким належить вирішальна роль у виробництві. Специфічним у структурі засобів виробництва є місце землі. З одного боку, вона виступає як загальна умова праці, просторова основа алокації (розміщення) виробничих ресурсів, підприємств, виробничої і соціальної інфраструктури. У цьому сенсі земля є одним з найважливіших засобів праці. З іншого боку, у видобувних галузях виробництва, сільському господарстві її використовують і як предмет праці, що утворює субстанцію продукту в якості сировини і підлягає подальшій технологічній обробці.

У сучасних умовах особливими і найдинамічнішими *факторами розвитку продуктивних сил* є наука, форми і методи управління, організація виробництва, інформація, вплив яких на економічний розвиток суспільства неухильно зростає. Наукові знання як продукт специфічної діяльності людини зосереджені в інформації про закони розвитку природи і суспільства, способи їх практичного застосування. Внаслідок реалізації наукових знань, інформації розвиток виробництва все більше здійснюється за рахунок їх матеріалізації в інноваціях і менше — за рахунок традиційних ресурсів. При цьому наука як специфічний фактор виробництва не відокремлена від інших складових продуктивних сил, а інтегративно впливає на них, піднімаючи їх на якісно вищий ступінь розвитку й використання. Тенденція проникнення науки в усі складові виробничих сил, перетворення її на продуктивну силу означена як *техніко-технологічний прогрес*. Наука, інформаційний ресурс є визначальними джерелами техніко-технологічного прогресу, на основі якого відбувається постійне оновлення структурних складових продуктивних сил, подолання обмеженості людських і матеріальних ресурсів суспільства.

Поєднання факторів виробництва та елементів продуктивних сил відбувається у процесі виробництва (створення) благ, необхідних для задоволення різноманітних потреб людини. Організаційною формою, в якій відбувається поєднання певним способом факторів виробництва життєвих благ, є *підприємство*.

Розмаїття видів і форм господарської діяльності зумовлює різну питому вагу виробничих факторів на окремих ділянках господарства. Відповідно до цього розрізняють трудоємні, капіталоємні, наукоємні галузі економіки, сфери матеріального виробництва і послуг. *Найтрудоємнішими* і *найкапіталоємнішими виробництвами* є важка індустрія, видобувна промисловість. До *наукоємних галузей господарства* належать точне машинобудування, електронна промисловість, виробництво засобів зв'язку, ракето- і літакобудування та ін.

Земля, праця, капітал є не тільки *взаємодоповнюючими*, а й певною мірою і *взаємозамінними виробничими ресурсами*. Ця властивість відображена у виробничій функції, що базується на

класичній теорії трьох факторів виробництва: $Y = f(F_1, F_2, \dots, F_n)$, де Y — обсяг виробництва; f — коефіцієнт; F_1, F_2, \dots, F_n — застосовувані виробничі ресурси. У сучасній економічній науці і практиці регулювання господарських процесів найпоширенішою є виробнича функція Кобба—Дугласа та її подальші модернізації, зокрема: $Y = A K^a L^b e^{rt}$, де A — коефіцієнт пропорційності факторів виробництва; K і L — витрати капіталу і праці; a і b — показники впливу кожного фактора на обсяг продукції, або коефіцієнти еластичності витрат праці і капіталу; e^{rt} — фактор часу як узагальнюючий показник ефективності, досягнутої внаслідок технічного прогресу. Зростання обсягів виробництва за обмеженості ресурсів відбувається за рахунок більшого використання тих чи інших взаємозамінних факторів і може бути переважно трудоємним, капіталоємним або наукоємним.

Значення і співвідношення виробничих ресурсів і факторів змінювалися впродовж історії економіки і суспільства. А періодизація розвитку людської цивілізації значною мірою зумовлена переважанням конкретного фактора виробництва на різних етапах еволюції господарського життя суспільства (рис. 2.2).

| Суспільство | | |
|-----------------------|-----------------------------|---------------------|
| Доіндустріальне | Індустріальне | Постіндустріальне |
| | Визначальна сфера економіки | |
| Сільське господарство | Промисловість | Сфера послуг |
| | Основний лімітуючий фактор | |
| Земля | Капітал | Інформація, наука |
| | Панівна соціальна група | |
| Землевласники | Власники капіталу | Власники інформації |

Рис. 2.2. Історичний розвиток господарської організації суспільства

Володіння основним лімітуючим фактором виробництва у визначальній сфері економіки суспільства надавало не тільки економічну, а й політичну владу відповідній соціальній групі, забезпечувало її домінуюче становище в державному управлінні, переваги у розподілі і перерозподілі основних доходів.

Рівень розвитку продуктивних сил детермінує (визначає) виробничі можливості суспільства у реалізації його зростаючих потреб. Водночас обмеженість, рідкісність ресурсів свідчить про нездатність економіки виробити весь обсяг товарів і послуг у достатній кількості і відповідної якості для задоволення потреб людей. З огляду на це постає проблема використання обмежених ресурсів. В економіці вона фігурує як *проблема розподілу (алокції) ресурсів*.

Тріада основних питань (проблем) економіки. У повсякденному економічному житті кожного суспільства перед господарюючими суб'єктами, державою постійно виникають дилеми (необхідність вибору між двома небажаними можливостями), альтернативні варіанти розвитку продуктивних сил, застосування обмежених виробничих ресурсів, щодо яких необхідно приймати оптимальні економічні рішення і робити обґрунтований вибір. Наприклад, куди вкладати більше ресурсів: у аграрний сектор економіки чи у промисловість; у модернізацію залізниць чи у будівництво автобанів; у підтримання вітчизняного виробництва індивідуальних автомобілів чи у розвиток громадського транспорту тощо.

Безліч таких питань можна звести до кількох універсальних завдань економічного і суспільного розвитку. Вибір найефективнішого способу алокації обмежених ресурсів зумовлює в будь-якому суспільстві необхідність вирішення тріади основних питань (проблем) економіки (рис. 2.3).

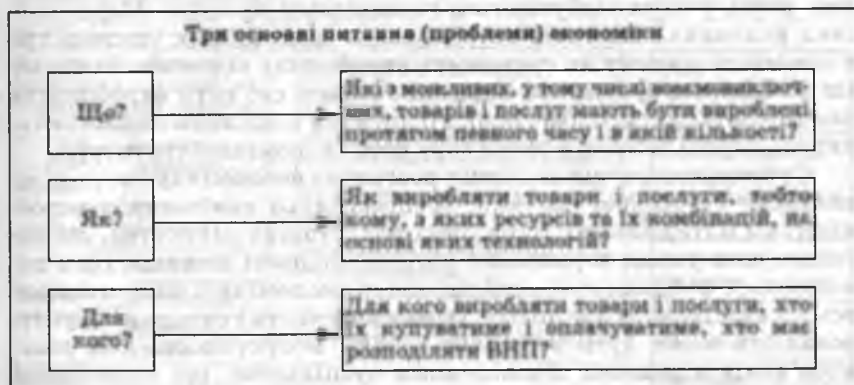


Рис. 2.3. Тріада основних питань (проблем) економічної організації суспільства

Кожне з основних питань економіки є надзвичайно складним з огляду на випуск сотень тисяч видів продукції і різні способи її виробництва. Два перших із них стосуються безпосередньо сфери виробництва. Але навіть якщо вони будуть вирішені, завжди існуватиме надзвичайно важлива проблема розподілу вироблених благ. У сучасному світі товари і послуги мають, як правило, грошовий вираз їх вартості. Це означає, що люди з високими грошовими доходами споживатимуть більше, оскільки у них більший дохід. У цій площині закорінена проблема розподілу створеного сукупного доходу, вирішення якої породжує багато інших проблем, зумовлює необхідність визначення критеріїв економічної ефективності і справедливості.

Для вирішення проблем, породжених обмеженістю ресурсів, необхідністю вибору найефективніших шляхів їх використання, люди, суспільство організують у певний спосіб господарське життя і створюють відповідні економічні системи.

Сутність і структура економічної системи

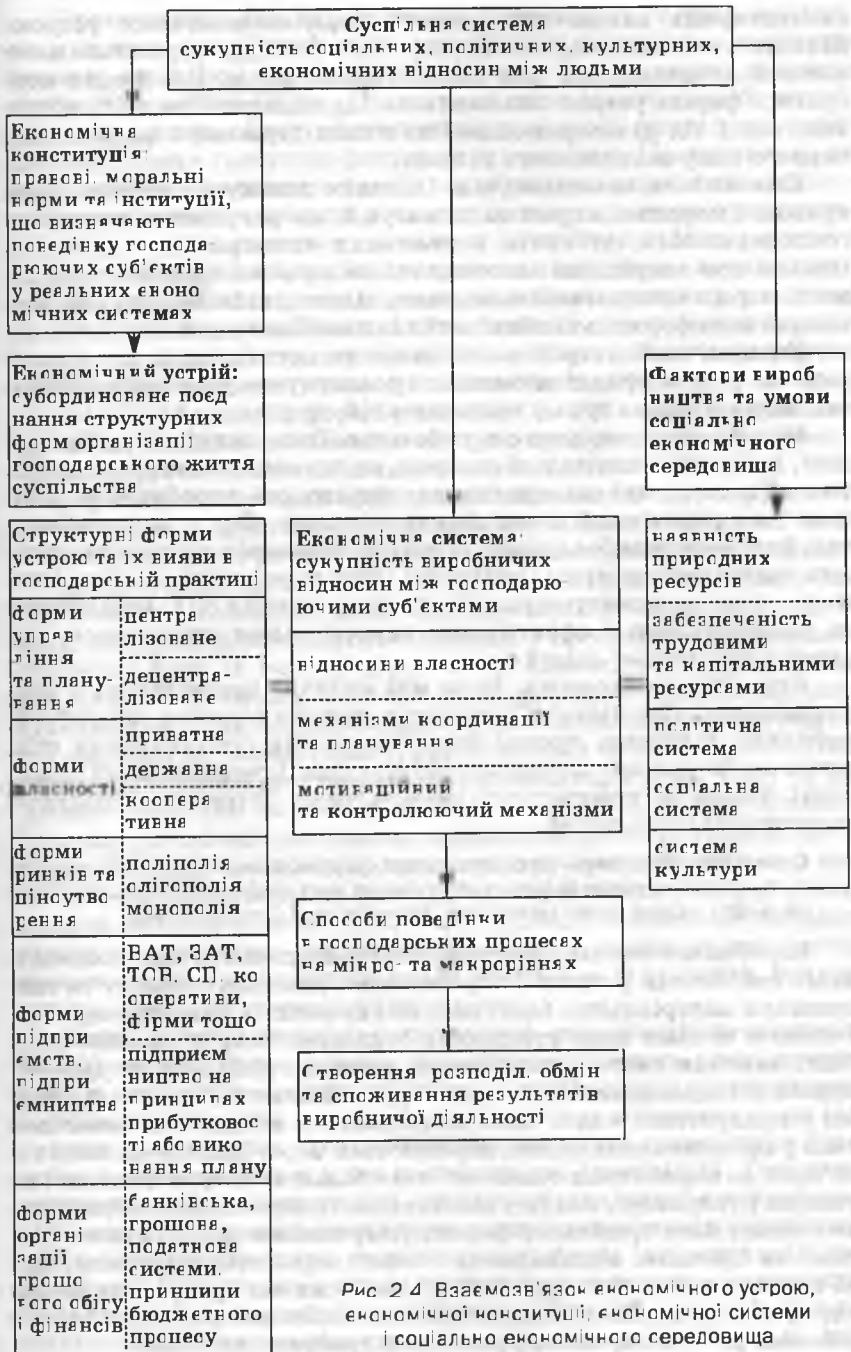
В економічній науці представлені різноманітні, часто суперечливі тлумачення сутності і структури економічних систем, форм їх функціонування у господарському житті суспільства на різних етапах розвитку і в різних країнах.

Існує багато визначень економічних систем. Так, *прихильники неокласичної концепції* ототожнюють економічні системи з механізмами функціонування і координації господарських процесів. *Монетаристи* (лат. moneta — монета) розглядають і диференціюють господарські системи як насамперед грошові системи, беручи за основу форми організації грошового обігу. *Ордолібералісти* інтерпретують ідеальні типи економічних систем через призму елементарних форм господарювання, розглядаючи осібно господарський устрій. *Інституціоналісти* (лат. institutum — установа) визначають економічні системи як сукупність організаційно-інституційних форм, у яких відбуваються господарські процеси. *Марксистська політична економія* дотримується традиційних уявлень про економічну систему як сукупність виробничих відносин. За словами К. Маркса, сукупність відносин, у яких суб'єкти виробництва взаємодіють із природою і один з одним і за яких вони виробляють, якраз і є суспільством з точки зору його економічної структури.

Сучасна політична економія розглядає економічну систему як складову суспільної системи, безпосередньо пов'язану з виробництвом матеріальних і духовних благ, інших цінностей, що забезпечують умови нормальної життєдіяльності людини. Цим пояснюється фундаментальний характер економічної системи щодо всього суспільного організму. Однак її сутність і складна структурованість може бути з'ясована тільки в сукупності всіх взаємозв'язків з іншими підсистемами суспільства, що визначають сучасний розвиток продуктивних сил, способи поєднання та ефективного застосування факторів виробництва, алокації ресурсів, розподілу доходів тощо (рис. 2.4).

Економічну структуру сучасного суспільства утворюють такі важливі підсистеми, як економічний устрій, економічна конституція, виробниче і соціальне середовище та власне економічна система.

Економічний устрій. Це субординоване поєднання структурних форм організації господарського життя суспільства. Зміст цього поняття розкрито у вченні німецького неоліберала Вальтера Ойкена (1891—1950) про елементарні господарські форми (поділ праці, власність, координуючий механізм, підприємство, домашнє господарство, ціноутворення, державні інституції тощо). Вони внаслідок абстрагування від їх конкретно-історичних виявів були витлумачені як форми економічного устрою і розмежовані з процесами господарювання, що, у свою чергу, різняться між собою залежно від реальних форм устрою, в яких вони відбуваються. Відомий теоретик порівняльного аналізу економічних систем німецький вчений Карл Хензель (1903—1975) нарахував до 140



елементарних виявів структурних форм економічного устрою. Кількість можливих цілісних устроїв збігається з формально можливими комбінаціями цих елементарних форм. Реалізація конкретної форми устрою залежить як від випадкового збігу обставин, так і від цілеспрямованої політики держави з формування певного типу економічного устрою.

Економічна конституція. Охоплює домінуючі в суспільстві правові і моральні норми та інституції, що регулюють поведінку господарюючих суб'єктів у реальних економічних системах. Ідеться про закріплені законодавчо та на рівні суспільної свідомості норми економічної поведінки, відповідні їм інституції, формальні та неформальні обмеження і самообмеження.

Економічні устрій та економічна конституція утворюють рамкові умови функціонування та розвитку економічної системи, задають «правила гри» у господарській сфері.

Виробниче і соціальне середовище. Воно включає в себе трудові, природні і капітальні ресурси, вплив соціокультурної і політичної систем, які опосередковано виражають виробничі можливості та економічний потенціал суспільства. Фактори виробництва, його ресурсна база разом із соціальним середовищем визначають техніко-економічні, політичні, культурні, ментальні та інші особливості і параметри розвитку продуктивних сил, можливості їх раціонального й ефективного використання для задоволення зростаючих потреб людей.

Економічна система. Вона має складну організацію, є упорядкованою цілісністю. Економічна система охоплює мережу виробничих відносин, процес функціонування продуктивних сил, визначає механізми координації і мотивації господарської діяльності людей за конкретного економічного устрою, економічної конституції суспільства.

Економічна система — субординована сукупність виробничих відносин, їх організаційних форм та інституцій, у межах яких відбувається господарська діяльність людей через механізми її координації і регулювання.

Виробничі відносини є відносини, що виникають між економічними суб'єктами у процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ, послуг і доходів. У єдності з продуктивними силами вони утворюють *суспільний спосіб виробництва* благ, *змістом* якого є продуктивні сили, а *суспільною формою* — виробничі відносини. У цій єдності рухомішими та визначальнішими є продуктивні сили. Саме імпульси, що виникають внаслідок змін у продуктивних силах, передаються через техніко-економічні зв'язки до виробничих відносин, які є більш консервативними і не такими рухливими. Зміни у змісті способу виробництва обумовлюють зміни його суспільної форми, тому певним продуктивним силам, як правило, відповідають і певні виробничі відносини. Цю об'єктивну залежність виробничих відносин від продуктивних сил відображає у політичній економії *закон відповідності виробничих відносин рівню і характеру розвитку продуктивних сил.*

Проте зв'язок між виробничими відносинами та продуктивними силами не односторонній, тобто виробничі відносини не є пасивною формою функціонування продуктивних сил, а чинять зворотню дію на їх розвиток. На тих етапах розвитку певного способу виробництва, коли виробничі відносини відповідають стану продуктивних сил, вони є головним фактором їх розвитку. Проте згодом, як менш рухливий елемент способу виробництва, виробничі відносини перестають відповідати новому рівню і характеру продуктивних сил, перетворюються на гальмо їх прогресу. Між змістом і формою суспільного виробництва настає конфлікт — одна з останніх фаз суперечності, яка значно послаблює прогрес у розвитку продуктивних сил суспільства. Розв'язання цього конфлікту відбувається через докорінну зміну основи застарілих виробничих відносин — відносин власності на засоби виробництва, — через встановлення нових її форм і утворення на цій основі виробничих відносин, здатних забезпечити прогрес продуктивних сил, реалізацію потреб та інтересів їх людської складової.

Виробничі відносини найповніше виявляють свої особливості у взаємодії з продуктивними силами, які, з одного боку, пов'язані з силами природи, а з іншого — із системою виробничих відносин.

Двоїстість виробництва як єдності продуктивних сил і виробничих відносин обумовлює двоїстість виробничих відносин. З одного боку, вони є відносинами між людьми у процесі безпосереднього створення благ. Їх зміст утворює обмін діяльністю та продуктами цієї діяльності, обумовлений спеціалізацією, кооперацією та комбінуванням виробництва. Цей аспект виробничих відносин є суспільною формою організації праці, використання засобів виробництва, технологій управління процесами виготовлення благ. Тому ці виробничі відносини називають трудовими, а також техніко-технологічними, організаційно-економічними відносинами. З іншого боку, зміни, що відбуваються у процесі розвитку продуктивних сил, безпосередньо впливають на цей аспект виробничих відносин, тому трудові, техніко-технологічні, або організаційно-економічні, відносини є рухливішими, ніж інший їх аспект — соціально-економічні відносини. Зміни, що відбуваються у трудових відносинах, впливають на соціально-економічні відносини.

Якщо *трудові* (техніко-технологічні, організаційно-економічні) *відносини* є відносинами, які опосередковують виготовлення благ, тобто привласнення (опанування, оволодіння) працівниками засобів виробництва, то *соціально-економічні відносини* — це відносини між людьми, якими опосередковується присвоєння благ, тобто їх перетворення у свою належність (власність). Основним структурним елементом цієї сукупності соціально-економічних відносин є суспільний спосіб поєднання безпосередніх виробників із засобами виробництва, який визначає, у чіх інтересах здійснюється виробництво, як розподіляється його продукт, а також класову і соціальну структуру суспільства. Кожний великий етап суспільного розвитку має властиву лише йому систему соціально-еко-

номічних відносин, яка зумовлена відносинами власності на засоби виробництва. Тому головна роль у сукупності виробничих відносин належить відносинам власності на засоби виробництва, які визначають характер усіх інших господарських зв'язків. Відносини власності у їх економічному змісті та юридичній формі як право власності є конституюючим елементом економічної системи.

Відносини власності є важливою, але недостатньою умовою визначеності економічної системи. Наприклад, економічні системи нацистської Німеччини і західних демократій, маючи в своїй основі однотипні форми приватної власності, істотно відрізнялися механізмами координації господарської діяльності, прийняттям економічних рішень. Тому ще одним системоутворюючим елементом економічної системи є *координуючий механізм*, який приводить у відповідність продуктивні сили та виробничі відносини. *Механізми координації господарського життя суспільства*, будучи важливими складовими процесу управління економічними системами, полягають в узгодженні, упорядкуванні взаємодії їх елементів з метою забезпечення ефективного функціонування систем. У цій сукупності виокремлюють механізми ринкової саморегуляції і державного регулювання економіки.

Механізми ринкової саморегуляції економіки. Вони діють спонтанно, стихійно. За таких умов уся необхідна виробникам і споживачам інформація передається через цінові сигнали.

Механізми державного регулювання економіки. Базуються не на цінових сигналах, а на владі, яку уособлюють керівник фірми, центральний управлінський державний орган.

Отже, в економічних системах суспільства будь-якого типу суспільне виробництво завжди є організованим. У сучасних економічних системах значно розширився спектр регуляторів господарських процесів, до яких належать механізми міждержавних угод, наднаціональних органів управління, міжнародних фінансових організацій, транснаціонального корпоративного управління та ін.

Економічна система реалізує закладені в економічному устрої можливості (структурні, організаційні, інституційні) щодо використання наявних ресурсів і факторів виробництва, соціальних, культурних, політичних та інших чинників господарського розвитку суспільства. У широкому розумінні економічна система тлумачиться як спосіб організації господарського життя суспільства з метою вирішення його ключових проблем через ефективне використання виробничих можливостей. Матеріально-речовою основою економічної системи є продуктивні сили суспільства, уособлені у факторах виробництва.

Виробничі можливості економіки

Виробничі можливості характеризують потенціал суспільства щодо виробництва економічних благ за повного й ефективного використання всіх наявних ресурсів при певному рівні розвитку тех-

нології. Можливий випуск продукції наочно ілюструє крива виробничих можливостей. Припустимо, що в суспільстві виробляють лише зерно і ракети. Мобілізуючи, наприклад, усі свої ресурси для виробництва тільки зерна, воно отримає його 5 млн т; для виробництва тільки ракет — 6 штук. За одночасного виробництва обох благ можливі різні співвідношення і поєднання (рис. 2.5).

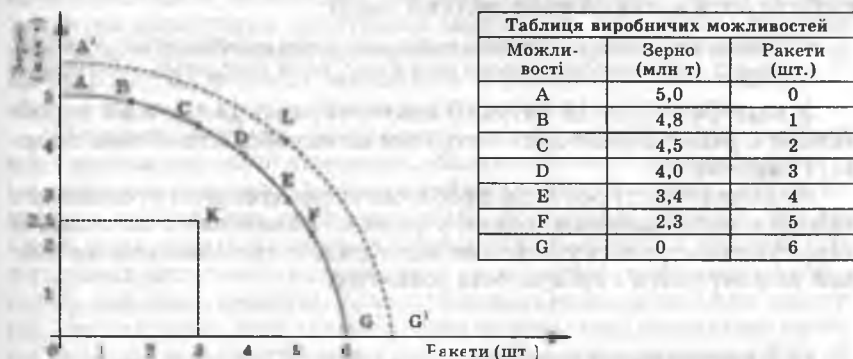


Рис. 2.5. Крива виробничих можливостей

Отже, будь-яке зростання виробництва ракет (від 0 до 6 шт.) знижує виробництво зерна (з 5 млн до 0 т), і навпаки. Лінія *ABCDEFGG*, яку називають кривою виробничих можливостей, показує альтернативні варіанти за повного використання ресурсів. Усі точки, розташовані всередині фігури *OAG*, означають неповне використання ресурсів, наприклад точка *K* (одночасне виробництво 2,5 млн т зерна і 3 ракет). А будь-яка виробнича програма, що відповідає точкам за межами фігури *OAG*, не матиме забезпечення наявними ресурсами (наприклад, точка *L*).

Крива виробничих можливостей має опуклу форму. Це означає, що зміна структури виробництва на користь, наприклад, ракет спричинить застосування у ракетобудуванні більшої кількості малоефективних для цього ресурсів. Тому кожна додаткова ракета вимагатиме все більшого скорочення виробництва зерна, і навпаки. Наприклад, виробництво першої ракети зумовило скорочення виробництва зерна на 0,2 млн т, другої — на 0,3 млн, третьої — на 0,5 млн і т. д. Цей приклад наочно ілюструє *закон спадної продуктивності (віддачі)*, згідно з яким використання кожної додаткової одиниці будь-якого з факторів виробництва за незмінних обсягів використання інших призводитиме до зниження його продуктивності. Крива виробничих можливостей засвідчує досягнутий рівень розвитку технології і ступінь використання наявних ресурсів. Якщо зростатимуть задіяні ресурси і вдосконалюватиметься технологія, то площа фігури *OAG* також збільшуватиметься, а крива *ABCDEFGG* зсунеться вгору і вправо, зайнявши, наприклад, положення *A'G'*.

Проілюстрована кривою виробничих можливостей ситуація є типовою для економічних реалій будь-якого суспільства, коли необхідно постійно визначатися, що, як і для кого виробляти. При цьому раціонально господарюючому суб'єктові необхідно підрахувати не тільки майбутні витрати, а й витрати невикористаних виробничих можливостей, так звані альтернативні витрати, щоб зробити оптимальний економічний вибір.

Альтернативні витрати (витрати невикористаних можливостей) — витрати одного блага, виражені через інше благо, яким доводиться знехтувати.

У вищезрозглянутій ситуації альтернативні витрати на виробництво 6 ракет дорівнюють витратам на виробництво 5 млн т зерна, і навпаки.

За обмеженості ресурсів проблема економічного і суспільного вибору є неподоланною, однак у різних економічних системах її вирішують по-різному залежно від обраних суспільством на певний момент цілей і пріоритетів розвитку.

Цілі економічної системи

Цілі економічної системи суспільства визначають відповідно до цінностей, які сформувалися й утвердилися в ньому. Вони можуть бути пов'язані не тільки з критеріями економічної ефективності, а й із політикою, релігією, ідеологією, національною ідеєю, забезпеченням економічного і політичного суверенітету, намаганням зберегти контроль за ресурсами і фінансовими потоками, розширення економічної експансії (політика держав, спрямована на поширення сфери свого впливу на інші країни), боротьбою за розмежування зон впливу, економічним і політичним переустроєм світу тощо. З фундаментальними цілями економічної системи необхідно рахуватися будь-якому сучасному суспільству, зорієнтованому на поступальний рух шляхом соціального прогресу.

Основними цілями економічної системи суспільства традиційно є економічне зростання, повна зайнятість, макроекономічна (фінансова) стабільність, зовнішньоекономічна рівновага, економічна свобода, економічна безпека і захищеність, економічна справедливість, економічна ефективність.

Економічне зростання. Як запорука досягнення вищого рівня загального добробуту полягає у збільшенні виробництва товарів і послуг. Виявляється воно у темпах зростання, показниками яких є зміни рівня реального ВВП. Швидке економічне зростання — важливий пріоритет для країн, що розвиваються. В індустріальних країнах економічне зростання як мета піддається серйозним сумнівам, оскільки воно, як правило, супроводжується забрудненням довкілля, швидким зростанням споживання невідновлюваних ресурсів. Збалансованість темпів економічного зростання і споживання є однією з нагальних проблем сучасної політичної економії та економічної політики.

Повна зайнятість. Означає використання всіх наявних і придатних для виробництва ресурсів, у тому числі робочої сили, землі, сировини, капіталу. Але передусім йдеться про зайнятість робочої сили як інтегративного показника задіяння інших факторів виробництва. В індустріально розвинутих країнах побутує думка, що економічній системі необхідно забезпечувати роботою тих, хто хоче працювати відповідно до своєї кваліфікації, тобто їй слід прагнути досягнення ефективної зайнятості. Для країн з перехідною економікою і країн, що розвиваються, характерні висока норма безробіття і неповна зайнятість. З різних причин вони не можуть у відносно стислі строки досягти повної зайнятості.

Макроекономічна (фінансова) стабільність. Визначається вона станом загальної рівноваги, збалансованості сукупного попиту і сукупної пропозиції. Одним з найважливіших критеріїв її досягнення є стабільність грошового обігу, фінансової системи, що дає змогу уникнути *інфляційних* (знецінення паперових грошей) і *дефляційних* (вилучення надлишкової маси грошей, випущених в обіг у період інфляції) процесів, різких коливань економічної кон'юнктури. Усе це сприяє стабільності цін як центральної сигнальної системи ринкової економіки, на яку орієнтуються господарюючі суб'єкти.

Зовнішньоекономічна рівновага. Передбачає зважений *торговий* (співвідношення між сумою цін товарів, вивезених за кордон, і сумою цін товарів, ввезених з-за кордону) і *платіжний баланс* (баланс сум потоків, валютних платежів, які країна отримує з-за кордону і здійснює за кордон). Саме досягнення довготривалої збалансованості у зовнішній торгівлі є однією з головних цілей економічної системи та протекціоністської політики держави, спрямованої на забезпечення сприятливих зовнішніх умов і чинників сталого економічного зростання в країні. Особливого значення це набуває в умовах глобалізації світового господарства, посилення взаємозалежності економічних систем різних країн і регіонів.

Економічна свобода. Як фундаментальний принцип класичної політекономії, обґрунтований А. Смітом і Д. Рікардо, економічна свобода дотепер є визначальним орієнтиром у розбудові й розвитку демократичного, громадянського суспільства на засадах ринкового господарства і вільного підприємництва. Вона передбачає широкі можливості, право економічного вибору. Чим ширший спектр можливостей, альтернатив такого вибору при вирішенні основних проблем економіки, тим вищий ступінь економічної і політичної свободи в суспільстві. Конкретними виявами і вимірами економічної свободи є приватна власність і вільне підприємництво, вільна конкуренція, вільне ціноутворення, свобода торгівлі, заняття і угод, доступу на ринки тощо. Економічна свобода не може бути абсолютною і не має нічого спільного із всюдозволеністю. Вона пов'язана з повагою до інтересів інших, відповідальністю за свої дії та їх результати і передбачає високий рівень самоорганізації особи і суспільства.

Економічна безпека і захищеність. Вони полягають у запобіганні втрат від економічних ризиків, наприклад безробіття,

інфляції, банкрутств, бідності, виробничих травм тощо, а в разі їх настання — у допомозі й підтримці економічно слабких, непрацездатних і недієздатних громадян. У більшості країн суспільство забезпечує гідне існування хворих, інвалідів та людей похилого віку.

Економічна справедливість. Маючи багатоаспектний характер, вона значною мірою пов'язана з розумінням і дотриманням людьми певних морально-етичних норм взаємовідносин. У сучасній політичній економії немає єдності поглядів на цей феномен. Більш-менш чітко окреслено сферу виробничих відносин, у якій наочно діє принцип економічної справедливості — розподіл ресурсів і доходів. У сучасній науці побутує принаймні чотири точки зору на тлумачення поняття «справедливий розподіл». *Егалітаризм* (франц. *egalite* — рівність) обстоює рівний розподіл благ між індивідами; *утилітаризм* (лат. *utilitas* — користь, вигода) виступає за те, щоб товари і послуги розподіляти, максимізуючи загальну корисність для всіх громадян, надаючи більше благ тим, хто зможе більше ними насолоджуватися; відповідно до *концепції Роулса* найсправедливіший розподіл максимізує корисність для найменш забезпечених верств суспільства; *ринкова економічна справедливість* полягає у встановленні її ринком відповідно до продуктивності факторів виробництва та попиту на них і їх пропозиції. Зрозуміло, що оцінка справедливості конкретних господарських заходів з розподілу і перерозподілу ресурсів та доходів від їх використання залежатиме від панівних у суспільстві тлумачень поняття «економічна справедливість».

Економічна ефективність. Виявляється вона у тому, наскільки оптимально розподілені виробничі ресурси, задіяні продуктивні сили суспільства у співвідношенні витрат і результатів від їх використання. Метою будь-якої економічної системи є забезпечення максимальної віддачі за мінімальних витрат, обмежених виробничих ресурсів.

Реалізація цілей економічної системи зумовлює необхідність вирішення багатьох методологічних проблем. Зокрема, у різних країнах і в різні часи економічні цілі суспільства мають певні особливості. Це породжує проблему інтерпретації (лат. *interpretatio* — пояснення, тлумачення) цілей, практичних заходів і політичних програм щодо їх досягнення відповідно до специфіки (конкретно-історичної, національної, геополітичної та ін.) соціально-економічного розвитку суспільства. Реалізацію деяких цілей можна точно кількісно виміряти, як, наприклад, зазначених у магічному квадрати (рис. 2.6).



Рис. 2.6. Магічний квадрат

Послугуючись результатами такого вимірювання, можна чітко визначити загальну ефективність функціонування економічної системи. Магічність квадрата полягає в неможливості одночасного досягнення цілей, що утворюють його вершини. Це той магічний, ідеальний вияв ефективності, до якого прагне і має наближатися будь-яке суспільство.

Багато цілей (наприклад, економічна свобода, справедливість, захищеність) важко або взагалі неможливо виміряти кількісно, але ступінь їх реалізації або нереалізації відчуває кожен громадянин суспільства. Деякі цілі взаємодоповнюють одна одну, а тому досягнення однієї з них свідчить про здійснення інших. Наприклад, економічне зростання має тенденцію до встановлення повної зайнятості, зовнішньоекономічної рівноваги. А повна зайнятість сприяє справедлившому розподілу доходів, економічній безпеці й захищеності. Нерідко цілі можуть суперечити одна одній. Зокрема, збалансування, вирівнювання доходів можуть негативно позначитися на стимулах до праці, інвестування, ризику, тобто послабити дію чинників прискореного економічного зростання. Економічна історія має багато прикладів, коли повна зайнятість досягалася за рахунок інфляції, а засобом її подолання було скорочення виробництва і робочих місць. Суперечність основних цілей змушує суспільство розробляти систему пріоритетів (ранжування цілей з точки зору їх важливості й актуальності відповідно до етапу розвитку суспільства), які реалізуються в конкретних програмах економічного розвитку і відповідній економічній політиці.

Типологізація і порівняння економічних систем

Основні економічні цілі суспільства по-різному реалізуються у різних економічних системах. Відповідно до алгоритму вирішення головних питань економіки визначають певні типи організації господарського життя суспільства, дослідженням яких займається такий розділ економічної науки, як порівняльний (компаративний) аналіз економічних систем.

Сучасна економічна наука пропонує багато класифікацій економічних систем залежно від їх поділу за найхарактернішими ознаками. Зокрема, аналіз і порівняння економічних систем здійснюються за формаційним, пофазним, інституціональним і загальноцивілізаційним підходами.

Формаційний підхід. Доволі поширений, розвивається в руслі марксистської традиції ще із середини XIX ст. Він ґрунтується на теорії переходів від однієї суспільно-економічної формації, що має у своїй основі певний спосіб виробництва, до іншої. Еволюція людського суспільства і суспільний прогрес загалом розглядаються в цій теорії як поступальний рух від нижчих до вищих за розвитком форм суспільно-економічних формацій. Економічна система вважається фундаментальною складовою певної формації й

ототожнюється зі способом виробництва, який визначається рівнем розвитку продуктивних сил і характером виробничих відносин, а вони співвідносяться між собою як зміст і форма. Основою розвитку суспільно-економічних формацій є конфлікт між продуктивними силами і виробничими відносинами, передусім відносинами власності, які у різні часи можуть сприяти або стримувати цей розвиток. Згідно з панівними у певному суспільстві формами власності в історії людства виокремлюють п'ять формацій з відповідними їм способами виробництва: первісно-общинна, рабовласницька, феодальна, капіталістична, комуністична.

Формаційний підхід відіграв величезну роль у становленні наукового пізнання соціального прогресу, структуруванні економічного розвитку, наданні йому об'єктивного закономірного і поступального характеру. Однак він виявив і певні вади, пов'язані з економічним детермінізмом. Наприклад, у межах формаційного підходу важко пояснити тривале співіснування різних економічних і суспільних систем, які можуть навіть належати до різних цивілізацій.

Пофазний підхід. Обґрунтовуючи положення, що всі аспекти життя суспільства обумовлюються його економічною системою і способом виробництва, пофазний підхід виходить з того, що економічна система значною мірою є наслідком загального характеру суспільства. Наприклад, релігія, філософія, природні й національні особливості, ментальність впливають на спосіб організації господарського життя суспільства. Політична система суспільства може висувати і залишати при владі консерваторів, які намагаються зберегти все як було, внаслідок чого економічні зміни відбуватимуться значно повільніше. А культурна спадщина нації може включати запас нагромаджених технологічних знань, і тоді її економічна система істотно відрізнятиметься від економічної системи нації, де такі знання незначні. Відчутно впливати на генезу економічних систем можуть природно-кліматичні умови країни.

Інституціональний підхід. Його обґрунтував шведський економіст Гуннар-Карл Мюрдаль (1898—1987). Будучи за деякими ознаками близькою до структури суспільно-економічної формації (рис. 2.7), інституціональна інтерпретація суспільства відрізняється від неї тим, що економічна система, її складові разом з іншими важливими інституціями утворюють інституціональну основу суспільства. А отже, економічна система є породженням і відтворенням субординованої взаємодії багатьох суспільних інституцій. При цьому виникає нова методологічна проблема, яка полягає у самоідентифікації, виокремленні фундаментальних ознак певного типу економічної системи, інституції якої розчиняються в інших елементах інституціональної основи суспільства, навіть зникають серед них.

Загальноцивілізаційний підхід. Найпоширеніший у сучасних умовах. Відповідно до нього еволюція економічних і суспільних систем розглядається у значно ширших межах — від цивілізації



Рис. 2.7. Марксистська та інституціональна інтерпретація структури суспільства

до цивілізації, наприклад, за схемою: доіндустріальне — індустріальне — постіндустріальне суспільство (див. рис. 2.2). В основу загальноцивілізаційного підходу покладено ідею існування загальних закономірностей діяльності і розвитку людини як індивіда і члена суспільства. Вихідними для дослідження цивілізації є обумовлені людським життям потреби, діяльність людей і створені ними цінності.

Цивілізаційний підхід, не заперечуючи в принципі формаційного, звертає увагу на накопичення матеріального і духовного багатства людства, неперервність історичного процесу, його взаємозв'язки, спадкоємність, що особливо співзвучно сучасному світу. Тобто загальноцивілізаційний підхід поєднує у собі переваги формаційного та інституціонального підходів до типологізації економічних систем, не виключаючи тривалого співіснування в одній цивілізації різних типів організації господарського життя суспільства та їх повторюваність у різних цивілізаціях. Головним критерієм виокремлення типів економічних систем є їх домінуюча роль у конкретній господарській цивілізації, а також відповідність загальному вектору її розвитку.

Отже, всі підходи типологізують економічні системи відповідно до їх взаємозв'язків із оточуючим середовищем, місця і ролі у масштабніших соціально-культурних утвореннях (формація, суспільство, цивілізація). Однак усі вони недооцінюють внутрішню логіку функціонування і самоустрою економічних систем, їх типові риси, структурованість, які мають власний потенціал, інерцію самовідтворення навіть у несприятливому оточуючому середовищі. Тому сучасна політекономія, поряд з аналізом формаційних, інституціональних, загальноцивілізаційних та інших чинників класифікації економічних систем, виокремлює з конкретно-істо-

ричних умов і виявів соціально-економічного розвитку суспільства найбільш загальні форми (власності, управління, форми ринків і ціноутворення тощо) і механізми (координації та планування, координації та контролю господарських процесів тощо) його господарської організації. Завдяки цьому продовжується традиція класичної та неокласичної шкіл у розробленні аналітичного інструментарію дослідження, без чого неможливі моделювання і прогнозування перебігу господарських процесів, внутрішніх та міжсистемних трансформацій економіки і суспільства.

Принципово інші критерії класифікації економічних систем використовує розроблена в теоретичному руслі німецького неолібералізму *концепція ідеальних типів господарства*, яка спирається на конституюючі (установлені) елементи економічних систем, а саме: форми (права) власності й координуючий механізм. Згідно з цією концепцією всі існуючі економічні системи тяжіють до кількох ідеальних типів, основою яких є різний ступінь централізації або децентралізації прийняття господарських рішень, співвідношення форм приватної та державної власності.

Найхарактерніша і найпоширеніша диференціація економічних систем на ідеальні типи за ступенем розвинутої ринкового механізму координації господарських процесів. Вона охоплює п'ять основних (ідеальних) типів сучасних економічних систем, довкола яких обертаються різноманітні реальні форми вияву організації господарського життя суспільства: традиційну, командну, перехідну, змішану і ринкову економіку (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Основні типи і характеристики економічних систем

| Характеристики економічних систем \ Типи економічних систем | Традиційна економіка | Командна економіка | Перехідна економіка | Змішана економіка | Ринкова економіка |
|---|--------------------------|--------------------|---------------------------|--|-------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Прийняття рішень | Переважає централізоване | Централізоване | Хаотично децентралізоване | Переважає децентралізоване у поєднанні із суспільним вибором і контролем | Децентралізоване |

Закінчення таблиці 2.1

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|--------------------------------------|-------------------------------------|---|---|---|--|
| Джерела засащаджень для інвестування | Натуральне господарство | Державна, державний сектор економіки | Індивідуальний капітал і зовнішні позиви за відсутності на початковій стадії внутрішніх засащаджень | Особисті, корпоративні, державні засащадження | Особисті й корпоративні засащадження (нерозподілений прибуток) |
| Кординуваний механізм | Традиції, звичаї | Централізоване планування та управління | Послаблене державне управління та неефективні ринки | Переважає ринковий механізм із систематичним державним регулюванням | Ринковий механізм |
| Власність | Родоплемінна, громадська | Державна | Державна, легалізована приватна, напівприватна і тіньова | Переважає приватна, державна | Приватна |
| Мотивація і стимули | Самозабезпечення засобами існування | Жодної або колективний успіх | Греші | Особистий успіх у поєднанні із суспільними цілями | Особистий успіх і добробут |

Традиційна економіка. Тип економічної системи, в якій виробництво є замкненим, локальним, обмеженим завданнями самозабезпечення і підтримання господарства у незмінній формі, тому вибір та прийняття основних економічних рішень зумовлені панівними традиціями, звичаями, суспільними і груповими інстинктами. Спадковість і кастовість обумовлюють економічну поведінку індивідів, їх роль у суспільному поділі праці. В усіх сферах життя суспільства спостерігається застій, суттєво обмежені є технічний прогрес та інновації, оскільки вони суперечать традиціям і звичаям, загрожують стабільності суспільних структур. Релігійні та соціокультурні цінності більш значущі, ніж економічна доцільність.

Командна економіка. Має у своїй основі суспільну (державну) власність на всі виробничі ресурси, засоби виробництва. Тотальне

одержавлення економіки зумовлює централізовано планове прийняття основних економічних рішень (що, як і для кого виробляти). Для командної економіки притаманна вертикальна система ієрархії, вершиною якої є центральний плановий орган, що приймає стратегічні рішення, встановлює пріоритети господарського розвитку суспільства, регламентує всі сфери економічного життя.

Перехідна економіка. Їй властивий динамічний, нерівноважний стан перетворень усієї системи соціально-економічних відносин у напрямі до нової організації господарського життя суспільства. Вона небезпідставно ототожнюється зі змішаною (багатоукладною) економічною системою, яка поєднує в собі традиційні та нові якості, різні способи господарювання. Однак ці характеристики далеко не вичерпують складний і суперечливий політекономічний зміст феномену перехідної економіки, яка є не просто економікою переходу від однієї якості до іншої, а особливою за якістю економікою, яка може відтворюватися і функціонувати тривалий час.

Змішана економіка. Для неї характерне поєднання індивідуального прийняття рішень, приватного підприємництва і конкуренції з економічним контролем суспільства і приватних інститутів. У змішаній економіці значно розширена сфера державного контролю і регулювання на основі державних витрат, державної власності, перерозподілу податків, програм соціального забезпечення та ін. Питома вага і конкретні форми державного втручання в економіку в кожній країні суттєво відрізняються.

Ринкова економіка. У цьому типі економіки координація і регулювання господарської діяльності, прийняття основних економічних рішень відбувається на основі дії ринкового механізму. Рушійними мотивами економічної поведінки є особисті матеріальні інтереси, коли господарюючі суб'єкти, конкуруючи між собою, прагнуть максимізувати доходи на основі індивідуального прийняття рішень, орієнтації на сигнальну систему ринкового ціноутворення. Роль держави обмежена сферою забезпечення нормативно-правової бази, захисту приватної власності, підтримання і розвитку конкурентного устрою ринкового господарства.

Отже, порівняння і класифікація економічних систем є узагальнюючими, вони зосереджують увагу на типових способах господарювання та їх визначальних рисах. Кожний тип економічних систем виявляється у багатоманітті похідних форм економічного і соціального розвитку різних суспільств і країн. Тому з'ясування специфіки функціонування реальних економічних систем можливе у процесі аналізу і співставлення їх ідеальних типів з конкретно-історичними формами економічного устрою, відповідною системою виробничих відносин і механізмами господарювання.

2.2. Відносини власності в економічній системі

У відносинах між людьми будь-якого суспільства особливе місце посідають відносини привласнення факторів виробництва та присвоєння його результатів. Сукупність цих відносин утворює економічний зміст поняття «власність», а їх юридична форма — його правовий зміст. У єдності свого економічного змісту та юридичної форми відносини власності відображають, кому належать фактори і результати виробництва, хто і як ними володіє, розпоряджається та використовує. Саме тому власність визначає соціально-економічне становище людини та різних верств населення, є основою всіх суспільних відносин, суспільного життя.

Будь-які великі соціальні збурення завжди пов'язані зі змінами у відносинах власності. Їх сутність полягає у необхідності приведення застарілої юридичної форми власності у відповідність із її економічним змістом — новими виробничими відносинами, що виникають унаслідок розвитку продуктивних сил суспільства, технологічного способу виробництва благ. Разом зі зміною юридичної форми власності під впливом розвитку її економічного змісту також відбуваються зміни інших складових надбудови суспільства: політичних, моральних, культурних та інших відносин. Це означає, що власність є не лише економічним і юридичним, а багатомірним соціальним явищем.

Сутність і внутрішня структура власності

Сутність власності. Повсякденна свідомість зводить поняття «власність» до розуміння її як відносин «людина — річ», як приналежності речі людині. Наукова неспроможність такого уявлення про власність полягає в тому, що воно базується на розумінні людини як ізольованої від інших людей. Сутність власності не може бути зведена до відношення «людина — річ», оскільки людина за своєю природою є істотою суспільною, і тому жити, виробляти й привласнювати необхідні їй блага самотійно не може. Ще Арістотель вважав людину суспільною істотою.

Суспільна природа людини ґрунтується на тому, що чоловік і жінка є розрізною тотожністю поняття «людина», тобто двома протилежностями, які відчувають тяжіння одне до одного й існувати окремо не можуть. Це означає, що сама наявність чоловіка і жінки обумовлює певні відносини між ними, найближчим наслідком яких є поява дітей, тобто сім'ї. Існування сім'ї неможливе без відносин між її членами. Отже, життєдіяльність кожного індивіда безпосередньо чи опосередковано пов'язана з життєдіяльністю інших індивідів, у результаті чого утворюються їхні соціальні спільноти: родина, рід, плем'я, різні суспільно-державні утворен-

ни. Тому уявлення про людину як таку, що живе та виробляє окремо від суспільства й інших індивідів є ненауковим.

Однак становище, в яке потрапив, приміром, Робінзон Крузо, виняткове, нетипове для людини. Але навіть і тут відношення Робінзона до речей, які він узяв з корабля, а також до предметного світу острова, на якому він жив (вода, тварини тощо), не можна назвати власністю. Так, ці предмети були підпорядковані волі Робінзона, він володів ними, розпоряджався та використовував, проте вони не були його власністю. Як мова не могла виникнути поза спілкуванням людей, так неможливе існування власності поза відносинами людей між собою: власність існує лише у відносинах між людьми.

Розуміння власності як відносин між людьми переконує, що вона є суспільним, а не природним (у тому числі біологічним) явищем. Вона не може існувати там, де немає людей (поза людьми). Власність у конкретної особи виникає й існує лише через її стосунки з іншою особою (особами, суспільством). Тому власність у Робінзона Крузо виникла тоді, коли поряд із ним опинився П'ятниця. З того моменту всі предмети й речі, якими володів, розпоряджався та користувався Робінзон, стають об'єктами життєвих потреб і П'ятниці. Між ними не могли не виникнути певні відносини щодо доступу і П'ятниці до цих об'єктів. Отже, саме наявність двох осіб обумовлює виникнення між ними відносин стосовно ставлення кожного з них до життєвих благ як до своїх чи як до чужих, тобто відносин щодо того, кому з них належать предмети й речі, як вони можуть ними володіти, розпоряджатися та користуватися. Між Робінзоном і П'ятницею, наприклад, склалися відносини рівних індивідів стосовно життєвих благ, тобто відносини спільної приналежності цих благ.

У силу суспільної природи людини відношення людей до умов їх життєдіяльності обов'язково обумовлює необхідність певних відносин між ними. Це означає, що відношення людини до речей завжди опосередковується її відношенням до іншої людини, групи осіб, суспільства. Так, відношення людини до одягу, меблів, житлового будинку, автомобіля тощо як власних передувало її відношення до підприємства, де вона працює. Адже заробітна плата, на яку людина купує ті чи інші речі, перетворюючи тим самим їх на свою приналежність, і є вираженням економічних відносин, у яких вона перебуває з підприємством чи суспільством, відношенням, що опосередковує присвоєння нею речей. При цьому купівля речей за свою заробітну плату або інші форми доходів є відношенням людини до продавця речей.

Власність — відносини між людьми щодо привласнення речей та інших умов життєдіяльності людей: засобів виробництва, предметів особистого використання, грошей тощо.

Із цього визначення стає зрозуміло, що, будучи за своєю природою суспільними відносинами, власність нерозривно пов'язана

з предметним світом людей і без нього існувати не може. Тому власність є поєднанням соціального (суспільних відносин) і матеріально-речового (предметів природи, продуктів праці тощо), що зумовлює розуміння власності як відносин індивідів один до одного щодо їх ставлення до знарядь і продуктів праці як до своїх чи до чужих. Наведене визначення ґрунтується на опосередкуванні відносинами власності споживання благ як умови життя й діяльності людей: перш ніж спожити річ, людина повинна її привласнити, тобто виявити своє ставлення до неї як до своєї.

Зазначене розуміння власності обумовлює необхідність характеристики її об'єктів і суб'єктів. *Об'єктами власності* є усе те, з приводу чого між людьми існують відносини привласнення. За матеріально-речовим складом і функціональною роллю в процесі життєдіяльності людей об'єкти власності класифікують на дані природою, продукти суспільного виробництва, продукти соціально-економічного походження.

Об'єкти власності, дані природою. Це земля з її рослинним і тваринним світом, водоймами й надрами як природними умовами людської діяльності, повітряний і космічний простір, інші обмежені природні ресурси.

Об'єкти власності, що є продуктами суспільного виробництва. Ними є продукти людської діяльності речового (засоби виробництва і предмети особистого використання) і неречового (послуги) характеру, а також об'єкти інтелектуальної власності: наукові й технічні винаходи, моделі, твори літератури, мистецтва тощо.

Об'єкти власності, що є продуктами соціально-економічного походження. Це особливі об'єкти власності, до яких належать гроші і цінні папери, а також робоча сила людей.

У своїй єдності всі об'єкти власності позначаються загальним поняттям об'єктивні і суб'єктивні умови виробництва, життєдіяльності людей. Власність як відносини між людьми з привласнення умов і результатів виробництва завжди суб'єктивована (персоніфікована), тобто є відношенням між певними суб'єктами. Класифікація суб'єктів власності залежить від її типів, видів і форм, існуючих у певному суспільстві.

За типами, видами, формами власності *суб'єктами власності* є окремі індивідууми, групи осіб, інші соціальні структури, суспільство, між якими виникають відносини з привласнення умов їхньої життєдіяльності. Така класифікація суб'єктів власності виходить з основних її типів: приватної та спільної. Наявність у суспільстві різних похідних видів і форм приватної та спільної власності (трудової й нетрудової приватної власності, державної, акціонерної, кооперативної тощо) урізноманітнює класифікацію її суб'єктів.

Власність як відносини між людьми з привласнення умов їх життєдіяльності є системним утворенням, якому притаманна пев-

на внутрішня структура — сукупність функціонально особливих елементів, взаємозв'язок яких утворює зміст і забезпечує функціонування та розвиток усієї сукупності відносин власності.

Внутрішня структура власності. Основними елементами внутрішньої структури всієї системи відносин власності є відносини належності, володіння, розпоряджання та використання (користування) умов і результатів виробництва, які виконують різну функціональну роль у процесі відтворення матеріальних благ і самої людини.

Відносини належності. Їх зміст як вихідної структурної складової власності утворюють вольові, свідомі, ідеальні відносини людей до умов і результатів виробництва як до своїх. Як *вольове відношення*, належність означає, що суб'єкт вкладає свою волю в річ, тобто охоплює її своєю волею, відокремлює цю річ від волі іншого суб'єкта, підпорядковує її своїй владі. Як *свідоме відношення*, належність означає, що людина у відношенні до речей (як і до людей) завжди ставиться обмірковано, тобто прагне певних цілей. Як *ідеальне відношення*, належність є мисленим (уявним), а не реальним, діяльним відношенням людини до речі, тобто таким відношенням, що не містить жодних дій, які суб'єкт належності може здійснювати зі своєю річчю.

Належність — вольове, свідоме, ідеальне відношення людей до об'єктів власності як до своїх.

Функція належності у внутрішній структурі відносин власності полягає у реалізації волі власника стосовно належних йому об'єктів — у визначенні власником того, що він хоче та може здійснити з ними. Уся сукупність вольових, свідомих дій, які суб'єкт власності може здійснити (але ще не здійснює) з її об'єктами, зводиться до визначення суб'єктом власності змісту відносин володіння, розпоряджання та використання об'єктів власності. Тим самим належність розгортається (переходить) у відносини володіння, розпоряджання й використання.

З того, що належність є вольовим, свідомим, ідеальним (мисленим) відношенням і переходить у відносини володіння, розпоряджання та використання, випливає, що ці відносини також мають вольовий характер: у них усебічно реалізується воля суб'єкта, якому належить об'єкт власності. Проте на відміну від належності відносини володіння, розпоряджання та використання є не лише вольовими, свідомими, а й діяльними, реальними відносинами, а отже, є виробничими, економічними відносинами, утворюють економічний зміст власності.

Відносини володіння. На відміну від належності володіння є реальним відношенням людей до об'єктів своєї власності, тобто відношенням певної дії людей щодо цих об'єктів. Так, володіння землею, як реальне, діяльне відношення до неї, своїм змістом має обробіток землі з метою виробництва сільськогосподарських продуктів, здачі її в оренду, продаж тощо. Водночас володіння, як і

належність, не є власністю у її повному обсязі: володіння — лише одна зі складових усієї сукупності відносин власності. Це виявляється у тому, що можна реально володіти конкретними речами, не будучи їх власником. Таким володарем є, наприклад, орендар землі, яка йому не належить. Тому необхідно розрізняти володіння власника й володіння не власника. Функція володіння полягає у наданні економічного руху об'єктам належності або володіння через розпорядження та використання цих об'єктів їх власником чи володарем.

Володіння — реальне відношення до об'єктів своєї або чужої власності як діяльне відношення володарювання ними (розпорядження та використання).

Володіння реалізується через свій перехід у розпорядження й використання.

Відносини розпорядження. Їх зміст утворюють конкретні форми дій з об'єктами власності: продаж, обмін, дарування, надання в користування або заставу тощо. При цьому об'єкти власності через економічні відносини відчужуються від одних суб'єктів та присвоюються іншими. Відносини розпорядження ґрунтуються на тому, що розпорядник речі, як правило, є її власником. Безпосередньо через розпорядження власник речі визначає економічний рух об'єктів власності як процес їх економічної реалізації.

Розпорядження — форми здійснення діяльного володарювання, тобто форми реальних дій з об'єктами власності: їх обмін, продаж, дарування, надання у заставу, спадщину тощо.

Відносини використання (користування). За своїм змістом вони зводяться до одержання доходів і вилучення корисних властивостей з об'єктів власності у процесі їх виробничого чи особистого споживання. Економічними відносинами виробничого використання об'єктів власності охоплюються засоби виробництва, а особистого використання — предмети особистого споживання.

Використання (користування) — одержання доходів від певного економічного способу застосування об'єктів власності і вилучення з них корисних властивостей під час їх виробничого та особистого споживання.

Відносини використання об'єктів власності є завершальною структурною складовою послідовного переходу належності у володіння, володіння — у розпорядження, а розпорядження — у використання об'єктів власності.

Отже, повний зміст власності утворює єдність відносин усіх її структурних елементів — належності, володіння, розпорядження й використання — у переході одного в інший. Кожен структурний елемент окремо від інших утворює лише конкретну складову змісту власності, є неповною власністю. Відповідно до цього і *суб'єктів* власності поділяють на *повні* (ті, хто уособлює всі структурні

елементи) і *неповні* (уособлює лише той чи інший її елемент). Зміст функцій відносин володіння, розпоряджання й використання, хоч і «задається» інтересами суб'єктів цих відносин, проте походить від інтересів суб'єкта, якому належить благо, і детермінується ними.

Відносини належності, володіння, розпоряджання та використання не відокремлені одне від одного, а власність не є відокремленою від належності, володіння, розпоряджання та використання. Навпаки, власність синтезує всі чотири структурні складові й тому є не простим і не окремим відношенням — вона пов'язує всю сукупність відносин цих структурних складових у цілісну систему. З огляду на це власність за своєю якістю та загальною функцією є відношенням-зв'язком усієї системи реальних, діяльних відносин як виробничих, економічних відносин.

На відміну від класичної структури відносин власності англійський юрист А. Оноре запропонував більш розгорнуту структуру правового змісту власності, яка містить такі елементи: 1) право володіння, тобто виняткового фізичного контролю над річчю; 2) право користування, тобто особистого використання речі; 3) право керування, тобто прийняття рішення, як і ким річ може бути використана; 4) право на дохід, тобто на блага, що виникають від попереднього особистого користування річчю чи від дозволу іншим особам користуватися нею; 5) право на «капітальну вартість» речі, що припускає право на її відчуження, споживання, зміну чи знищення; 6) право на безпеку, тобто імунітет від експропріації (лат. *expropriare* — позбавлений власності); 7) право на перехід речі у спадщину чи у власність за заповітом; 8) безстроковість; 9) заборона шкідливого використання, тобто зобов'язання утримуватися від використання речі шкідливим для інших способом; 10) відповідальність у формі стягнення, тобто можливість вилучення речі як сплата боргу; 11) залишковий характер, тобто очікування «природного» повернення переданих будь-кому правочинностей після закінчення строку передавання чи з інших причин.

Така структура власності є своєрідним «розщепленням» змісту і функцій трьох раніше розглянутих елементів відносин власності: володіння, розпоряджання та використання об'єктів власності. Основним її недоліком є відсутність вихідного компонента відносин власності — відносин належності.

Юридичний і економічний зміст власності

З огляду на те, що належність є вольовим, свідомим відношенням і розгортає свій зміст у функціях володіння, розпоряджання і використання, відносини володіння, розпоряджання і використання також мають вольовий, свідомий характер, тобто воля суб'єкта, якому належать різні об'єкти власності, може реалізову-

ватися в його свідомих діях щодо володіння, розпоряджання і використання об'єктів власності.

Юридичний зміст власності. З виникненням держави відносини власності набули юридичного змісту та відповідної йому правової форми як юридичні норми (законо), якими оформлюються відносини належності, володіння, розпоряджання та використання. У правовій формі ці відносини стають правочинностями суб'єктів власності стосовно того, що їм може (не може) належати, як вони можуть володіти, розпоряджатися та використовувати об'єкти своєї належності. Юридичні норми фіксують свідому волю суб'єктів суспільства, вони визначають і регулюють їх взаємні відносини. Тому правові норми (правочинності) належності, володіння, розпоряджання й використання об'єктів власності її суб'єктами утворюють юридичний зміст відносин власності.

Юридичний зміст власності — сукупність вольових, свідомих, ідеальних відносин належності, володіння, розпоряджання і використання об'єктів власності, що набули правової форми.

У юридичній формі існуючі відносини власності постають як результат виявленої державою загальної свідомої волі, а сама власність є юридичною категорією, виступає як право власності.

Характеристика юридичного змісту, тобто права власності як вольових, свідомих правових норм відносин належності, володіння, розпоряджання та використання, потребує поглиблення розуміння ідеальної якості (субстанції) юридичних норм. Наприклад, дорожній рух регулюється «Правилами дорожнього руху», сукупність норм яких є ідеальною, тобто уявною або мисленою, моделлю відносин між водіями транспортних засобів, між ними та пішоходами на уявних дорогах, перехрестях тощо. Ця ідеальна модель відносин між усіма учасниками дорожнього руху не є їхніми реальними відносинами, оскільки реальні відносини здійснюються на реальних дорогах і в процесі реального руху водіїв та пішоходів. Саме такою ідеальною якістю відносин належності, володіння, розпоряджання та використання юридичний зміст власності відрізняється від її економічного змісту.

Економічний зміст власності. Його утворюють не ідеальні, фіксовані правом, а реальні (діяльні) відносини суб'єктів власності щодо володіння, розпоряджання та використання її об'єктів. Як реальні відносини, вони є виробничими відносинами. Тому економічний зміст власності утворює сукупність (систему) виробничих відносин: відносини виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ і послуг. Це категорії економічного змісту власності, оскільки їх сутністю є діяльні відносини володіння, розпоряджання та використання суб'єктами власності належних їм факторів і результатів виробництва: саме через ці відносини здійснюється привласнення-присвоєння факторів і результатів виробництва як об'єктів власності. Звідси випливає, що предметом політичної економії є сукупність відносин власнос-

ті не в їх юридичному, а в економічному змісті — як виробничих відносин.

Економічний зміст власності — сукупність виробничих, економічних відносин як реальних, діяльних відносин володіння, розпоряджання та використання об'єктів власності, якими опосередковуються процеси їх привласнення-присвоєння.

Між юридичним і економічним змістом власності існує певний зв'язок. Він ґрунтується на розумінні юридичного відношення як такого, в якому відображаються економічні відносини, тобто на принципі, згідно з яким зміст юридичного відношення є виразом економічного відношення і ним задається. Про взаємопов'язаність юридичного та економічного змісту власності свідчать, наприклад, відносини оренди і найманої праці. Так, оренда землі як реальне економічне відношення між землевласником та орендарем оформлюється угодою оренди, а купівля-продаж робочої сили як відношення між найманим працівником і роботодавцем (капіталістом) — трудовою угодою. У цих економічних відносинах їх суб'єкти (земельний власник і орендар, найманий працівник і капіталіст) визнають один в одному відповідно власників землі, робочої сили та капіталу. Загальний зв'язок економічного і юридичного змісту власності полягає у тому, що юридичні відносини власності є правовою формою, в якій відображаються та закріплюються економічні відносини, а тому економічний зміст власності обумовлює її юридичний зміст.

Зв'язок юридичного та економічного змісту власності свідчить, що ідеальні (юридичні) і реальні (економічні) відносини власності існують не ізольовано одне від одного, а «сплавлені» одне з одним. Тобто відносини володіння, розпоряджання й використання об'єктів власності мають і юридичний, і економічний зміст. У цій єдності вихідним (первинним) є економічний зміст власності, а похідним (вторинним) — її юридичний зміст. Таке розуміння зв'язку між економічним і юридичним змістом власності забезпечує розкриття сутності суперечностей між ними, ролі економічного змісту власності в розвитку її юридичного змісту, і навпаки.

Суперечності між економічним і юридичним змістом власності. Основна суперечність між економічним і юридичним змістом власності полягає в асинхронності змін правових форм та реальних відносин володіння, розпоряджання й використання умов і результатів виробництва. Сутність цієї асинхронності в тому, що економічні відносини власності під впливом об'єктивних зрушень у суспільній організації виробництва (наростання процесів усупільнення виробництва, його концентрації, поглиблення спеціалізації й кооперування) змінюються динамічніше, ніж їх юридична форма: відповідні правові акти, як правило, приймаються після змін, що відбуваються в реальних відносинах володіння, розпоряджання й використання умов і результатів виробництва. Таке запізнювання є соціальним гальмом у пос-

тупальному розвитку економічного змісту відносин власності. Суперечність між економічним та юридичним змістом власності розв'язується еволюційно або революційно.

Еволюційна форма. Розв'язання цієї суперечності полягає в поступовому удосконаленні існуючої системи правових норм власності відповідно до розвитку її економічного змісту в межах існуючого суспільного способу виробництва.

Революційна форма. Полягає у докорінній зміні основних елементів застарілої системи правових відносин власності, притаманних історично попередньому суспільному способу виробництва, та створенні якісно нової системи права власності відповідно до запроваджених у суспільстві економічних відносин власності (виробничих відносин) історично нового, прогресивнішого способу виробництва. Таку роль відіграв цивільний кодекс Франції (кодекс Наполеона), який юридично оформив і закріпив перемогу у Великій французькій революції буржуазії, перехід від феодальних до капіталістичних відносин власності.

Суперечності, спричинені асинхронністю розвитку економічного і юридичного змісту власності, розв'язуються позитивно, якщо нові правові норми, що приймаються державою, адекватні запровадженим виробничим відносинам та об'єктивним тенденціям у розвитку продуктивних сил суспільства, відповідають інтересам безпосередніх виробників. В іншому разі нові правові норми відриваються від свого об'єктивного змісту, перетворюються на беззмістовну юридичну форму, яка не сприяє розвитку нових економічних відносин.

Отже, науково обґрунтоване вирішення проблеми відповідності юридичного змісту власності економічному змісту має особливе практичне значення для сучасної України, яка здійснює перехід від всеосяжної державної власності до багатоукладної ринкової економіки з різноманіттям форм власності й господарювання. Це вимагає наукового осмислення проблеми економічної реалізації власності: її сутності, механізму, форм тощо.

Економічна реалізація власності. Власність і привласнення

Економічна реалізація власності. Вона означає процес видобування корисних властивостей і доходів з об'єктів власності. Економічна реалізація власності вимагає переходу ідеальних відносин власності в їх юридичній формі у виробничі відносини — у реальні відносини володіння, розпоряджання та використання умов і результатів виробництва, тобто переходу юридичного змісту власності в її економічний зміст. Об'єктивна необхідність такого переходу обумовлена тим, що сам по собі юридичний зміст власності не може ні нагодувати, ні одягнути, ні забезпечити задоволення будь-яких інших матеріальних та духовних потреб су-

пільства і громадян, оскільки він зводиться до фіксації (через відповідні правові акти) норм належності об'єктів власності суспільству, його групам, індивідам, а також норм володіння, розпорядження та використання суб'єктами власності певних її об'єктів.

Правова форма відносин власності не може бути джерелом задоволення життєвих потреб суспільства, громадян, оскільки вона перебуває поза сферою виробництва, не містить у собі процесів реалізації власності — видобування з її об'єктів їх споживчої вартості (корисних людині якостей), одержання доходів. Так, сама по собі належність землі певному суб'єкту, як і наділення його правочинностями володіння, розпорядження та використання землі, не нагодують і не задовольняють інших його потреб. Це стає можливим, коли правові відносини (правочинності) належності, володіння, розпорядження та використання землі перейдуть у реальні (економічні) відносини земельного власника до своєї землі та інших осіб: якщо земля буде зорана, засіяна, зерно вирощене і зібране, з нього випечений хліб або якщо зерно буде продане, продана або здана в оренду сама земля. В усіх цих випадках уже відбуватиметься економічна реалізація власності на землю, інші засоби сільськогосподарського виробництва. Тобто самі по собі правові відносини належності, володіння, розпорядження та використання не містять процесів реалізації власності — у цих відносинах власність ще перебуває у пасивній формі, формі спокою.

Саме тому економічна реалізація власності є її переходом від пасивної форми (форми спокою) до активної, діяльної форми (форми руху). Такий перехід, обумовлений економічними потребами та інтересами власника, утворює загальний *механізм реалізації власності*. Зміст діяльної форми власності як форми її руху (відтворення) утворюють діяльні відносини володіння, розпорядження та використання суб'єктами власності умов праці та її результатів, тобто процес виробництва. Тому першою сходинкою механізму реалізації власності є перехід ідеальних відносин належності, володіння, розпорядження та використання об'єктів власності в їх правовій формі у реальні, діяльні відносини володіння, розпорядження та використання, тобто у виробничі, економічні відносини.

На відміну від відносин належності, що мають тільки ідеальну субстанцію та юридичну форму, відносини володіння, розпорядження та використання мають не лише юридичний, а й економічний зміст, який утворюють фактичні дії суб'єктів власності, спрямовані на видобування з об'єктів власності їхніх корисних властивостей і доходів. Це можуть бути: самостійне використання засобів виробництва суб'єктом, якому вони належать, їх використання за допомогою чужої праці або передавання в тимчасове користування іншим суб'єктам за певну плату, продаж об'єктів власності тощо.

Власність і привласнення як ідеальні і реальні сторони виробничих відносин. Як діяльний процес видобування з об'єктів власності їхніх корисних властивостей та доходів, реальні відносини

володіння, розпоряджання і використання утворюють суспільний процес виробництва в широкому сенсі, тобто економічні процеси виробництва, розподілу, обміну та споживання економічних благ, що опосередковують відтворення людини. Процес виробництва як єдність діяльних відносин володіння, розпоряджання і використання умов праці й результатів виробництва, становлячи економічний зміст власності, є процесом їх привласнення. Привласнення здійснюється через виробництво, тому реальний процес виробництва утворює зміст поняття «привласнення», що означає привласнення через процес праці, в якому праця є діяльною власністю.

Привласнення — процес діяльного оволодіння людьми умовами виробництва у самому процесі виробництва, а також процес переходу в їх належність продуктів власної або чужої праці.

Тобто якщо зміст *поняття «власність»* зводиться до сукупності відносин належності, володіння, розпоряджання і використання умов і результатів виробництва у їх ідеальній, правовій формі, то зміст *поняття «привласнення»* — до сукупності реальних відносин володіння, розпоряджання і використання, тобто до відносин виробництва, розподілу, обміну й споживання засобів і результатів виробництва. У процесі виробництва із засобів виробництва видобувають їх корисні властивості, результатом чого є створення нових благ, які через економічні відносини присвоюються суб'єктами власності — переходять у їх належність (власність). Це означає, що власність і привласнення як відповідно ідеальні та реальні сторони виробничих відносин співвідносяться одне з одним як дві протилежності, що переходять одна в одну: власність переходить у привласнення, а привласнення — у власність. Тому перехід правових відносин належності, володіння, розпоряджання і використання умов виробництва в їх реальні відносини, тобто в процес виробництва, є першою сходиною механізму економічної реалізації власності як процесу привласнення.

Привласнення як економічний процес. Процес виробництва як процес привласнення — це єдність відносин людей до природи та їх відносин між собою. Відносинами першого роду є трудові, техніко-технологічні відносини, вони є діяльною єдністю особистісного і речового факторів виробництва (функціонуючими продуктивними силами суспільства). Процес перетворення працею речовини природи на форми, придатні для задоволення потреб людей, створення нових благ, утворює зміст відносин людей до природи. У цій якості праця є засобом привласнення знарядь праці та речовини природи і як така є *первинним привласненням*. Розкриваючи його сутність, англійський філософ Джон Локк (1632—1704) зазначав: «Хоча вода, що б'є з джерела, належить кожному, але хто стане сумніватися, що вода, яка знаходиться в глечики, належить тільки тому, хто її набрав? Його праця взяла її з рук природи, де вона була загальною власністю і належала однаково всім її дітям, і тим самим він привласнив її собі».

Однак не завжди результат процесу виробництва привласнюється безпосереднім виробником, тобто перетворюється на об'єкт його належності. Це залежить від характеру другої сторони виробничих відносин, яку утворюють соціально-економічні відносини виробництва — відносини людей з приводу переходу результатів виробництва в їх належність. Привласнення за допомогою соціально-економічних відносин є *вторинним привласненням*, яке здійснюється через систему товарно-грошових, ринкових відносин. Мільйони актів купівлі-продажу товарів є актами відчуження-привласнення продуктів виробництва як товарів.

Власність на засоби виробництва. Розпредметнення і опредметнення

Власність на засоби виробництва. Основою сукупності соціально-економічних відносин вторинного привласнення є відносини власності на засоби виробництва.

Власність на засоби виробництва — відносини між людьми щодо належності, володіння, розпорядження та використання засобів виробництва.

Вона є виявом існуючого в суспільстві розподілу засобів виробництва між його суб'єктами як їх належність. Так, капіталістичний спосіб виробництва ґрунтується на тому, що засоби виробництва у формі капіталу належать капіталістам, а безпосереднім виробникам належить лише особиста умова виробництва — їхня робоча сила.

Власність на засоби виробництва посідає особливе місце у системі виробничих відносин. Це зумовлене тим, що засоби виробництва є фактором, без якого людина не може виробляти матеріальні блага і, отже, забезпечити своє існування. Саме тому власність на засоби виробництва є підґрунтям сукупності виробничих відносин, основним виробничим відношенням будь-якого суспільного способу виробництва. Це означає, що відношення власника засобів виробництва до безпосередніх виробників є не окремим відношенням у системі виробничих відносин, а глибинною сутністю цієї системи, згорнутою системою виробничих відносин. Як насіння рослини містить у згорнутому вигляді всі її елементи: коріння, стеблину, листя, квітку, плід та «сплячі» біологічні процеси, так і власність на засоби виробництва як основне виробниче відношення містить у собі у згорнутому (компактному) вигляді всю сукупність виробничих відносин. Ця якість власності на засоби виробництва в процесі поєднання речового і особистісного факторів виробництва розгортається в певних формах у цілісну систему виробничих відносин: відносин виробництва, розподілу, обміну та споживання благ, якими і опосередковується привласнення цих благ суб'єктами відносин. З цього випливає, що привласнення-присвоєння наявне у кожному елементі системи виробничих відносин.

Умовою розгортання основного виробничого відношення у систему виробничих відносин є його органічний зв'язок (подібно до зв'язку насіння з ґрунтом, сонцем, дощем) із процесом виробництва, поза яким відношення власника засобів виробництва до безпосередніх виробників не може ні існувати, ні розгорнутися у систему відносин виробництва, розподілу, обміну та споживання благ, якими опосередковується їх привласнення. З'ясування змісту основного виробничого відношення та його місця у системі виробничих відносин дає змогу зрозуміти, що безпосередні виробники стають суб'єктами, яким належать результати їх праці лише тоді, коли вони є власниками засобів виробництва, тобто суб'єктами присвоєння результатів виробництва є ті, кому належать умови виробництва, хто ними володіє та розпоряджається. Ця функція власності на засоби виробництва визначає соціально-економічну природу системи виробничих відносин, соціально-економічний устрій суспільства.

Історичний процес розвитку суспільного виробництва свідчить, що в одних соціальних умовах суб'єктом первинного і вторинного привласнення є одна і та сама особа, а в інших — обидва способи привласнення втілені в різних особах: привласнення працею здійснюють безпосередні виробники (раби, кріпаки, наймані працівники), а привласнення за допомогою економічних відносин — власники засобів виробництва (рабовласники, феодали, капіталісти). Тобто коли безпосередні виробники є суб'єктами володіння, розпоряджання і використання речових факторів виробництва, які їм належать, тоді й сам процес праці і його результати привласнюються безпосередніми виробниками. Там, де праця відділена від засобів виробництва, тобто де вони не належать безпосереднім виробникам, там і процес виробництва і його результати не можуть стати об'єктом їх власності.

З цього випливає висновок про двоїстість сутності привласнення: з одного боку, воно є перетворенням предмета на свій через трудові відносини (первинне привласнення), а з іншого — привласнення є перетворенням продуктів виробництва на належність певним суб'єктам через соціально-економічні відносини (вторинне привласнення). Двоїста сутність привласнення означає, що воно не тотожне належності (власності). На відміну від належності як «застиглого» привласнення, «статики власності», «привласнення, яке вже відбулося», привласнення є економічним процесом, що має двоїстий економічний зміст: це процес перетворення безпосереднім виробником продукту виробництва на свій і процесом переходу результатів виробництва у належність конкретній особі.

Первинне привласнення — процес перетворення через працю, трудові відносини продукту виробництва на свій продукт як опредметнену форму сутнісних сил виробника.

За змістом первинне привласнення є процесом діяльного оволодіння індивідом засобами виробництва, тобто процесом вироб-

ництва нових благ, у яких опредметнюється жива праця, реалізуються сутнісні сили індивіда.

Вторинне привласнення — привласнення через соціально-економічні виробничі відносини, завдяки яким продукти своєї або чужої праці переходять у належність конкретним індивідам.

Первинне привласнення як процес діяльного оволодіння, освоєння безпосереднім виробником засобів та інших факторів виробництва зводиться до розпредметнення та опредметнення.

Розпредметнення і опредметнення. Сутність *розпредметнення* полягає у діяльному пізнанні виробником власних сутнісних сил і сутнісних сил природи, властивостей засобів виробництва, тобто в освоєнні та оволодінні ними у процесі виробництва. *Опредметнення* є діяльним процесом перенесення сутнісних сил природи і власних сил виробника на предмет, який він створює. У результаті створюється новий продукт, який в опредметненій формі втілює сутнісні сили виробника і тому є для нього «своїм» продуктом, як своїм продуктом для науковця є зроблене ним відкриття, для письменника — його твір тощо. Усе створене людиною є виявом процесів розпредметнення-опредметнення.

Суттєвим для розуміння первинного привласнення є те, що воно не містить процесів і відносин, які опосередковують перехід продукту виробництва у належність виробника чи іншої особи (за винятком продуктів інтелектуальної діяльності). Цей перехід — функція не первинного, а вторинного привласнення.

Отже, як двоїтим є саме суспільне виробництво, що виявляється в єдності продуктивних сил і виробничих відносин, а також у двоїстості виробничих відносин як єдності трудових та соціально-економічних відносин, так двоїтим є і саме привласнення. Передусім привласнення — це процес перетворення продукту праці її безпосереднім виробником на «свій» як процес перенесення виробником своїх сутнісних сил на виготовлений продукт (первинне привласнення). Крім того, привласнення є процесом переходу продукту в належність конкретним суб'єктам через економічні відносини. Зокрема, відносини власності на засоби виробництва зумовлюють перехід продукту виробництва у належність власникові засобів виробництва, а відносини обміну, купівлі-продажу товарів — перехід їх у належність суб'єктам, які мають власні товари для обміну або гроші для їх купівлі. Ця форма адекватна вторинному привласненню. Тобто відносини обміну товарів, їх купівлі-продажу як відносини їх відчуження-присвоєння є економічними відносинами, через які здійснюється перехід у належність суб'єктам товарних відносин чужих товарів або доходів, що отримуються від продажу власних.

Двоїстість привласнення потребує його відображення відповідними поняттями. З огляду на це первинне привласнення позначається терміном «привласнення», а вторинне — «присвоєння». За своїм змістом та у своїй єдності первинне привласнення (суто

привласнення) і вторинне привласнення (присвоєння) утворюють механізм економічної реалізації певних об'єктів, типів, видів та форм власності.

Як було з'ясовано, *першою сходинкою механізму реалізації власності* є перехід правових відносин власності у виробничі відносини. *Друга сходинка* — формування виробничих відносин, тобто набуття ними певних конкретних форм своєї організації. Стосовно виробничих відносин капіталістичного способу виробництва йдеться про форми організації відносин між найманими працівниками і роботодавцями-капіталістами, між промисловими і торговельними капіталістами, між останніми та власниками грошового (позичкового) капіталу, між акціонерами та акціонерним товариством, між власниками та орендарями землі тощо. Саме в межах конкретних форм організації цих відносин власники факторів виробництва здійснюють володіння, розпорядження і використання належних їм об'єктів власності, а останні здійснюють свій економічний рух, наслідком якого є утворення різних форм доходів.

У сучасному ринковому господарстві основними формами доходів є заробітна плата, промисловий прибуток, торговий прибуток, позичковий відсоток, дивіденд, земельна рента тощо. Разом з тим ці доходи є формами, в яких економічно реалізуються певні об'єкти власності. Зокрема, заробітна плата — форма економічної реалізації власності найманого працівника на свою робочу силу; промисловий і торговий прибуток — на промисловий і торговий капітал; позичковий відсоток — на позичковий капітал; земельна рента — на землю; дивіденд — на акціонерний капітал.

У доходах як формах економічної реалізації об'єктів власності фіксується належність відповідних часток суспільного продукту певним суб'єктам власності. Тим самим доходи стають економічними інструментами розподілу і присвоєння їх власниками результатів суспільного виробництва. Проте процес формування виробничих відносин і доходів — ще не завершальна сходинка механізму реалізації власності. Зумовлене це тим, що кожна конкретна економічна форма за своєю природою є частковою формою реалізації власності: зв'язуючи лише певні структурні елементи системи виробничих відносин, будь-яка конкретна економічна форма та відповідна їй форма доходу дає змогу, з одного боку, економічно реалізувати лише певний об'єкт власності, а з іншого — здійснити присвоєння тільки певної частини суспільного продукту.

Системна форма реалізації власності, яка дає змогу економічно реалізувати всі об'єкти власності всіма її суб'єктами, притаманна господарському механізму суспільства. Він є взаємопов'язаною єдністю всіх конкретних економічних форм виробничих відносин та особливих форм господарювання, адекватних існуючим у суспільстві типам, видам та формам власності. Тому господар-

ський механізм суспільства є *завершальною сходинкою механізму економічної реалізації власності*. При цьому кожна особлива форма господарювання (одноосібна, партнерська, акціонерна, кооперативна, орендна, державна тощо) своїм змістом повинна виявляти притаманні саме їй властивості та містити в собі умови свого самовідтворення. Цим умовам відповідає господарювання, засноване на принципах *комерційного розрахунку* — самоуправління, самоокупності та самофінансування господарюючої одиниці будь-якого типу, виду та форми власності. Комерційний розрахунок є внутрішньою основою будь-якої особливої форми господарювання, він — загальна основа господарського механізму економіки ринкового типу. Саме повного комерційного розрахунку бракувало адміністративно-командній економіці колишнього СРСР.

Отже, механізм економічної реалізації власності є процесом переходу юридичного змісту власності в її економічний зміст (виробничі відносини, якими опосередковується виробництво благ), виробничих відносин — у їх конкретні економічні форми, а система форм — у господарський механізм суспільства. Ці складові загального механізму економічної реалізації власності є послідовними сходинками розгортання юридичного змісту власності в її економічний зміст, тобто у відносини привласнення-присвоєння умов і результатів виробництва, переходу власності у привласнення. У єдності своїх складових механізм реалізації власності дає змогу зрозуміти, як і за допомогою чого економічно реалізує себе певний об'єкт та форма власності.

Управління процесом економічної реалізації власності

З'ясування механізму реалізації власності є неповним без розгляду сутності та функції управління власністю в процесі її економічної реалізації. Закономірно, що будь-який соціальний процес потребує відповідного управління. Не є винятком і процес реалізації власності: без управління ним власність взагалі не може економічно реалізуватися.

Усіма економічними ресурсами як об'єктами власності управляють люди-власники або їх представники (менеджери). Оскільки їх економічна діяльність підпорядковується власним економічним інтересам, то управління процесом реалізації власності здійснюється інтересами власників економічних ресурсів. Це зумовлене тим, що *економічні інтереси* є виявом існуючих у суспільстві виробничих відносин та їх конкретних економічних форм — доходів як економічних стимулів діяльності людей, спрямованої на задоволення потреб, реалізацію інтересів. Так, стимулом для збільшення зарплати найманих працівників є підвищення їх кваліфікації, а для збільшення прибут-

ків власників капіталу — зменшення витрат виробництва. Отже, економічні інтереси спонукають до ефективних способів економічної реалізації об'єктів власності з метою одержання все більших доходів.

Одночасно економічні інтереси є виявом економічних законів. З цього випливає, що управління процесом реалізації власності у своїй основі підпорядковується економічним законам, які через економічні інтереси визначають дії людей щодо управління (володіння, розпоряджання та використання) процесом реалізації власності. Тому роль людини в цьому процесі зводиться до таких дій щодо володіння, розпоряджання та використання об'єктів власності, які б найповніше відповідали змісту її економічних інтересів. Отже, основною функцією управління процесом реалізації власності є його підпорядкування інтересам власника незалежно від того, хто є суб'єктом цього процесу — власник чи його представник.

Розглянутий вище механізм економічної реалізації й управління власністю дає змогу уявити загальний зміст усього процесу реалізації власності. Це кругоподібний процес переходу юридичного змісту власності в її економічний зміст із наступним його «застиганням» знову в юридичній формі. Цей перехід є законом зв'язку ідеальної і реальної субстанцій відносин власності, законом зв'язку власності та привласнення. При цьому кожний новий «виток» переходу власності у привласнення, а привласнення у власність збагачується виробництвом нових благ, що стають належністю відповідних суб'єктів виробничих відносин. Це означає, що власність і привласнення, хоч і пов'язані між собою, але не тотожні категорії. Необхідність переходу власності у привласнення зумовлена тим, що юридичний зміст власності сам по собі не може забезпечити задоволення ні виробничих, ні особистих потреб людей, оскільки він не містить у собі процесів реалізації власності: у правових відносинах власність перебуває поза процесами виробництва, знаходиться у пасивній формі, формі спокою, «сну».

Реалізація власності починається з переходу її з пасивної в активну, діяльну форму, тобто у форму руху. Зміст діяльної форми власності утворюють виробничі відносини як реальні відносини володіння, розпоряджання й використання умов і результатів виробництва, тобто сам процес виробництва. У цьому процесі через трудові (техніко-технологічні) виробничі відносини відбувається привласнення засобів виробництва (їх розпредметнення-опредметнення), створюються нові матеріальні блага й послуги, а через соціально-економічні виробничі відносини здійснюється їх присвоєння власниками засобів виробництва, робочої сили, позичкового капіталу, землі, грошей, цінних паперів тощо. Цей процес опосередковується конкретними економічними формами виробничих відносин та утворенням відповідних їм доходів: заробітної плати, промислового прибутку, підприємницького доходу, торго-

ного прибутку, позичкового відсотка, земельної ренти, дивіденду тощо. Використовуючи ці доходи на купівлю засобів виробництва, предметів особистого споживання, цінних паперів, різних послуг тощо, кожний суб'єкт власності присвоює тим самим результати виробництва як певну частку суспільного багатства. Подальший перехід конкретних економічних форм та особливих форм господарювання у господарський механізм суспільства завершує цілісну (системну) форму реалізації власності. Зміст і структура механізму економічної реалізації власності представлені на рис. 2.8.



1. Перехід вольових, свідомих, ідеальних відносин власності в реальні, виробничі відносини.
2. Перехід виробничих відносин у їх конкретні економічні форми.
3. Перехід конкретних економічних форм виробничих відносин та особливих форм господарювання в господарський механізм суспільства.

Рис. 2.8. Зміст і структура механізму реалізації власності

Особливу роль у механізмі реалізації власності відіграє така форма господарювання і реалізації певних об'єктів власності як оренда.

Оренда — відносини між власником (землі, іншого майна) та орендарем щодо передавання власником належного йому майна орендареві у строкове, платне володіння, використання та розпорядження (суборенда) з метою одержання суб'єктами орендних відносин різних форм доходів.

Орендні відносини опосередковують економічну реалізацію будь-якого типу, виду та форми власності. Це означає, що орендодавцем та орендарем можуть бути суб'єкти приватної, колективної, державної власності. Обов'язковою умовою орендних відносин є наявність двох економічних суб'єктів: орендодавця й орендаря, відносини між якими складаються з приводу одного й того самого об'єкта власності. Для продуктивного використання об'єктів оренди орендареві необхідно отримати за певну плату право володіння ними згідно з орендною угодою. Оренда зберігає за власником право належності та верховного розпорядження своїм майном і водночас передбачає передавання орендареві функцій господарювання, тобто володіння, використання та часткового розпорядження орендованим майном. Тому вона є не типом, видом або формою власності, а формою господарювання та економічної реалізації об'єктів власності, одержаних у тимчасове використання.

Економічна реалізація певних об'єктів, а також типів, видів і форм власності через оренду здійснюється працею орендаря та найманих ним робітників. Основними економічними формами реалізації об'єктів оренди є: орендна плата, яку одержує (присвоює) від орендаря орендодавець; прибуток, який одержує (присвоює) орендар від своєї господарської діяльності на основі орендованого майна; заробітна плата найманих працівників, якщо орендар застосовує найману працю.

Різновидом оренди є лізинг — відносини між лізингодавцем та лізингоодержувачем із приводу надання лізингодавцем у виняткове користування на певний строк лізингоодержувачу майна, яке є власністю лізингодавча або куплене ним у власність за дорученням та за згодою лізингоодержувача, за умови сплати ним періодичних лізингових платежів. Об'єктом лізингу може бути будь-яке нерухоме чи рухоме майно: машини, устаткування, транспортні засоби тощо, крім земельних ділянок та інших природних об'єктів.

Інтелектуальна власність

Розглянутий вище зміст і взаємозв'язок категорій «власність», «привласнення», «реалізація власності» є методологічною основою з'ясування особливої складової всієї сукупності відносин власності — інтелектуальної власності.

Інтелектуальна власність — відносини належності, володіння, розпорядження та використання (в їх юридичному та економічному змісті) продуктів інтелектуальної діяльності.

Особливість змісту та економічної реалізації інтелектуальної власності визначається особливостями її об'єктів. *Об'єктами інтелектуальної власності* є продукти інтелектуальної діяльності (праці), які на відміну від речових продуктів праці (хліба, одягу, житла тощо) за своєю субстанцією є уявним, мисленим, тобто ідеальним, образом (подобою) результату діяльного розпредметнення-опредметнення людським мисленням явищ природи та суспільного, насамперед економічного життя.

Такими продуктами інтелектуальної діяльності є твори науки, літератури та мистецтва; винаходи, промислові та наукові зразки, креслення, моделі, схеми програмних засобів; записи на носіях інформації; права на копіювання та розповсюдження патенту, ліцензії, знаки на товари і послуги; права на інформацію щодо промислового, комерційного, наукового досвіду (ноу-хау). Саме як ідеальний образ явищ природи, життя суспільства і людини, продукт інтелектуальної діяльності не може відчужуватися від свого творця — він, «викарбовуючись» у його мозку, залишається належністю творця доти, доки той живе або не втратить пам'ять.

Економічний рух продукту інтелектуальної діяльності інший, ніж речових продуктів: продукт інтелектуальної власності, залишаючись належністю свого творця, не відчужується від нього, а поширюється, тобто усупільнюється, й іншої форми свого руху не має. Усупільнення продукту інтелектуальної діяльності зумовлюється його здатністю задовольняти потреби кожного індивіда суспільства. Це, у свою чергу, означає, що продукт інтелектуальної діяльності має не приватну, а суспільну природу, і тому сама інтелектуальна власність за своїм соціально-економічним характером є суспільною власністю.

З іншого боку, необхідність усупільнення продукту інтелектуальної власності обумовлена особливостями інтелектуальної діяльності, яка є формою самовиявлення сутнісних сил (здібностей) творчої людини, для якої творчість — внутрішня потреба, стимул самореалізації. Водночас усупільнення продукту інтелектуальної діяльності зумовлюється й тим, що творець цього продукту як суспільна істота створює його не для себе, а для суспільства, інших людей. При цьому визнання суспільством продукту його інтелектуальної діяльності є своєрідним «дзеркалом», у якому творець бачить свою цінність для суспільства й таким чином одержує найвищу нагороду. Суспільна природа продукту інтелектуальної діяльності свідчить про те, що сама інтелектуальна діяльність має суспільний характер.

Поширення продукту інтелектуальної діяльності у суспільстві — це його економічний рух, який утворює *економічний зміст інтелектуальної власності*. Внутрішньою структурою економічного змісту інтелектуальної власності є реальні економічні відносини щодо володіння, розпоряджання та використання інтелектуального продукту між творцем, якому продукт належить, та ін-

шими членами суспільства. Ці відносини у суспільстві з ринковою організацією економіки мають також юридичний зміст у формі права інтелектуальної власності, у тому числі авторського права, за допомогою якого захищають авторські та майнові права творця інтелектуального продукту, регулюють усю сукупність відносин інтелектуальної власності. Необхідність захисту майнових прав автора продукту інтелектуальної діяльності обумовлена тим, що в умовах ринкової економіки навіть творча праця, що є самостимулом для творця, потребує зовнішніх стимулів — грошових та інших форм доходів. Це стосується і посередників поширення об'єктів інтелектуальної власності, які спеціалізуються на володінні, розпоряджанні та використанні продуктів інтелектуальної діяльності. Різні форми доходів, які одержує власник інтелектуального продукту, посередники, що його поширюють, а також ті, хто використовує цей продукт у процесах його виробничого споживання, утворюють *економічні форми інтелектуальної власності*.

Універсальним засобом інтелектуальної діяльності, тобто засобом розпредметнення-опредметнення будь-яких властивостей природи та суспільства, є мозок людини. Загалом мозок однієї людини є тотожним мозку іншої людини, що обумовлює здатність кожної людини за відповідної підготовки оволодівати будь-яким продуктом інтелектуальної діяльності іншої людини. Як природна належність кожному індивідууму, цей своєрідний «засіб виробництва» інтелектуального продукту є у своїй соціально-економічній сутності індивідуальною власністю.

Отже, індивідуальна власність людини на «засіб» своєї інтелектуальної діяльності, невідчужуваність від суб'єкта інтелектуальної діяльності її продукту, суспільний характер цього продукту є основою визначення соціально-економічної природи інтелектуальної власності як індивідуально-суспільної власності, яка заперечує приватний тип власності взагалі у будь-якій його формі.

Сутність економічного закону власності та його функції

З'ясування змісту, функцій, внутрішньої суперечності та інших властивостей економічного закону власності ґрунтується на розумінні привласнення як економічної категорії, тобто як сукупності виробничих (економічних) відносин. Цим відносинам, як відомо, притаманні суттєві (внутрішні), стійкі (постійно відтворювані) причинно-наслідкові зв'язки. Саме вони формують економічні закони, що визначають основні особливості й тенденції розвитку виробництва і самих виробничих відносин як економічних відносин власності. У такому багатогранному феномені як власність можуть відобразитися і випадкові, нестійкі зв'язки та форми вияву будь-якого економічного процесу, проте загалом

функціонування та розвиток суспільного виробництва протягом усієї історії не випадкові, вони відбуваються згідно з певною логікою — підпорядковуються закону власності (привласнення). Економічний закон власності є загальним чинником, основою становлення та розвитку людини й суспільства.

Сутність економічного закону власності. Вона утворює стійкий причинно-наслідковий зв'язок між потребами і привласненням. Цей зв'язок економічний, а тому закон власності є економічним законом (на відміну від юридичних законів, інших правових актів). Вихідним пунктом з'ясування змісту закону власності як зв'язку «потреби — привласнення» є розуміння потреби як відношення її до блага, яким вона задовольняється, розуміння цього відношення як відношення носія потреби до власника блага, тобто розуміння відношення «потреба — благо» як відносин привласнення засобів виробництва в процесі виробництва нових благ і їх присвоєння.

Стійкий зв'язок між потребами і привласненням зумовлений тим, що з моменту свого народження все необхідне людині для життя та діяльності перебуває поза нею, а тому умовою задоволення потреб людини через споживання благ є їх привласнення. Проте «нічиїх» благ не існує (крім благ, якими ще не оволоділа людина, а також благ, які є в необмеженій кількості — повітря тощо), всі вони, будучи продуктами людської діяльності, є чиеюсь належністю (власністю). Отже, відношення «потреба — благо» не може не опосередковуватись привласненням благ. Саме тому привласнення є сутністю закону власності, яка виявляється через структуру виробничих відносин як відносин привласнення, тобто економічного змісту власності.

Як уже було з'ясовано, на відміну від належності як власності у формі спокою, завершеного, «застиглого» привласнення, статки власності, привласнення є процесом двоступінчатим і має відповідно двоїстий зміст. Перший ступінь привласнення — так зване первинне привласнення — процес діяльного оволодіння, освоєння, опанування безпосереднім виробником факторами виробництва, а отже, процесом праці, виробництва. Первинне привласнення опосередковується трудовими, техніко-технологічними виробничими відносинами, у результаті чого створюється новий продукт.

Змістом вторинного привласнення є перехід продуктів виробництва (благ) у належність виробника цих благ (якщо він є власником засобів виробництва) або інших осіб, якщо вони спроможні купити їх. Вторинне привласнення опосередковується соціально-економічною стороною виробничих відносин — відносинами власності на засоби виробництва, товарно-грошовими відносинами як відносинами відчуження-присвоєння.

Отже, виробництво є діяльною формою реалізації потреб, діяльним відношенням «потреба — привласнення», оскільки відносинами первинного привласнення виробництво створює блага для

задоволення потреб, а відносинами вторинного привласнення доставляє ці блага носіям потреб. Тому зміст зв'язку «потреба — привласнення» як закону власності полягає у сукупності виробничих відносин первинного і вторинного привласнення.

Функції економічного закону власності. Основними функціями економічного закону власності є реалізація зростаючих потреб та розвиток людини і суспільства.

Функція реалізації зростаючих потреб. Як стійкий причинно-наслідковий зв'язок між потребами та привласненням, закон власності у його економічному змісті є загальним законом підпорядкування виробництва потребам, привласненню-присвоєнню благ як умови задоволення потреб. У цій якості він визначає зв'язок між потребами та факторами їх діяльної реалізації, насамперед витратами виробництва благ і витратами щодо перетворення їх у належність носіїв потреб (витратами обігу товарів). Чим менші сукупні витрати праці на виробництво та обіг товарів, тим більшою і різноманітнішою буде кількість благ, які можна виробити за наявних ресурсів живої та уречевленої у засобах виробництва праці. Ця залежність між сформованими потребами людини (суспільства) та ресурсами, які людина (суспільство) має у своєму розпорядженні для задоволення потреб, спонукає носіїв потреб, насамперед виробників, до зменшення (економії) витрат праці та робочого часу на виробництво благ. У цьому полягає перша функція закону власності, яка супроводжує виробництво благ (реалізацію потреб) упродовж усієї історії людства.

Безпосередньо вона виявляється у загальному законі піднесення (зростання) потреб і реалізується через дію загального закону підвищення продуктивності суспільної праці (закону економії праці). Реалізацію цієї функції закону власності в її повному обсязі забезпечують інші економічні закони: закон вартості, закон додаткової вартості, закон зростання органічної будови капіталу, закон попиту, закон пропозиції, закон конкуренції тощо. Це означає, що закон власності реалізує притаманну йому функцію зменшення витрат праці на виробництво благ з метою задоволення індивідуальних і суспільних потреб через усю сукупність економічних законів, які є інструментами реалізації цієї функції. Закон власності й інші економічні закони співвідносяться між собою як сутність найглибшого порядку й сутності менш глибокого порядку. Тому закон власності є найзагальнішим економічним законом, основним економічним законом будь-якого суспільства. Цю свою якість він реалізує в історично особливих суспільствах через притаманні їм загальні та специфічні економічні закони.

Функція розвитку людини і суспільства. Другою основною функцією закону власності є розвиток сутнісних сил виробника, людини загалом і суспільства. Вона закорінена в первинному привласненні, яке за змістом є поєднанням процесів розпредметнення-опредметнення, а за сутністю — розвитком людини як виробника та споживача, інших її діяльних сил. Саме первинне

привласнення як діяльне пізнання виробником власних сутнісних сил, сил природи, властивостей засобів виробництва, технологій, організації та управління виробництвом, а також як діяльне втілення виробником пізнаних сил природи, власних сил і властивостей інших складових виробництва у продуктах своєї діяльності рівносильне розвитку певної сукупності здібностей в індивідів. Міра розвитку сутнісних сил людини насамперед залежить від розвитку засобів, технологій та інших складових виробництва, якими вона оволодіває, тобто які привласнює.

Об'єктом розпредметнення-опредметнення як процесу розвитку сутнісних сил виробника є не тільки засоби виробництва, а й відносини між виробниками в процесі їх освоєння та використання. Йдеться про трудові, техніко-технологічні відносини, що опосередковують первинне привласнення, тобто відносини розподілу праці всередині підприємства (одинична форма суспільного поділу праці), її організації, управління тощо як відносини обміну діяльністю в процесі виробництва. Їх наявність обумовлює необхідність діяльного оволодіння (пізнання, використання) ними кожним членом кооперованої праці. Без цього неможливе виробництво благ, а отже, і задоволення потреб. Розвиток знарядь праці і технологій — передумова розвинутіших трудових відносин, тому привласнення (розпредметнення-опредметнення) трудових відносин тотожне розвитку сутнісних сил виробника. Умовою ефективного оволодіння виробниками розвинутішими трудовими відносинами є постійне підвищення кваліфікації як форми розвитку їх сутнісних сил.

Окрім того, функцією розвитку сутнісних сил людини є розпредметнення-опредметнення відносин вторинного привласнення, через які відбувається перехід результатів виробництва у належність певним суб'єктам. Змістом цих відносин є соціально-економічні відносини — відносини власності на засоби виробництва і товарно-грошові відносини. Людина, яка не є суб'єктом цих відносин, позбавлена змоги перетворити засоби свого життя й діяльності на свою власність. Добровільне або примусове позбавлення людини ролі суб'єкта соціально-економічних відносин суперечить її сутності, оскільки бути людиною — це насамперед бути суб'єктом виробництва, а отже, виробничих відносин.

Як суспільна істота і тому як суб'єкт виробничих відносин, людина не може не бути суб'єктом їх розпредметнення-опредметнення — пізнання властивостей цих відносин та використання їх у своїй виробничій і економічній діяльності. Так, буття людини як найманого працівника обумовлює необхідність практичного оволодіння нею особливостями ринку праці, складовими своїх відносин із роботодавцем, тобто підпорядкування свого життя соціальному статусу продавця робочої сили, а своєї діяльності — найманого працівника. Буття людини як роботодавця вимагає від неї опанування не лише відносин з найманими працівниками, а й відносин, що опосередковують створення підприємства,

організацію та управління виробництвом, реалізацію продукту тощо.

Привласнення (розпредметнення-опредметнення) виробничих відносин є не лише процесом діяльного оволодіння ними, а й процесом їх створення у заданих рівнем розвитку продуктивних сил межах: кожен новий ступінь розвитку продуктивних сил внаслідок діяльного оволодіння ними виробниками породжує нові, розвинутіші виробничі відносини. У свою чергу, розпредметнення-опредметнення виробничих відносин тотожне розвитку сутнісних сил людини, тому суб'єкти розвинутіших економічних відносин є розвиненішими людьми, що й означає розвиток сутнісних сил людини.

Вторинне привласнення через сукупність соціально-економічних відносин відіграє особливу роль у розвитку сутнісних сил людини, що відбувається як саморозвиток або розвиток під тиском сторонніх сил. Основою саморозвитку людини є суспільний спосіб виробництва, який ґрунтується на єдності праці і власності на засоби виробництва. За таких умов розвиток сутнісних сил виробника є його саморозвитком. За відсутності такої єдності безпосередній виробник не буде суб'єктом процесу розпредметнення-опредметнення як власного процесу: він виконує роль, обумовлену власником засобів виробництва, його розвиток — наслідок реалізації чужої волі. Уся історія розвитку суспільства з моменту відокремлення власності від праці свідчить про прагнення людей до відновлення принципу єдності праці і власності, економічний зміст якого полягає в єдності первинного і вторинного привласнення. Про це свідчить заперечення рабовласництва феодалською власністю, феодалської — капіталістичною приватною, а капіталістичної приватної — спочатку спільно-приватною акціонерною, а далі — індивідуально-суспільною (інтелектуальною) власністю. Поступове набуття виробництвом якостей розпредметнення-опредметнення продуктів інтелектуальної діяльності є еволюційно-революційним шляхом переходу суспільства у посткапіталістичне (постіндустріальне), інформаційне суспільство.

Отже, головною функцією закону власності як стійкого причинно-наслідкового зв'язку «потреба — привласнення» є функція саморозвитку сутнісних сил людини, а отже, саморозвитку людства, суспільства загалом. Цю функцію закон власності здійснює не безпосередньо, а через систему економічних законів відносин первинного і вторинного привласнення. Крім того, загальний закон власності є не лише глибинним спонукальним мотивом будь-якої діяльності людей — він визначає внутрішню логіку історичного процесу розвитку виробництва і притаманних йому відносин привласнення, тобто вся економічна діяльність людей підпорядкована економічному закону власності.

Сутність і класифікація типів, видів і форм власності

Сутність типів, видів і форм власності. З'ясування змісту понять «тип», «вид» та «форма» власності є шляхом сходження від абстрактного до конкретного в пізнанні відносин власності як цілісної системи.

Тип власності — якісно особлива сутність відносин належності, володіння, розпоряджання та використання об'єктів власності, яка визначається якісно особливим суб'єктом власності.

Наприклад, сутнісна особливість спільного типу власності полягає в тому, що її об'єкти є однаковою належністю кожного з її суб'єктів. Це означає, що об'єкти спільної власності в жодній долі (частці) не можуть бути розподілені між її суб'єктами, а тому жодна частка спільної власності не може бути власністю окремого суб'єкта, тобто приватною власністю. Спільна належність об'єктів спільної власності означає, що кожний її суб'єкт є рівним з іншими у відносинах володіння, розпоряджання та використання її об'єктів.

Особливість приватного типу власності полягає в тому, що умови виробництва є належністю окремого індивіда, який безпосередньо розпоряджається ними, реалізує своє волевиявлення (верховне розпоряджання). Цей індивід монополізує належні йому засоби виробництва та інші об'єкти, розпоряджається ними зі своєї волі та у власних інтересах і тим самим відокремлює їх від волі суспільства. Монополізованими є також об'єкти власності, що належать певним групам людей, тому різні види та форми групової власності сприймаються суспільством як приватна власність.

Вид власності — якісно особливий спосіб економічної реалізації об'єктів власності, який визначається якісно особливим способом поєднання особистісного та речового факторів виробництва в межах певного типу власності.

Розвиток відносин власності свідчить, що економічна реалізація об'єктів власності може здійснюватися трьома способами: через свою працю, через чужу працю, через свою і чужу працю (змішаний спосіб). *Перший спосіб* базується на суспільному поєднанні речового та особистісного факторів виробництва, основу якого утворює належність засобів виробництва безпосередньому виробникові. Основу *другого і третього способів* утворює розрив між виробником та засобами виробництва: за таких умов власність на засоби виробництва може реалізуватися через позаекономічний (примусовий) або економічний спосіб поєднання факторів виробництва.

Усі три способи економічної реалізації власності на засоби виробництва виявляються у двох «чистих» видах власності — трудовій та нетрудовій власності, — а також у «змішаному» виді власності, в якому синтезуються сутнісні властивості трудової і нетрудової власності.

Форма власності — якісно особлива внутрішня організація відносин економічної реалізації об'єктів конкретного типу і виду власності.

Наприклад, економічна реалізація приватної власності може набувати таких форм, які базуються на використанні лише своєї, лише чужої, а також своєї і чужої праці. Саме на рівні форми власності як способу організації економічної реалізації власності на засоби виробництва відбувається синтезування сутнісних властивостей «чистих» типів і видів власності, відтак утворюються «змішані» форми власності. Цей синтез є однією з функцій форми власності.

Отже, тип, вид і форма власності органічно пов'язані між собою. Цей зв'язок виявляється у неможливості існування певного типу власності без його певного виду і форми, як не може існувати певна форма власності без її певного виду і типу. Аналогічно вид власності втілює в собі сутнісні властивості певного типу, має певну організацію (форму) відносин належності, володіння, розпоряджання та використання об'єктів власності. Наприклад, одноосібна власність господарства простого товаровиробника є формою трудового виду приватного типу власності, а власність колективних підприємств є формою трудового виду спільного типу власності.

Класифікація типів, видів і форм власності. Людству відомі два протилежні за своїм змістом типи власності на засоби виробництва: спільний та приватний, інтегрування сутнісних властивостей яких породжує спільно-приватну власність як «змішаний» тип власності. У межах кожного з них існує ряд історично особливих видів і форм власності.

Спільний тип власності. До цього типу власності на засоби виробництва відносять первіснообщинну власність як історично вихідний вид спільного типу власності, з якого починають свою історію всі народи світу.

Первіснообщинна власність. Нерозвинуті продуктивні сили первісної епохи зумовлювали необхідність спільної участі людей у виробництві засобів свого життя, органічний зв'язок кожного індивіда з общиною, неможливість його життя поза нею. В межах первісної общини земля з її рослинним, тваринним світом належить общині. Тому в ній кожний індивід є суб'єктом привласнення, тобто володіння, розпоряджання й використання землі як основного засобу виробництва, а також суб'єктом присвоєння продуктів праці общини.

Спільна власність на землю, економічною основою якої є спільна праця, обумовлює трудовий характер відносин привласнення-присвоєння між членами первісної общини. Найсуттєвіша її ознака полягає в єдності власності й праці, яка є засобом привласнення-присвоєння умов і результатів виробництва. При цьому споживання результатів виробництва регулюється зрівнювальним принципом. На ранніх етапах первісної спільної власності праця ще не поділялася на необхідну й додаткову, відповідно й продукт — на необхідний і додатковий: уся праця і весь продукт

були необхідною працею і необхідним продуктом, що унеможливило експлуатацію одних членів общини іншими та класову структуру общини.

Отже, первіснообщинна власність є історично першим видом спільного типу власності на землю як основний засіб виробництва, основна умова життя і діяльності людей. Її сутнісною особливістю є належність землі общині, всім її членам разом узятим, тобто кожному члену общини як індивіду, який живе разом з общиною, а не окремо від неї. В общині окремі індивіди є суб'єктами лише використання землі.

Приватний тип власності. Поступовий розвиток продуктивних сил у межах первісної общини зумовив таке зростання продуктивності праці, яке дало змогу окремим сім'ям забезпечувати своє існування за рахунок власної праці, а не всієї общини. На цій основі відбуваються якісні зміни відносин власності: 1) виокремлення у межах общини сімейно-індивідуальних господарств та їх відособлення від общини; 2) праця з безпосередньо суспільної перетворилася на приватну і почала поділятися на необхідну й додаткову працю, а продукт — на необхідний і додатковий продукт; 3) зрівнювальний принцип розподілу продуктів виробництва перетворився на трудовий спосіб розподілу: присвоєння продуктів виробництва почало здійснюватися через обмін товарів, який регулюється величиною втіленої у них праці. Ці зміни спричинили розпад спільної власності й становлення приватного її типу.

У межах цього типу виокремлюють нетрудову і трудову приватну власність.

Нетрудова приватна власність. До нетрудової приватної власності, тобто заснованої на чужій праці, належать рабовласницька, феодалська і капіталістична.

• **Рабовласницька власність.** Рабовласницька власність є історично першим видом класової, експлуаторської за характером приватної власності. Її економічною основою був такий рівень розвитку продуктивних сил, за якого праця рабів давала змогу виробляти продукту більше, ніж було потрібно для відтворення їх робочої сили, тобто створювати не лише необхідний, а й додатковий продукт. Рабовласницьку власність характеризують такі основні ознаки: 1) раб є належністю індивідуального або колективного власника (общини, храму, держави), який розпоряджається ним і використовує його як знаряддя праці, що «розмовляє»; 2) рабовласницька власність економічно реалізується на основі позаекономічного примусу рабів до праці й утілюється у присвоєнні рабовласником усього (необхідного й додаткового) продукту праці рабів; 3) за всіх типів рабства раб не є власником ні засобів виробництва, ні результатів своєї праці: частину продукту праці рабів, що відповідає необхідному продукту, рабовласник віддає на споживання рабу (як корм робочій худобі) для відтворення його робочої сили.

Відносини рабовласницької власності зводяться до двох основних форм: класичної (античної) і патріархальної.

а) *Класичне (античне) рабство*. Базувалося на досить розвинутих товарно-грошових відносинах. Йому було властиве реальне і юридичне закріплення належності раба рабовласникові.

б) *Патріархальне рабство*. Воно базувалося на натуральному виробництві й локалізувалося в межах домашнього господарства, його ознакою була спільна участь рабовласників і рабів у трудових процесах. У багатьох відношеннях патріархальне рабство було не таким жорстоким, як класичне.

Цим основним формам рабовласницької власності відповідали два типи рабів: 1) раби, позбавлені будь-якої господарської самостійності; 2) раби, яким надавалося право володіти рухомим і нерухомим майном, вести своє господарство, мати сім'ю, платити податки — так звані раби на пікулії. Другий тип рабства вже мав деякі риси феодальної власності.

• *Феодальна власність*. Це історично другий вид класової, експлуаторської за своїм характером приватної власності. Її основою була власність на землю як складна сукупність відносин належності, володіння, розпоряджання і користування землею між феодалами (відносини васалітету), з одного боку, та феодалами і кріпаками — з іншого. Кріпаки, на відміну від рабів, були вже не об'єктами, а суб'єктами відносин феодальної земельної власності.

Істотними ознаками феодальної власності є:

- належність землі феодалам;
- користування й володіння кріпаками землями, що належали феодалам, як умова виконання на користь феодалів різних повинностей;
- земельна й особиста (кріпацька) залежність селян від феодалів;
- економічна реалізація феодальної власності на землю на основі позаекономічного примусу феодалами закріпачених селян до праці; присвоєння феодалами додаткової праці і додаткового продукту, створеного закріпаченими селянами.

Структура феодальної власності характеризується тим, що земля феодальної вотчини (маєтку) поділялася на панську й селянську. Господарювання селян на «своєму» наділі було умовою розвитку господарства феодала і мало на меті забезпечувати не селянина засобами для життя, а феодала — робочими руками, тобто прикріплення селян до землі було засобом їх експлуатації. При цьому кріпаки були не тільки користувачами невеликих ділянок землі біля їхніх дворів, а й співвласниками общинної землі. Це зумовлювалося тим, що основу феодальної вотчини становила, як правило, селянська община, але не вільна, а залежна, кріпосна. Селянські наділи в ній були своєрідною натуральною заробітною платою закріпачених селян.

Феодална власність економічно реалізовувалася через різні форми феодалної земельної ренти, яка своїм змістом мала присвоєння феодалами через відносини земельної та особистої залежності селян створеного ними додаткового продукту у формі відробітної ренти (панщини), натуральної ренти (ренти продуктами) і грошової ренти. Кожна з цих форм земельної ренти відображала відповідний етап у розвитку феодалної власності.

• *Капіталістична власність*. Історично третій вид класової, експлуататорської за своїм характером приватної власності, яка принципово відрізняється від рабовласницької і феодалної.

Основою капіталістичної власності є відношення «наймана праця — капітал», яке передбачає та втілює у собі:

— існування в суспільстві найманих працівників — людей, які є власниками своєї здатності до праці (робочої сили), але позбавлені засобів виробництва і відповідно засобів для життя, що обумовлює необхідність найму до роботодавців (капіталістів);

— існування в суспільстві капіталістів — людей, які є власниками засобів виробництва та грошей і здійснюють виробництво благ на основі найманої праці;

— економічний примус до праці найманих робітників, формою якого є продаж ними капіталістам своєї робочої сили як особливого товару, в чому полягає товарний, тобто економічний, спосіб поєднання особистого та речового факторів виробництва;

— присвоєння найманими працівниками через заробітну плату вартості своєї робочої сили, а капіталістами через прибуток — додаткової вартості, які є відповідно вартісними формами необхідного і додаткового продукту, створюваного необхідною і додатковою працею найманих працівників.

На відміну від юридичного змісту капіталістичної власності (належності капіталістам умов виробництва, а найманим працівникам їх робочої сили) її економічний зміст у межах відношення «наймана праця — капітал» зводиться до присвоєння капіталістом додаткової вартості, яка є різницею між вартістю, яку створює найманий працівник, і вартістю його робочої сили. Тому капіталістична власність обумовлює неможливість присвоєння найманими працівниками всієї вартості продукту своєї праці. У цьому й полягає експлуатація найманих працівників.

У межах усієї сукупності відносин капіталістичної власності додаткова вартість стає об'єктом розподілу між власниками промислового, торгового, позичкового та фінансового капіталу, землевласниками, власниками продуктів інтелектуальної діяльності тощо. У відносинах між ними додаткова вартість набуває перетворених форм промислового прибутку, торгового прибутку, підприємницького доходу, позичкового відсотка, дивіденду, земельної ренти та інших доходів, які є економічними інструментами присвоєння власниками капіталу відповідної частки додаткової вартості. Особливим суб'єктом присвоєння, розподілу та перерозподілу додаткової вартості через податкову систему є держава.

Поряд з різними видами нетрудової (заснованої на чужій праці) приватної власності сучасному ринковому господарству властивий особливий вид приватної власності — трудова приватна власність.

Трудова приватна власність. Виникла вона ще в період розкладу первіснообщинної власності. В її межах трудова приватна власність утілилася у формі індивідуальних селянських господарств усередині сусідської (територіальної) общини. Цей вид приватної власності супроводжує всю подальшу історію людства. Його економічну основу утворює такий рівень продуктивності праці, який дає змогу окремії сім'ї виробляти принаймні стільки продуктів, скільки їй необхідно для існування. На основі поглиблення суспільного поділу праці у межах трудової приватної власності виникає виробництво найрізноманітніших продуктів, що стають товарами.

Трудова приватна власність базується на праці власника засобів виробництва, тому її сутність характеризується двома основними особливостями. *Перша особливість трудової приватної власності* полягає в тому, що вона базується на єдності праці і власності. Це виявляється у поєднанні безпосередніх виробників із засобами виробництва: останні належать виробникові, він ними володіє, розпоряджається й користується. На цій основі праця виробника є «знаряддям» первинного привласнення, результатом якого є належність суб'єкту трудової приватної власності всього (необхідного й додаткового) продукту своєї праці. Це властиве як для натурального, так і для товарного господарства: за натурального господарства результат праці присвоюється як продукт, а за товарного — у формі товару. Обмін його на товари, які виробляють інші товаровиробники, опосередковується особливою формою вторинного присвоєння — товарно-грошовими відносинами. У відносинах товарного обміну товаровиробники присвоюють еквівалентну кількість праці, втіленої у товарах, що обмінюються. Тому трудовій приватній власності не властиві ні позаекономічні, ні економічні форми експлуатації: вона втілює в собі весь набір економічних стимулів до підвищення ефективності виробництва — у цьому полягає *друга основна особливість трудової приватної власності*. Цими двома особливостями трудовий вид приватної власності за своїм соціальним характером ідентичний зі спільною власністю.

Розглянуті властивості приватної власності свідчать, що цей тип власності не є соціально однорідним. Він містить такі види та форми, які базуються в одних випадках на відриві праці від власності, тобто на відчуженні безпосередніх виробників від засобів виробництва, на застосуванні та експлуатації чужої праці (рабовласницький, феодалський та капіталістичний види приватної власності), а в інших випадках — на єдності праці і власності, і тому не містять експлуатації праці (всі форми трудового виду приватної власності). У цьому полягає складність і неоднозначність катего-

рії «приватна власність», необхідність розмежування тих її видів та форм, які базуються в одних випадках на власній, а в інших — на чужій праці, з метою максимального використання позитивних властивостей приватної власності та поєднання її потенціалу з позитивними властивостями спільної власності.

Комуністична власність. У теоретичному аспекті вона обґрунтована К. Марксом і Ф. Енгельсом і трактується як вищий ступінь другого (після первіснообщинного) виду спільного типу власності і наслідок розвитку та самозаперечення капіталістичної приватної власності. Історичну логіку становлення комуністичної власності К. Маркс убачав у тому, що капіталістичний спосіб привласнення, який випливає з капіталістичного способу виробництва, а тому і капіталістична приватна власність є першим запереченням індивідуальної приватної власності, заснованої на власній праці. Проте капіталістичне виробництво породжує з необхідністю природного процесу своє власне заперечення. Це — заперечення заперечення. Воно відновлює не приватну власність, а індивідуальну власність на основі досягнень капіталістичної ери: на основі кооперації і спільного володіння землею та створеними самою працею засобами виробництва.

Основними властивостями комуністичної власності в її теоретичній формі є:

— приналежність основних засобів та умов виробництва всім індивідам суспільства разом узятим, а тому кожному з них як суспільно-об'єднаним індивідам — як таким, що живуть та працюють у єдності із суспільством (один з одним), а не окремо від нього (одне від одного). Тому за комуністичного привласнення основні засоби виробництва є об'єктами підпорядкування (володіння, розпоряджання та використання) кожного індивіда, а їх належність — усіх індивідів. У цьому полягає індивідуальна (але не приватна) сутність суспільної комуністичної власності;

— економічною основою комуністичної власності є праця не як необхідність «заробити на життя» або засіб для життя, а як внутрішня потреба людини до реалізації своїх здібностей, сутнісних сил, тобто творча праця, яка не потребує зовнішніх стимулів (зарплати тощо), — праця, що є стимулом у самій собі;

— відносини поєднання індивідів із засобами виробництва мають безпосередньо-суспільну форму, тобто не опосередковуються купівлею-продажем робочої сили;

— розподіл і присвоєння предметів особистого споживання здійснюється за принципом «кожний — за здібностями, кожному — за потребами».

Основою існування комуністичної власності може бути лише якісно інший, порівняно із сучасним, стан розвитку продуктивних сил, виробництва: за змістом вона має бути втіленням науки, тобто технологічним застосуванням всебічно розвиненими індивідами засобів виробництва і технологій як продуктів інтелектуальної (наукової) діяльності. Іншими словами, основою комуністич-

ної власності може бути творча праця не як засіб існування, а як потреба універсально розвинених індивідів, якою створюється інтелектуальний продукт як об'єкт інтелектуальної власності. Її становлення виявляється у тих паростках автоматизовано-інформаційних технологій, які притаманні розвинутим країнам, спрямованим у так зване посткапіталістичне, постіндустріальне, інформаційне суспільство. У цих своїх теоретичних властивостях комуністична власність ще не була реальністю в жодній країні світу.

• *Соціалістична власність.* Першим ступенем становлення комуністичної власності марксистська політекономія розглядає соціалістичну власність. Згідно з офіційною ідеологією КПСР і практикою формування соціалістичного суспільства у колишньому СРСР соціалістична власність на основні засоби виробництва вважалася спільною власністю двох рівнів: загальнонародного і групового відповідно у двох її формах: державної та колгоспно-кооперативної власності. *Загальнонародна власність* трактувалась як приналежність основних засобів виробництва (землі, заводів, систем транспорту і зв'язку, енергопостачання тощо) всьому народу, а *колгоспно-кооперативна форма* — як приналежність засобів (крім землі) і результатів сільськогосподарського виробництва, певним групам суспільства — членам колективних господарств.

У раціонально-теоретичному економічному змісті сутнісними властивостями соціалістичної власності є:

— привласнення належних суспільству чи колективним господарствам засобів виробництва кожним виробником «за робочою силою», тобто за здатністю робітника володіти і використовувати певні засоби виробництва, що детермінується існуючим суспільним поділом праці;

— опосередкування з'єднання особистісного та речового факторів виробництва зовнішніми економічними стимулами (заробітною платою, доходами), оскільки праця ще не стала першою життєвою потребою, а є необхідністю, тобто засобом для життя;

— розподіл та присвоєння предметів особистого споживання за принципом «кожний — за здібностями, кожному — за працею» через товарно-грошові відносини;

— економічне відособлення господарюючих суб'єктів як товаровиробників у межах загальнонародного і кооперативного секторів економіки;

— функціонування господарюючих суб'єктів на засадах комерційного (господарського) розрахунку;

— органічне поєднання планомірної і ринкової форм організації у функціонуванні економіки у цілому і кожного суб'єкта господарювання.

Співвідношення теорії соціалістичної власності з практикою її втілення й функціонування в СРСР свідчить, що жодна корінна властивість загальнонародної власності не набула адекватних форм свого буття.

Одержавлення всіх основних економічних процесів надало суспільній власності ірраціонального характеру. Це проявилось у тому, що:

— працівники державних підприємств реально не були самостійними суб'єктами привласнення суспільних засобів виробництва, по суті вони були найманими працівниками держави;

— не будучи самостійними господарюючими суб'єктами, трудові колективи державних підприємств не стали суб'єктами відносин економічної відокремленості у формі господарського розрахунку як сутнісної властивості соціалістичної власності;

— товарно-грошові відносини в рамках суспільної власності функціонували не відповідно до законів товарного виробництва і тому не мали ринкової організації, тобто були товарними не за своїм змістом, а лише за зовнішньою формою;

— принцип розподілу «за працею» був деформований зрівняльним розподілом.

Одержавленою була і друга форма соціалістичної власності — колгоспно-кооперативна. Не колективні господарства як її суб'єкти, а держава визначала основні економічні параметри функціонування колгоспів: структуру та обсяги виробництва, рівень державних цін на продукти та засоби виробництва тощо. Це зумовило те, що розміри доходів колгоспів, а тому і рівень оплати праці колгоспників, теж визначалися державою. Тобто в умовах тотального одержавлення економіки і загальнонародна, і групова спільна власність не функціонували відповідно до своїх сутнісних властивостей, загальним наслідком чого була слабка мотивація працівників державних і кооперативних підприємств у підвищенні продуктивності праці, ефективності виробництва, рівня життя. Це й зумовило необхідність реформування усєї одержавленої системи відносин власності.

Форми власності в сучасній ринковій економіці

За своєю сутністю, змістом та економічною реалізацією кожна форма власності сучасного ринкового господарства може бути класифікована як одноосібна (індивідуальна), групова, державна та комунальна (муніципальна) власність.

Одноосібна (індивідуальна) власність. Особлива форма трудового або нетрудового видів приватного типу власності. Вона характеризується належністю засобів виробництва окремій особі. Економічний зміст одноосібної власності обумовлюють володіння, розпоряджання та використання засобів виробництва суб'єктом, якому вони належать. Економічна реалізація одноосібної власності може здійснюватись на основі праці власника засобів виробництва і на основі найманої праці. У першому випадку вона є цілком трудовою, у другому — частково нетрудовою формою приватної власності. Економічними формами реалізації трудової одноосібної власності є

присвоєння її суб'єктом продукту свого виробництва або доходу від його продажу. Одноосібна власність із використанням найманої праці економічно реалізується у присвоєнні власником засобів виробництва тієї частки доходу від продажу належного йому продукту, яка залишається у нього після виплати найманому працівникові заробітної плати. Отже, *одноосібна власність* — це особлива організаційна форма приватної власності, що характеризується належністю умов виробництва окремим індивідам, які здійснюють виробництво на основі як своєї, так і чужої (найманої) праці.

Групова власність. Вона охоплює будь-які форми власності, в яких суб'єктами належності засобів виробництва (майна, капіталу) є дві і більше фізичних та юридичних осіб. У межах цієї загальної властивості кожна з форм групової власності має якісні особливості свого змісту та економічної реалізації. Тому в межах групової власності необхідно розрізняти форми власності, які базуються в одних випадках на спільній сумісній (колективній), а в інших — на спільній частковій (дольовій) належності засобів виробництва їх суб'єктам.

Спільна сумісна (колективна) власність. Як різновид групової, вона є організаційною формою спільного типу власності, оскільки всі її об'єкти загалом є належністю всіх її суб'єктів разом, тобто належністю кожного її суб'єкта. Це означає, що спільній сумісній власності не притаманна фіксація належності тієї чи іншої частки загального майна за окремими її суб'єктами, тому за своєю сутністю вона є колективною власністю. Економічний зміст (процес реалізації) спільної сумісної власності утворюють відносини спільного володіння, розпоряджання та використання майна її суб'єктами на основі власної праці. Економічними формами реалізації об'єктів спільної сумісної власності є створюваний спільною працею її суб'єктів продукт чи дохід від його продажу, які також є спільною сумісною власністю.

Особливими формами спільної сумісної власності є сімейна власність, власність селянського (фермерського) господарства та власність так званих «народних» підприємств, що належать їх працівникам. При застосуванні найманої праці дохід господарств, заснованих на колективній власності, збільшується на величину вартості продукту, створюваного найманим працівником, за мінусом величини його заробітної плати.

Спільна часткова (дольова) власність. Будучи різновидом групової власності, спільна часткова (дольова) власність, на відміну від спільної сумісної (колективної) власності, органічно поєднує сутнісні риси як спільного, так і приватного типів власності і тому є «змішаною», тобто спільно-приватною власністю. Сутність спільної часткової (дольової) власності полягає у двоїстості відносин належності її об'єктів її суб'єктам: усе майно спільної часткової (дольової) власності є, з одного боку, належністю усіх її суб'єктів разом узятих, а з іншого — належністю окремих суб'єктів у тій частці, яка відповідає долі (паю), внесеної кожним суб'єктом у

спільне майно підприємства, заснованого на спільній частковій власності. Процес реалізації (економічний зміст) спільної часткової власності утворюють виробничі відносини щодо володіння, розпоряджання та використання майна спільної часткової власності між її суб'єктами на основі їх власної та найманої праці. Загальною економічною формою реалізації об'єктів спільної часткової власності є прибуток, який присвоюють її суб'єкти пропорційно долі кожного з них у майні підприємства. Особливими формами спільної часткової (дольової) власності є партнерська (товариська) кооперативна та акціонерна власність (за певними своїми ознаками).

• *Партнерська (товариська) форма власності.* Вона виникає внаслідок об'єднання капіталу (майна) двома чи більшою кількістю фізичних та юридичних осіб на принципі спільної належності капіталу партнерства всім учасникам та особистої (приватної) належності кожному з партнерів тієї його частки, яку він вніс у майно партнерства. На основі цієї сутнісної властивості партнерської форми власності утворюються різні види партнерських підприємств: товариства з необмеженою (повною) відповідальністю, товариства з обмеженою відповідальністю, командитні товариства, командитно-акціонерні товариства. Відмінності між цими видами товариств полягають у способах економічної реалізації партнерської власності, насамперед у мірі відповідальності учасників партнерств за борговими зобов'язаннями товариства та у мірі їх участі у володінні, розпоряджанні та використанні майна партнерства. Усім різновидам товариств притаманна загальна форма економічної реалізації партнерської власності: нею є прибуток товариств, який розподіляється між партнерами та присвоюється ними пропорційно їх частці у капіталі товариства.

• *Кооперативна форма власності.* Її сутнісна властивість полягає в тому, що майно (капітал) кооперативу, яке формується за рахунок вступних та пайових внесків його учасників, має двоїтий суспільний характер: з одного боку, воно є належністю всіх учасників кооперативу як їх спільна (колективна) власність, а з іншого — залишається належністю кожного з кооператорів у межах частки, пропорційної паю, внесеному кожним у майно кооперативу. Тобто кооперативна власність є особливою формою організації спільної часткової (дольової) власності і тому є «змішаною» формою власності. У цьому полягає її юридичний зміст.

Процес економічної реалізації кооперативної власності опосередковується виробничими відносинами між кооперативом, його учасниками і найманими працівниками щодо первинного привласнення умов виробництва і вторинного привласнення (присвоєння) результатів виробництва. Цей процес починається зі спільного використання учасниками кооперативу та найманими працівниками належних учасникам кооперативу засобів виробництва і закінчується присвоєнням кооперативом, його учасниками та найманими працівниками результатів виробниц-

тва у формах валового доходу кооперативу, доходів його членів і заробітної плати найманих працівників.

Виникнення кооперативної власності є реакцією на розвиток капіталістичних відносин, вона — виразник інтересів дрібних ремісників, які об'єднуються для захисту своїх споживчих інтересів, виробництва продуктів, гарантування зайнятості тощо. Руйнування дрібного господарства капіталізмом є водночас чинником зародження кооперації: соціальні класи, які з розвитком капіталізму опинилися в залежному становищі, використовують кооперацію як спосіб повернення своєї господарської самостійності й незалежності. Кооперативна власність виникає за розвинутих товарно-грошових і кредитних відносин, існування найманої праці, інших атрибутів ринкового господарства й орієнтована на ринок.

• *Акціонерна форма власності.* Її суб'єктом є акціонери (власники акцій), а об'єктом — реальний і фіктивний капітал акціонерного товариства (АТ). *Реальний капітал* АТ, представлений засобами виробництва та іншим майном, утворюється за рахунок коштів, отриманих АТ від продажу своїх цінних паперів (акцій, облігацій тощо), які є так званим *фіктивним капіталом* АТ.

Акціонерна власність характеризується належністю реальному капіталу АТ усім його акціонерам разом узятим як спільного, неподільного об'єкта власності. Фіктивний капітал є індивідуальною належністю кожного акціонера у тій частці, яка ним була придбана. Він перебуває у безпосередньому володінні, розпоряджанні та використанні певного акціонера, тобто є об'єктом приватної власності. Така двоїстість акціонерної власності визначає її сутність як спільно-приватної власності. Ця її сутнісна властивість обумовлює право кожного акціонера брати участь в управлінні (володінні, розпоряджанні та використанні) реальним капіталом та прибутками АТ відповідно до кількості належних акціонеру акцій за принципом «одна акція — один голос» на загальних зборах акціонерів.

Виникнення акціонерної власності є природним результатом пошуку практикою господарювання такої форми власності, яка забезпечувала б у своїх межах позитивне розв'язання суперечностей, притаманних одноосібній та деяким різновидам партнерської власності. Йдеться про суперечність між потребою власників підприємств у все більших розмірах капіталу і обмеженими ресурсами господарств одноосібного володіння, а також про суперечність між величиною внесеного паю і мірою відповідальності пайовика у партнерствах із повною відповідальністю. Ці суперечності позитивно розв'язуються саме акціонерною формою власності: вона дає змогу об'єднати розрізнені грошові кошти в один великий за розмірами капітал завдяки випуску та продажу акцій, а також привести у відповідність міру відповідальності акціонера величині його внеску в капітал АТ (в акціонерному товаристві майнова відповідальність акціонера обмежується лише вартістю куплених ним акцій).

Акціонерна власність є найрозвинутішою формою організації спільної приватної власності. Зміст економічної реалізації акціонерної власності полягає у первинному привласненні засобів виробництва АТ його акціонерами-працівниками та найманими працівниками; в участі акціонерів в управлінні АТ; у присвоєнні акціонерами та найманими працівниками АТ різних форм доходів, у яких економічно реалізується акціонерна власність. Основними економічними формами реалізації акціонерної власності є: прибуток АТ; дивіденд акціонерів і заробітна плата найманих працівників, у яких реалізується реальний капітал АТ; доходи акціонерів від продажу ними належних їм цінних паперів і доходи посередників від операцій з ними на ринку цінних паперів. Ці доходи є економічними формами реалізації фіктивного капіталу АТ.

Державна форма власності. Вона репрезентує відносини володіння, розпоряджання та використання об'єктів загальнонародної (суспільної) власності через державу. Загальнонародна власність, на відміну від спільної власності на рівні окремих підприємств і територіальних громад (комунальної власності), є найвищим рівнем спільного типу власності. Її юридичний зміст утворює приналежність певних об'єктів (підприємств промисловості, енергетики, зв'язку, транспорту, установ науки, освіти, охорони здоров'я, коштів державного бюджету, цінних паперів, землі тощо) усьому народові країни, тобто кожному члену суспільства.

Саме в організації (опосередкуванні) державою відносин володіння, розпоряджання та використання об'єктів, які належать усьому народові, полягає сутність поняття «державна власність». Розуміння державної власності як належності об'єктів загальнонародної власності не всім членам суспільства, а державі виключає можливість існування загальнонародної власності. У такому розумінні вона є різновидом приватної власності — належністю службовцям (чиновникам) державного апарату.

Як представницька форма загальнонародної власності, державна власність подібна до акціонерної власності, оскільки капітал АТ є належністю не органу управління ним, а акціонерів, які наділяють членів цього органу повноваженнями володіння, розпоряджання та використання капіталу АТ. Зокрема, статтею 13 Конституції України визначається, що «земля, її надра, атмосферне повітря, водні та інші природні ресурси, які знаходяться в межах території України, природні ресурси її континентального шельфу, виключної (морської) економічної зони є об'єктами права власності Українського народу. Від імені Українського народу права власника здійснюють органи державної влади та органи місцевого самоврядування в межах, визначених цією Конституцією».

Державна власність економічно реалізується працею працівників державних (загальнонародних) підприємств і службовцями всіх державних структур, які здійснюють управління об'єктами

загальнонародної власності. Основними економічними формами реалізації державної власності є: прибуток державних підприємств і доходи їх працівників; дивіденди на пакети акцій, що перебувають у володінні держави; присвоєння державою частки ВВП країни через податки у формі державного бюджету; присвоєння певних часток державного бюджету службовцями відповідних структур держави та працівниками установ охорони здоров'я, освіти, науки тощо через заробітну плату; трансфертні (франц. *transfert* — передавати) доходи, що надаються державою і присвоюються членами суспільства, які потребують соціального захисту.

Як орган суспільства, що опосередковує відносини економічної реалізації об'єктів загальнонародної власності, держава є найзагальнішим суб'єктом економічного змісту суспільної власності і найзагальнішим суб'єктом регулювання відносин економічної реалізації об'єктів інших форм власності. Тому ступінь розвитку державної власності визначається не тільки обсягом об'єктів, які належать суспільству, а й обсягом регулювання державою економічних процесів у суспільстві як процесів первинного та вторинного привласнення. Чим менша частка державної власності як належності суспільству певних об'єктів, тим більша міра державного регулювання відносин привласнення-присвоєння у суспільстві.

Державна власність, з одного боку, і регламентуючий вплив держави на економіку — з іншого, за своєю сутністю є двома крайніми взаємопов'язаними формами реалізації державою функцій регулювання у суспільстві відносин власності, між якими існує величезний спектр інших прийомів і способів впливу держави на соціально-економічні процеси в суспільстві.

Комунальна (муніципальна) форма власності. Вона є формою організації відносин володіння, розпоряджання та використання (економічної реалізації) об'єктів власності, які є належністю територіальних громад сіл, селищ і міст країни. Комунальна (муніципальна) власність — форма функціонування проміжних рівнів спільного типу власності, які перебувають між спільною власністю рівня колективів підприємств та спільною власністю рівня всього народу країни. Це означає, що незалежно від різновиду її суб'єктів (населення сіл, селищ та міст) комунальна власність є їхньою спільною власністю, а тому кожного свого суб'єкта.

Об'єктами комунальної (муніципальної) власності є рухоме і нерухоме майно, доходи місцевих бюджетів, земля, природні ресурси, комунальні підприємства, організації й установи, які належать територіальним громадам сіл, селищ, міст, районів у містах. **Суб'єктами управління майном комунальної власності** є безпосередньо територіальні громади сіл, селищ і міст або сформовані ними органи місцевого самоврядування. У такому разі комунальна власність набуває особливостей представницької форми власності.

Економічна реалізація об'єктів комунальної власності здійснюється в інтересах усіх і кожного індивіда територіальних громад сіл, селищ і міст працею колективів муніципальних підприємств і організацій, а також працею службовців структур місцевих органів самоврядування, які управляють об'єктами комунальної власності. Основними економічними формами реалізації комунальної власності є прибуток комунальних підприємств і доходи їх працівників; доходи місцевих бюджетів; трансфертні доходи населення територіальних громад тощо.

Отже, певна форма власності є основою створення та функціонування певної форми підприємств. Це означає, що одноосібна (індивідуальна), партнерська (товариська), кооперативна, акціонерна та державна форми належності певних об'єктів їх суб'єктам є основою створення та функціонування відповідно підприємств одноосібного володіння, партнерств, кооперативів, АТ, державних підприємств. Саме через їх функціонування здійснюється економічна реалізація відповідних форм власності.

Основною історичною тенденцією еволюції відносин власності є діалектичне заперечення спільного типу власності приватним типом, а приватного типу — змішаними формами власності з їх майбутнім запереченням останніх інтелектуальною власністю, яка за своєю природою є індивідуальною суспільною власністю (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Історичний розвиток (еволюція) типів, видів і форм власності

| Тип власності | Вид власності | Форма власності |
|--------------------|---|---|
| Спільна власність | Первіснообщинна власність Суспільна (загальнонародна) власність Власність населення територіальних громад Власність народних підприємств і сімейна власність | Племінно-родова власність Державна власність Комунальна (муніципальна) власність Спільна сумісна (колективна) власність |
| Приватна власність | Нетрудова приватна власність (заснована на чужій праці): — рабовласницька власність — феодальна власність — капіталістична власність Трудова приватна власність | Одноосібна, групова, державна Державна, групова, одноосібна Державна, одноосібна Одноосібна, групова, державна, муніципальна Одноосібна |
| Змішана власність | Спільно-приватна власність із найманою і без найманої праці | Партнерська, кооперативна, акціонерна |

Загальну логіку еволюції власності визначають економічні закони суспільного виробництва: закон власності, закон піднесення потреб, закон економії робочого часу, закон вартості, закон додаткової вартості та інші. Саме їх дія призводить до появи та розвитку суспільного поділу праці, а він — до перетворення праці з безпосередньо суспільної на приватну, що є основою заперечення спільної власності приватною. Проте ці процеси мають свій протилежний аспект: суспільний поділ праці породжує кооперацію праці, усупільнює її, робить колективною. Колективна праця стає основою процесів усупільнення виробництва, що знаходить свій вияв у виникненні приватно-спільних форм власності на рівні підприємств кооперативної, партнерської та акціонерної власності, які є домінуючими у сучасному ринковому господарстві, але перехідними формами від приватного до суспільного типу власності в різних його видах та формах. Ця головна лінія діалектичного розвитку відносин власності є основою створення економічної системи, яка повинна сформуватися в Україні внаслідок реформ. Сучасну економічну систему України визначають два основних типи власності: спільна і приватна, які виступають у відповідних видах і формах власності.

2.3. Основні форми суспільного виробництва

Поняття «форма суспільного виробництва» відображає економічну форму зв'язку (відносин) між людьми у процесах виробництва, розподілу, обміну і споживання благ у межах певного суспільного способу виробництва. Зміст форми суспільного виробництва утворюють суспільна форма праці та її продукту, їй підпорядковується суспільний спосіб поєднання особистісного і речового факторів виробництва, процеси привласнення засобів виробництва та присвоєння його результатів. Економічна форма зв'язку між людьми, як і самі виробничі відносини, визначається рівнем розвитку та суспільним характером продуктивних сил і тому є не сталою, а такою, що змінюється під впливом еволюції продуктивних сил, розвитку суспільного виробництва.

Історії відомі дві різні за своєю сутністю і змістом економічні форми зв'язку між людьми у процесах виробництва, розподілу, обміну і споживання благ: безпосередньо суспільна та речова, тобто опосередковано суспільна. Безпосередньо суспільна форма зв'язку притаманна натуральному, речова — товарному виробництву. Їх ще називають натуральним і товарним господарствами.

Натуральне виробництво

Вихідною формою суспільного виробництва в усіх народів було натуральне виробництво, упродовж тисячоліть воно було єдиною формою виробництва в окремих общинах за умов первіснообщинного ладу. Крім того, натуральне виробництво домінувало в межах рабовласницького способу виробництва в господарствах (латифундіях) рабовласників, селянських общинах і вільних землеробських сім'ях, а також у межах перших двох етапів розвитку феодального способу виробництва — у феодальних маєтках та сімейних господарствах селян-кріпаків.

Натуральне виробництво — виробництво благ безпосередньо для задоволення власних особистих і виробничих потреб виробників, їх споживання в господарстві.

Підпорядкування виробництва безпосередньому задоволенню потреб виробників означає, що у натуральному господарстві зв'язок між виробництвом і споживанням є безпосереднім: він не опосередковується обміном продуктів праці як товарами, що приймає товарній формі виробництва. Тому виробничі відносини у натуральному господарстві не уречевлюються, тобто не набувають форми відносин між товарами (речами), а є відносинами безпосередньо між індивідами натурального господарства і тому виступають прозоро у процесах виробництва, розподілу, обміну та споживання продуктів праці.

Безпосередній зв'язок між виробництвом і споживанням та безпосередні відносини між виробниками зумовлюють безпосередньо суспільний характер виробництва в межах натуральних господарств. Найсуттєвішими його властивостями є планомірність та безпосередньо суспільний характер праці і продукту праці.

Планомірність — форма організації суспільного виробництва, за якої обсяги та структура (пропорції) вироблюваних благ визначаються господарюючими суб'єктами свідомо, до початку реального процесу виробництва.

Саме планомірна форма виробництва надає праці та її продукту безпосередньо суспільний характер. Це означає, що в межах натурального господарства праця кожного виробника функціонує як органічна частка сукупної праці і тому її продукт є органічною складовою всього вироблюваного продукту. Ось чому натуральне виробництво не потребує ринкового механізму як особливої форми вияву суспільної значущості (характеру) праці, втіленої в її продукті, оскільки в межах планомірної форми виробництва праця кожного виробника визнається індивідами натурального господарства суспільною працею, а її продукт — суспільним продуктом.

Безпосередньо суспільний характер виробництва в межах натуральних господарств виявлявся через відносини особистої залежності виробників. Їх основою є *кооперація праці* — узгоджена

суспільна праця багатьох осіб у тому самому або в різних, але пов'язаних процесах виробництва. В межах кооперованої праці не відбувається стійке закріплення окремих індивідів за виробництвом певного продукту чи виконанням певної операції, тобто не існує тієї форми суспільного поділу праці, яка перетворює продукт діяльності окремого учасника кооперованої праці на товар. Навпаки, виготовлення і проміжного, і кінцевого продукту на основі кооперації праці в межах натурального господарства є наслідком *зміни праці* — переходу виробників від одних до інших видів діяльності на основі особистих зв'язків у трудових процесах. У цьому полягає сенс поняття «відносини особистої залежності». Це пояснює, чому суспільні відносини в межах натурального господарства були відносинами особистої, а не речової залежності, притаманної товарному виробництву. В межах натуральних господарств рабовласницьких латифундій і феодальних маєтків на зумовлені кооперацією праці відносини особистої залежності виробників накладалися відносини особистої залежності рабів і кріпаків, зумовлені відносинами рабовласницької і феодальної власності.

Локалізація кооперації праці і відносин особистої залежності в межах окремих натуральних господарств перетворювала їх на економічно самостійні та ізольовані від інших господарств осередки. Для них характерним був замкнутий рух продуктів: усе, що вироблялося, не виходило за їх межі, тому рівень споживання індивідів натуральних господарств визначався тільки обсягами власного виробництва. Це зумовлювало нерозвинутість та одноманітність потреб, відповідно обмежувало мету виробництва. Відсутність обміну продуктами праці між натуральними господарствами була причиною застигlosti обсягів і структури потреб господарюючих суб'єктів, галузевих пропорцій, суспільних форм і технологічних способів виробництва благ, застою у розвитку продуктивних сил. Усе це визначало історичну стійкість натурального господарства.

Така характеристика натурального виробництва зумовлена підпорядкуванням виробництва безпосередньо задоволенню потреб виробників, тому вона є загальною для всіх видів натуральних господарств у межах первіснообщинного, рабовласницького і феодального способів виробництва. Проте ця характеристика не відображає суспільно-економічні особливості виробництва продуктів у межах різних видів натуральних господарств, зумовлені відносинами первіснообщинної, рабовласницької та феодальної власності.

Натуральне виробництво в межах первіснообщинного ладу. На перших етапах його існування найсуттєвішою соціально-економічною особливістю цього ладу була спільна власність на землю (належність землі общині) та спільно-індивідуальне присвоєння всього виробленого продукту. На етапі розкладу первісної общини, матеріальним підґрунтям якого було зростання про-

дуктивності праці на основі виготовлення та застосування металевих знарядь праці, виникають моногамні родини, відбувається їх відособлення від родової общини. Спільно-індивідуальне привласнення засобів виробництва і продуктів праці поступово перетворюється на їх сімейно-індивідуальне привласнення — започатковуються різні види приватної власності. На її основі виникають натуральні господарства вільних селянських родин (сімей) у межах різних форм сусідської (територіальної) общини, натуральні господарства рабовласницьких латифундій та феодальних маєтків.

Натуральні господарства вільних селянських родин. Їх соціально-економічною особливістю було колективно-індивідуальне привласнення селянською родиною всього виробленого нею продукту. Ця особливість зумовлена своєю основою натуральних господарств вільних селянських родин — неексплуаторською трудовою приватною власністю. Її сутність становить єдність праці і власності — використання власною працею членами родини належної їй землі та інших знарядь праці.

Натуральне виробництво в межах рабовласницьких господарств. Це виробництво ґрунтувалося на принципово іншій соціальній основі — на розриві праці і власності. Він полягає у відчуженні безпосередніх виробників (рабів) не лише від засобів виробництва (землі, знарядь праці), а й самих від себе, оскільки і засоби виробництва, і раби належали рабовласникам. Така соціальна основа виробництва зумовлювала позаекономічний спосіб поєднання особистісного та речового факторів виробництва шляхом насильницького примусу рабів до праці та присвоєння рабовласником усього вироблюваного ними продукту. Частина його, що відповідала необхідному продукту рабів, рабовласник спрямовував на особисте споживання рабів з метою відтворення їх робочої сили.

Натуральне виробництво в межах феодальних маєтків. Воно ґрунтувалося на розриві власності і праці, відчуженні безпосередніх виробників (кріпаків) від землі. Його особливостями були належність землі феодалу (поміщику), особиста (кріпацька) залежність селян від поміщика, право селянської родини користуватися певним наділом поміщицької землі у своєму господарстві як умова праці на феодала (закріпачення). Ці особливості феодальної власності зумовлювали присвоєння поміщиком створюваного кріпаками додаткового продукту у формах відробіткової ренти (панщини), натуральної ренти (ренти продуктами) та грошової земельної ренти, а необхідного продукту — закріпаченою селянською родиною.

З огляду на відносини привласнення-присвоєння засобів і продуктів виробництва натуральні господарства за їх соціально-економічним змістом можуть бути неексплуаторськими або експлуаторськими.

Товарне виробництво

За своєю сутністю товарна форма виробництва є опосередковано суспільною формою зв'язку (відносин) між товаровиробниками.

Товарне виробництво — виробництво благ безпосередньо для обміну на продукти, які виробляють інші виробники.

За такої організації суспільного виробництва кожен відособлений виробник спеціалізується на виготовленні одного продукту. Тому для задоволення суспільних потреб необхідні обмін чи купівля-продаж продуктів на ринку, внаслідок чого вони перетворюються на товари.

На відміну від натурального господарства, в межах якого виробничі відносини є безпосередніми відносинами виробників, у товарному (ринковому) господарстві відносини між виробниками набувають опосередкованої форми — форми відносин між речами (товарами). З огляду на форму економічного зв'язку між виробниками перехід до товарного виробництва є сходженням людства на вищий щабель розвитку своєї соціальності — переходом до нової епохи, що характеризується речовою залежністю між людьми. Наступний щабель розвитку людства визначають як заперечення товарної форми виробництва безпосередньо суспільною як найвищою формою розвитку зв'язку (відносин) між людьми. Розглядаючи об'єктивний процес розвитку форми суспільного виробництва, К. Маркс писав, що «відношення особистої залежності (на початку абсолютно первісне) — це перший щабель суспільства, за якого продуктивність людей розвивається ще не достатньо та ізольовано. Особиста залежність, заснована на речовій залежності, — другий щабель, за якого вперше утворюється система суспільного обміну речей, універсальних відносин, всесторонніх потреб та універсальних потенцій. Вільна індивідуальність, заснована на універсальному розвитку індивідів та перетворенні їх колективної, суспільної продуктивності на їх суспільне надбання, — є третім щаблем розвитку людства».

Виробництво продуктів як товарів почалося в період розкладу первіснообщинного ладу, набуло поширення у рабовласницькому і феодальному суспільстві. Проте в межах цих суспільних способів виробництва панувало натуральне господарство, на товари перетворювалася незначна частина продуктів праці. Але поступово в межах феодалізму, особливо на вищому ступені його розвитку, якому відповідала грошова форма феодальної земельної ренти, обсяг виробництва товарів досяг значних розмірів. При капіталізмі виробництво продуктів як товарів стає домінуючим, набуває загального характеру, тобто абсолютна більшість продуктів перетворюється на товари, товаром стає і робоча сила найманих працівників. У процесі розвитку товарного виробництва та виникнення грошей обмін товарів, який відображає формула $T-T$, перетворюється на купівлю-продаж, тобто на їх обіг ($T-G-T$).

Основою перетворення натурального виробництва на товарне є виникнення суспільного поділу праці та приватної власності на засоби виробництва і продукти праці.

Суспільний поділ праці — спеціалізація, стійке закріплення виробників за виготовленням певних продуктів або за певними видами діяльності чи виробничими операціями.

Суспільний поділ праці ґрунтується на диференціації праці виробників на її види та підвиди (працю землероба, ремісника тощо). Це призводить, з одного боку, до відокремлення виробників, а з іншого — до їх залежності один від одного, необхідності обміну між ними продуктами своєї діяльності. Внаслідок цього виникає система суспільної праці, протилежна системі праці натурального господарства, що ґрунтується не на поділі (спеціалізації), а на зміні праці.

Чинником виникнення та розвитку суспільного поділу праці є закон економії праці (робочого часу).

Закон економії праці (робочого часу) — суттєвий (внутрішній), стійкий обернено пропорційний причинно-наслідковий зв'язок між величиною робочого часу як міри витрат праці та її результатом.

Існування і дія цього закону, який ще називають законом зростання продуктивності праці, зводиться до того об'єктивного факту, що зменшення робочого часу, а отже, і витрат праці на виготовлення певного продукту має наслідком збільшення кількості вироблених продуктів. Це дає змогу окремому виробникові і суспільству за обмеженого ресурсу робочого часу урізноманітнювати і повніше задовольняти свої потреби. Спеціалізація виробників на виготовленні певного продукту чи здійсненні певної виробничої операції забезпечує підвищення вмістості виробників; економію тієї частки робочого часу, яка непродуктивно витрачається при переході від однієї операції до іншої; сприяє створенню спеціалізованих знарядь праці, що є матеріальною основою винаходу та застосування робочих машин, тобто переходу до машинного (індустріального) технологічного способу виробництва благ. Не випадково А. Сміт вважав спеціалізацію провідною силою економічного розвитку.

Суспільний поділ праці класифікують за видами і формами. За видами поділ праці існує всередині суспільства та всередині підприємства.

Поділ праці всередині суспільства. Реалізується він у таких формах, як загальний та частковий поділ праці. Крім того, його різновидом є міжнародний поділ праці.

• *Загальний поділ праці.* Є поділом суспільного виробництва на його великі роди: сільське господарство, промисловість, транспорт, тощо.

• *Частковий поділ праці.* Він є поглибленням загального поділу праці: поділом сільського господарства, промисловості, транспорту тощо на їх галузі та підгалузі.

• *Міжнародний поділ праці.* Характеризується спеціалізацією окремих країн на виробництві продуктів, для яких вони мають найсприятливіші природні та економічні умови.

Розмежування двох видів суспільного поділу праці має принципове значення для розуміння зв'язку між суспільним поділом праці і перетворенням натурального виробництва на товарне. Умовами цього процесу є спеціалізація виробників на виготовленні певного продукту та їх економічна відокремленість. Вони притаманні лише загальній та частковій формам суспільного поділу праці всередині суспільства. Праця виробників, які спеціалізуються на виробництві певних продуктів (хліба, одягу, засобів праці тощо) в межах цих форм суспільного поділу праці, є технологічно відокремленою, що зумовлює економічну відокремленість самих виробників.

У свою чергу економічна відокремленість виробників набуває суспільної форми приватної власності: у процесі обміну продукти праці перетворюються на товари, а їх виробники визнають один одного приватними власниками товарів, якими вони обмінуються. Отже, приватна власність як суспільна форма економічної відокремленості виробників породжується поділом праці всередині суспільства і є його зворотною стороною. Як зауважували К. Маркс і Ф. Енгельс у «Німецькій ідеології», різні ступені суспільного поділу праці є одночасно і різними формами власності, тобто кожен ступінь суспільного поділу праці обумовлює ставлення індивідів один до одного і відповідно їх ставлення до матеріалу, знарядь і продуктів праці, як до своїх або до чужих.

Поділ праці всередині підприємства. Виступає у формі одиничного поділу праці.

• *Одиничний поділ праці.* Спеціалізація виробників на виготовленні окремих складових або на виконанні певних операцій з виробництва кінцевого продукту. На відміну від поділу праці всередині суспільства поділ праці всередині підприємства є недостатньою умовою для перетворення продукту праці на товар, оскільки в межах одиничного поділу праці не відбувається економічної відокремленості часткової праці виробників, що спеціалізуються на виготовленні окремих деталей, вузлів або на виконанні певних операцій з виробництва кінцевого продукту.

Тому в межах одиничного поділу праці не відбувається економічного відокремлення працівників як суб'єктів приватної власності, а продукт їх часткової праці не перетворюється на товар: усередині підприємства обмін продуктами діяльності між його працівниками не набуває форми обміну товарів. Аналогічна організація праці притаманна натуральному виробництву, що пояснює, чому в первісній общині, вільних селянських господарствах, рабовласницьких латифундіях та феодалних маєтках вироблювані продукти не набували форми товару.

Загалом у своєму розвитку людство пройшло п'ять великих суспільних поділів праці:

1. Відбувся він у межах первіснообщинного ладу та виявився у відокремленні пастуших племен. Це стало основою більш-менш регулярного обміну між общинами надлишками продуктів рослинництва і тваринництва, їх перетворення на товари.

2. Цей великий суспільний поділ праці пройшов у період виникнення рабовласництва та виявився у відокремленні ремісництва від землеробства. Воно привело до значного збільшення та урізноманітнення продуктів, які виготовляли безпосередньо для обміну або продажу, стало підґрунтям виникнення товарного виробництва.

3. Його зумовив подальший розвиток обміну товарів. Відбувається відокремлення від сфери виробництва товарів торгівлі, купецтва та утворення торгового капіталу.

У межах капіталістичного способу виробництва, технологічну основу якого становить машинна індустрія, подальшого розвитку набули всі форми суспільного поділу праці. *Поглиблення одиничного поділу праці* відобразилося у бурхливому зростанні кількості професій, спеціальностей та робіт. Наприклад, у США їх кількість зростає приблизно з 12 тис. наприкінці XIX ст. до понад 8 млн у 2000 р. *Розвиток часткового поділу праці* виявився у подальшій диференціації сільського господарства, промисловості, транспорту на їх підгалузі, у виникненні нових галузей (електроенергетики, атомної енергетики, автомобілебудування, авіації тощо). У сучасних розвинутих країнах налічується декілька сотень спеціалізованих галузей та підгалузей, зокрема лише у промисловості США — до 700.

4. У межах цього суспільного поділу праці відбулося *поглиблення загального поділу праці*: поступове відокремлення від сфери матеріального виробництва сфери нематеріального виробництва (виробництво послуг у галузях освіти, охорони здоров'я, науки, культури тощо).

5. Побутує думка, що цей поділ праці почався в середині 70-х років XX ст. у розвинутих країнах. У цей час відбувається виокремлення інформаційної сфери зі сфер матеріального і нематеріального виробництва.

Прогнозується, що подальшим великим суспільним поділом праці буде відокремлення науки як сфери людської діяльності.

Рівень розвитку матеріально-речового змісту суспільного поділу праці (знарядь праці, технологій) визначає його суспільну форму — виробничі відносини, в межах і завдяки яким здійснюється виробництво товарів.

Види товарного виробництва. Товар і його властивості

Види товарного виробництва. Основними видами товарного виробництва є просте і капіталістичне товарне виробництво.

Просте товарне виробництво. Історично передує капіталістичному товарному виробництву, воно існувало в межах рабовласницького і феодального способів виробництва, існує і в сучасному

капіталістичному суспільстві. Його суб'єктами є дрібні самостійні товаровиробники (ремісники і вільні селяни), а соціально-економічною сутністю — єдність праці і власності: простий товаровиробник виробляє товари на основі своєї праці і належних йому засобів виробництва, що зумовлює присвоєння простим товаровиробником усього виробленого ним продукту.

Просте товарне виробництво — виробництво товарів, яке здійснюється власником засобів виробництва на основі своєї праці.

Метою простого товарного виробництва є задоволення потреб його суб'єктів шляхом виробництва та обміну свого продукту на продукти інших товаровиробників. Таке виробництво однотипне з капіталістичним товарним виробництвом у тому аспекті, що обидва вони базуються на приватній власності на засоби виробництва. Тому просте товарне виробництво є основою виникнення капіталістичного товарного виробництва.

У сучасній ринковій економіці, яка ґрунтується на розмаїтті форм власності, суб'єктами простого товарного виробництва є не лише виробники, що представляють дрібну приватну власність (фермери тощо), а й ті, що виробляють товари власною працею на основі різних форм спільної власності. Уособленням єдності праці і власності є, зокрема, колективні підприємства («робочі фабрики»), власниками яких є члени трудового колективу.

Капіталістичне товарне виробництво. Від простого товарного виробництва капіталістичне принципово відрізняється економічною основою та ціллю. Його соціально-економічною основою є розрив між працею і власністю та наймана праця. Розрив між працею і власністю полягає у відчуженні безпосередніх виробників товарів від засобів виробництва, належності їх капіталістам — підприємцям, що організовують виробництво товарів з метою одержання прибутку, збагачення. Соціальне становище безпосередніх виробників як особисто вільних осіб, позбавлених засобів виробництва, змушує їх найматися на роботу до капіталістів і здійснювати виробництво товарів як наймані працівники. У відносинах найму між роботодавцем-капіталістом та найманим працівником робоча сила останнього (здатність до праці) перетворюється на товар, використання якого в процесі виробництва товарів створює нову вартість, що за своєю величиною перебільшує вартість робочої сили, тобто додаткову вартість, яку у формі прибутку присвоює капіталіст. Ці властивості капіталістичного товарного виробництва утворюють економічний зміст капіталістичної приватної власності, яка породжує експлуатацію найманої праці й тому належить до експлуататорських видів приватної власності.

Капіталістичне товарне виробництво — виробництво товарів, яке здійснюється на основі найманої праці.

Розвиток капіталістичного товарного виробництва відображає трансформацію приватної капіталістичної власності в різні

форми приватно-спільної власності: партнерську, кооперативну, акціонерну. Їх виникнення зумовлює ускладнення структури суб'єктів капіталістичного товарного виробництва. У сучасних умовах його суб'єктами є власники та наймані працівники партнерств, кооперативів, акціонерних товариств, а також працюючі власники цих підприємств: акціонери, кооператори, партнери. Поряд з ускладненням структури суб'єктів капіталістичного товарного виробництва його розвиток виявляється у виникненні нових продуктів як об'єктів товарних відносин, зокрема цінних паперів, інформації, ноу-хау, багатьох раніше невідомих суспільству продуктів інтелектуальної діяльності, різноманітних послуг.

Здатність товарної форми виробництва благ супроводжувати розвиток різних форм власності свідчить про неоднакову роль власності і товарної форми у становленні, функціонуванні та розвитку тих суспільних способів виробництва, які «обслуговує» товарна форма. Якщо власність на засоби виробництва визначає особливості певного суспільного способу виробництва, то товарна форма є економічним інструментом реалізації цих особливостей. Відмінність функцій власності і товарної форми виробництва пояснює, чому градації історії розвитку людства з точки зору соціально-економічної формації, основу якої утворює власність на засоби виробництва, та з точки зору форми зв'язку (відносин) між людьми не суперечать, а доповнюють одна одну.

За капіталізму, коли товарна форма стає загальною формою виробництва, а речовою формою багатства суспільства — сукупність товарів, окремий товар є його елементарною клітинкою, яка втілює в собі всі суперечності капіталізму.

Товар і його властивості. Основною категорією товарної форми виробництва є товар.

З'ясування його властивостей передбачає аналіз товару не ізольовано від інших товарів, а у відношенні до них, тобто аналіз обміну товарів як основного, найпростішого, звичайного економічного явища, притаманного суспільству з товарною формою виробництва.

Товар — продукт праці, який виробляють для обміну чи продажу.

Основними властивостями товару є споживча вартість, мінова вартість, праця, що знаходить своє відображення у трудовій теорії вартості, і вартість.

Споживча вартість товару. Оскільки товар виробляється для обміну чи продажу, він повинен мати властивість задовольняти певну людську потребу, тобто мати певну споживчу вартість.

Споживча вартість — здатність товару задовольняти певну потребу людей.

Споживчою вартістю, наприклад, хліба є його здатність задовольняти потребу людей у їжі (вгамовувати голод), споживчою вартістю питної води є її здатність вгамовувати спрагу тощо.

Зі зміною соціально-економічних формацій споживча вартість певного продукту залишається тією самою. Так, пшениця, з якої виготовляють хліб, завжди мала і має здатність задовольняти потребу в їжі. Проте за натуральної форми виробництва в господарствах первісних общин, рабовласницьких латифундій і феодалних маєтків пшениця не була товаром, оскільки продукти праці стають товарами лише тоді, коли їх виробляють для інших людей і вони потрапляють до них через обмін. Тому продукти праці рабів і кріпаків, що вироблялися для рабовласників, феодалів і присвоювалися ними безоплатно, не набували форми товарів.

Попри те що споживча вартість товарів однакова на різних щаблях розвитку суспільства, вона також є категорією історичною. Це обумовлене тим, що в процесі накопичення виробничого досвіду, розвитку науки люди пізнають нові властивості речей, які задовольняють їх потреби. Наприклад, раніше мідь застосовували для виготовлення посуду, інших предметів ужитку, але з відкриттям електрики з'ясувалося, що мідь має властивість бути провідником електричного струму, тому її почали широко використовувати в електротехніці. Проте самі фізичні, хімічні, біологічні та інші властивості речей, як і їх пізнання, не є предметом політичної економії, цим займаються відповідні природничі науки, товарознавство.

Споживча вартість товарів є історичною категорією ще й тому, що тільки на певному історичному етапі розвитку суспільства, а саме з переходом до товарної форми виробництва, вона стає речовим носієм мінової вартості як суспільної властивості товару. Ця властивість споживчої вартості є предметом вивчення політичної економії.

Мінова вартість товару. Продукт праці, що виробляється для інших людей і надходить до них шляхом обміну, набуває особливої властивості — мінової вартості. Тому товари мають дві властивості: споживчу вартість і мінову вартість.

Мінова вартість — здатність товару обмінюватися на інші товари, тобто відношення товару до товару в процесі їх обміну.

Мінова вартість виявляється як кількісна пропорція, у якій товари обмінюють один на один. У період першого великого суспільного поділу праці можливості обміну товарів були обмежені: наприклад, один мішок зерна можна було обміняти на одну вівцю. З розвитком суспільного поділу праці, товарного виробництва кожен товар набував усе нових мінових вартостей. Так, за другого великого суспільного поділу праці один мішок зерна вже можна було обміняти не лише на одну вівцю, а й на інші товари, наприклад на одну пару взуття, на два метри тканини тощо. Отже, за розвинутого суспільного поділу праці кожний товар має багато мінових вартостей, тобто кількісних пропорцій обміну на інші товари.

Звідси випливає, що всі ці пропорції мають якусь загальну основу, яка, з одного боку, не схожа на ту чи іншу пропорцію, а з іншого — визначає кожну з них. Цією загальною основою, що приховується за різними міновими вартостями товарів, є їх вартість.

На перший погляд здається, що основу рівності товарів (пропорцій обміну) утворюють їх споживчі вартості та *корисність* — відчуття людиною здатності товару задовольнити певну її потребу. Проте це не дає змоги з'ясувати ні сутність, ні джерело, ні матеріальну субстанцію, ні величину вартості, адже споживчі вартості різних товарів якісно різні. Так, споживчі вартості хліба, взуття, сокири, посуду тощо є якісно різними, оскільки вони задовольняють якісно різні потреби людей. Якісна неоднорідність споживчих вартостей різних товарів зумовлює їх неспівставність і непорівнянність. Тому різнорідні споживчі вартості не можуть бути загальною основою мінових вартостей товарів, їх вартості.

Це стосується і корисності неоднорідних споживчих вартостей. Якщо споживча вартість товарів є об'єктивним явищем, тобто існує незалежно від волі та свідомості людей, то корисність — явище суб'єктивне. Об'єктивність споживчої вартості, наприклад окулярів, полягає в їх здатності поліпшувати зір людей. Ця властивість дуже корисна для людини, яка недобачає, однак не має ніякої корисності для людини з нормальним зором. Попри те, окуляри мають однакову величину вартості для кожного, хто їх обмінює на свій товар або купує за гроші. Отже, ні корисність блага як суб'єктивне явище, ні різні споживчі вартості не мають єдиної, спільної якості (властивості), яка є основою мінових вартостей товарів і визначає величину їх вартості. Водночас, якщо певний продукт праці не має корисності для всіх людей, то він не матиме ні вартості, ні мінової вартості, оскільки його взагалі не можна буде обміняти на інші товари.

Оскільки споживчі вартості неоднорідних товарів є якісно різними і тому неспівставними та непорівняльними, обмін товарів змушує товаровиробників абстрагуватися від споживчих вартостей і відшукувати в товарах те, що є для них спільним. А спільне для всіх товарів те, що вони — продукти праці. Затрачена на виробництво товарів праця й утворює їх вартість. Отже, основою пропорцій (мінових вартостей), у яких товари обмінюються один на одний, є вартість товарів — витрати праці, яких потребує їх виробництво. На основі цього можна зробити висновок, що двома сутнісними властивостями товару є споживча вартість і вартість. Цю двоїстість товару підкреслював А. Сміт, зауваживши, що «вартість» іноді позначає корисність предмета, а іноді можливість придбання інших предметів, яку дає володіння одним предметом. Перша його властивість є споживчою вартістю, друга — міноюю вартістю.

Те, що вартість визначається працею, не суперечить її зв'язку зі споживчою вартістю, бо якщо якийсь продукт праці не задо-

вольняє потреби людей, тобто сприймається ними як такий, що не має корисності, то він не має і вартості. Проте споживча вартість може існувати, не маючи вартості. Так, повітря, вода з природного джерела, дощ, сонячна енергія, земля є споживчими вартостями, але вони не продукти праці й тому не мають вартості. Не мають її й продукти праці, вироблені у натуральному господарстві для задоволення потреб безпосередніх виробників. Тому на відміну від товару, який має дві властивості — споживчу вартість і вартість, продукт, що виробляється для власного споживання, має лише одну властивість — споживчу вартість.

Трудова теорія вартості. Вона започаткована англійською класичною політичною економією (В. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо). Відмовившись від пошуку загальної властивості у споживчих вартостях, учені доводили, що загальною властивістю всіх товарів є втілена у них праця як матеріальна субстанція вартості. Цим класична школа політекономії започаткувала науковий аналіз товару. Подальший розвиток трудової теорії вартості пов'язаний з відкриттям К. Марксом двоїстого характеру праці, яка створює товар. З'ясування двоїстого характеру праці є основою розуміння політичної економії і в її вузькому змісті — як політекономії капіталістичного способу виробництва, і в широкому змісті, який охоплює всі історичні ступені розвитку суспільства.

Спираючись на єдність історичного і логічного методів аналізу економічного розвитку суспільства, К. Маркс довів, що дві властивості товару — споживча вартість і вартість — своїм корінням мають двоїстий характер праці, якою створюється товар. Завдяки історичному методу він з'ясував, що в межах натурального господарства праця кожного індивіда не має двоїстого характеру: як органічна частка суспільної праці вона є безпосередньо суспільною працею, а її продукт — безпосередньо суспільним продуктом.

Зовсім інший характер має праця в суспільстві товаровиробників, у якому кожний товаровиробник на основі суспільного поділу праці та економічного відокремлення (приватної власності) на свій ризик сам обирає, що і як виробляти, чому його праця у тій чи іншій корисній формі є приватною працею. Однак, виробляючи продукт на обмін, товаровиробник працює на інших людей, і тому його праця, попри приватний характер її корисної форми, має суспільне значення, а отже, є суспільною працею. Це означає, що в суспільстві з товарною формою виробництва існує протиріччя між приватною і суспільною працею. Будучи основним протиріччям простого товарного виробництва, воно притаманне і капіталістичному товарному виробництву.

Протиріччя між приватною і суспільною працею роздвоює працю на конкретну і абстрактну.

Конкретна праця. Праця у певній корисній формі. Вона обумовлюється своєю метою, характером здійснюваних операцій,

предметом та знаряддями, результатом. Нею створюється споживча вартість товару.

Абстрактна праця. Це загальнолюдська праця, праця взагалі, безвідносно до її корисних форм. Якщо у натуральному господарстві будь-яка корисна форма праці має безпосередньо суспільний характер, то за товарного виробництва суспільний характер корисних форм праці виступає у специфічній формі абстрактної праці.

У процесі обміну товаровиробники вимушені абстрагуватися від споживчих вартостей товарів унаслідок їх різної якості й тому неспівставності та непорівняльності. Водночас товаровиробники абстрагуються і від їх джерела — корисних конкретних форм праці, оскільки вони, як і споживчі вартості товарів, також є різними якостями і тому неспівставними та непорівняльними. Наслідком такого абстрагування є виявлення спільної для всіх товаровиробників простої витрати людської робочої сили: мозку, нервів, мускулів, яка міститься у кожній конкретній формі праці і є працею взагалі. Саме її К. Маркс назвав абстрактною працею.

Абстрактна праця є однорідною, співставною і тому кількісно порівняльною. Вона має лише кількісні відмінності. В мінових вартостях товарів, тобто в певних кількісних пропозиціях обміну одного товару на інший, виявляється лише рівна кількість утіленої у товарах абстрактної праці. Отже, вартість товарів як основа їх мінових вартостей створюється абстрактною працею, саме тому вона утворює субстанцію вартості. Домарксистська політична економія цього не знала.

У процесі обміну товарів товаровиробники вимушені зводити свої відносини один з одним до абстрактної праці, оскільки іншого способу співставлення та порівняння товарів не існує. Також це відбувається тому, що кожний з товаровиробників прагне не віддати більше абстрактної праці, вкладеної у виробництво свого товару, та не одержати натомість меншу її кількість. Прагнення товаровиробників віддати менше своєї й одержати більше чужої праці взаємно нейтралізується, тому відносинам обміну товарів здебільшого притаманна еквівалентність, основою якої є рівна кількість абстрактної праці.

Вартість товару. На основі того, що мінова вартість є відношенням товарів, які виражають відносини між товаровиробниками, а також формою вияву вартості, можна зробити висновок, що вартість є не природним, а суспільним явищем.

Вартість — виробниче відношення між товаровиробниками з обміну товарів на основі суспільно необхідної абстрактної праці, якої потребує виробництво товарів.

Те, що відносини між товаровиробниками виявляються як відношення товару до товару, означає, що вони уречевлюються, тобто набувають речової форми. Таке розуміння якісного змісту вартості

поєднує мінову вартість як форму вияву вартості та її матеріальну субстанцію — суспільно необхідні витрати абстрактної праці.

Узагальнення аналізу властивостей товару і втіленої у ньому праці приводить до висновку, що товару притаманні такі протилежності: протилежність між споживчою вартістю і вартістю, між конкретною працею і абстрактною працею, між приватною працею і суспільною працею. Сукупність цих протилежностей подано на рис. 2.9, на якому Т означає товар.



Рис. 2.9. Протилежності товару і втіленої у ньому праці

Як породження протиріч між приватною та суспільною працею, конкретна і абстрактна праця, споживча вартість і вартість товару перебувають у суперечливій єдності. Суперечність між ними має позитивне і негативне розв'язання.

Позитивне розв'язання суперечностей між протилежними властивостями товару і втіленою у ньому працею. Воно можливе тоді, коли, приміром, товар А обмінюється на товар В або продається, тобто обмінюється на гроші. Це означає, що втілена у товарі А приватна праця визнається власником товару В (чи грошей) значущою для нього як члена суспільства, тобто суспільно значущою працею, і тому переходить у свою протилежність — суспільну працю. При цьому конкретна праця, втілена у товарі А, переходить у свою протилежність — абстрактну працю, а його споживча вартість переходить у свою протилежність — вартість. Тобто власник товару А, обмінюючи його на товар В, отримує втілену в ньому таку кількість абстрактної праці, яка утворює вартість товару А.

Негативне розв'язання суперечностей між протилежними властивостями товару і втіленою у ньому працею. Якщо товар А не сприймається суспільством, тобто немає змоги обміняти його на інший товар або купити, тоді його споживча вартість не переходить у вартість, конкретна праця — у абстрактну працю, а приватна праця — у суспільну працю, тобто не набуває форми суспільно корисної праці. У цих випадках продукт праці, вироблений для обміну чи продажу, взагалі не стає товаром, оскільки він нікому не потрібний, а втілена у ньому праця виявляється марною, втраченою і для суспільства, і для виробника. Продовження виробництва таких продуктів загрожує банкрутством їх виробникам.

З'ясування сутності товару, його протилежностей та їх суперечностей є передумовою розуміння того, що праця, якою створювався продукт у натуральних господарствах, не мала двоїстого характеру, тобто не роздвоювалася на конкретну і абстрактну, приватну і суспільну. Однак у натуральних господарствах, як і в то-

варному, вона мала корисні форми, адже у кожному випадку здійснювалися витрати розумових і фізичних сил, тобто простої робочої сили людей. Проте у натуральному господарстві корисна форма праці та витрати робочої сили були нероздвоєною єдністю — працею в її натуральному, природному вигляді. Пояснюється це тим, що в натуральних господарствах продукти не обмінювалися і тому не було необхідності порівнювати якісно різні продукти праці та відшукувати в них те спільне, однорідне, що робить їх порівняльними. Тому в натуральному господарстві праця не роздвоюється на конкретну і абстрактну, на приватну і суспільну, а є безпосередньо суспільною у своїй натуральній, корисній формі.

Отже, початок двоїстому характеру праці поклав перехід суспільства до виробництва продуктів з метою їх обміну, тобто перехід до товарної форми виробництва. Тому двоїстий характер праці є історичним явищем: він виникає й існує лише в умовах товарної форми виробництва, отже, і створена абстрактною працею вартість також є історичною категорією. Усвідомлення історичного характеру вартості — основа розуміння історичного характеру грошей як найрозвинутішої форми вартості, товарного виробництва і його капіталістичної форми.

Наступним етапом пізнання змісту вартості є з'ясування того, що її створення відбувається в одній сфері економіки, а виявляється вона в іншій. Створюється вартість там, де відбувається витрачання людської робочої сили, тобто у сфері виробництва. Виявляється вона у сфері обміну товарів як мінова вартість, тобто як кількісна пропорція, в якій один товар обмінюють на інший. Як людині, щоб побачити своє обличчя, необхідно подивитися у дзеркало, так і товару, щоб з'ясувати, чи має він вартість і якої вона величини, потрібно подивитись у своє «дзеркало» — інший товар, тобто опинитися в ситуації обміну з ним. Іншого способу з'ясування вартості та її величини товари не мають.

Величина вартості товару і чинники впливу на неї

Величина вартості товару. Якщо з якісного боку вартість є уречевленим відношенням між товаровиробниками, то її кількісний бік утворює величина вартості товару. На перший погляд здається, що вона тим більша, чим більше своєї праці, яка вимірюється робочим часом, товаровиробник витрачає на виготовлення товару. Проте величину вартості товарів визначають не індивідуальний, фактичний, а суспільно необхідний робочий час.

Суспільно необхідний робочий час — робочий час, необхідний для виробництва товару за середніх, суспільно нормальних умов виробництва.

Такими умовами є середній рівень продуктивності й інтенсивності праці, який залежить від визначальної на той час техніки і

технології виробництва. Так, якщо суспільно необхідний робочий час на виробництво певного товару становить 8 год., то скільки б окремі товаровиробники не витрачали свого індивідуального робочого часу на виготовлення тотожних товарів, ринок буде сприймати кожний з них як вартість, що дорівнює 8 год. робочого часу.

Неспівпадання індивідуального та суспільно необхідного робочого часу є проявом суперечності між приватною конкретною працею та суспільною абстрактною працею. Її наслідком є збагачення одних товаровиробників та розорення інших. Механізм цього процесу базується на тому, що різні товаровиробники мають різну кваліфікацію та використовують різні за продуктивністю знаряддя праці, через що витрачають на виробництво певного товару різну кількість робочого часу. Приміром, виробники, які працюють у найкращих умовах виробництва, витрачають на виробництво конкретного товару 6 год. робочого часу, у середніх — 8 год., у найгірших — 10 год. своєї приватної конкретної праці. Але оскільки вартість товару визначається абстрактною суспільно необхідною працею, то величина вартості кожної одиниці цього товару дорівнюватиме середнім витратам робочого часу, тобто 8 год. Саме за цим критерієм відбуватиметься обмін кожної одиниці такого товару. Тому товаровиробники, які витрачають на виробництво кожної його одиниці 6 год. приватної конкретної праці, обмінюючи свої товари за їх вартістю, отримуватимуть на 2 год. суспільної абстрактної праці більше і завдяки цьому збагачуватимуться. А товаровиробники, які витрачають на виробництво таких самих товарів 10 год. своєї приватної конкретної праці, втрачатимуть по 2 її години, а тому розорюватимуться, перетворюючись на найменших працівників.

Отже, суперечність між приватною конкретною та суспільною абстрактною працею є внутрішнім чинником розвитку простого товарного виробництва, у процесі якого відбувається диференціація товаровиробників та перетворення його на капіталістичне товарне виробництво. Проявляється ця суперечність і в анархії виробництва, оскільки розрізнені товаровиробники не планують загальну кількість виробництва однорідних товарів, а тому ніхто з них не знає, скільки їх виробляється за певний час і скільки вироблятиметься в майбутньому. Через те товари окремих із них нерідко неможливо обміняти чи продати, тобто ці товари не отримують суспільного визнання.

Чинники впливу на величину вартості товару. Основні чинники, що впливають на величину вартості товару, — продуктивність, інтенсивність та складність праці, зі зміною яких змінюється і величина вартості товару, а отже, вона є величиною непостійною, має тенденцію до зменшення. Ця тенденція зумовлена НТП, в результаті якого зростає продуктивність праці. Відповідно на виробництво товарів потрібна менша кількість суспільно необхідної праці. Це означає, що величина вартості товарів визначається

кількістю абстрактної праці, яка необхідна для виробництва товарів у конкретний час.

Продуктивність праці. За своєю сутністю продуктивність праці відображає міру діяльного оволодіння людиною силами природи та власними силами у процесах виробництва благ, тобто є загальною мірою ефективності виробництва. У цій якості вона вимірюється кількістю товарів, що виробляються за одиницю часу, або, навпаки, кількістю часу, якого потребує виробництво одиниці товару.

Продуктивність праці — результативність, плідність праці, ефективність використання у процесі виробництва благ усіх його факторів.

Чим більше одиниць товару виробляється за одиницю праці (час, день тощо) або чим менше праці потребує виробництво одиниці товару, тим вищою є продуктивність праці, і навпаки. Основними чинниками, що визначають зростання продуктивності праці, є розвиток знарядь праці, майстерності виробників, рівень інтенсивності праці, організація праці і виробництва, рівень технологічного застосування науки.

Продуктивність праці є категорією конкретної праці, оскільки саме вона створює споживчі вартості за одиницю часу. Залежно від продуктивності праці кількість споживчих вартостей, створених за одиницю часу, може бути більшою або меншою. Проте за однакової інтенсивності праці вартість усієї маси товарів, створювана абстрактною працею протягом певної одиниці часу, є незмінною, незалежно від того, скільки вироблено товарів протягом цієї одиниці часу. Якщо, наприклад, продуктивність праці зростає удвічі, а кількість робочого часу не зміниться, то створена за цей час вартість теж залишиться незмінною, хоча кількість споживчих вартостей подвоїться. Але при цьому вартість одиниці товару також зменшиться удвічі. І, навпаки, якщо протягом того самого робочого часу вироблятиметься товарів удвічі менше, ніж раніше, то вартість кожної одиниці товару удвічі збільшиться.

Цей зв'язок між вартістю всієї маси вироблюваного продукту за певний час та вартістю одиниці продукту виражає сутність *закону продуктивності праці*, згідно з яким величина вартості товарів прямо пропорційна кількості суспільно необхідної абстрактної праці, якої потребує виробництво товарів, і обернено пропорційна продуктивності праці. Тобто величина вартості товару тим більша, чим більше суспільно необхідної праці витрачається на його виробництво, і навпаки. Та чим вища продуктивність праці, тим менша вартість одиниці товару, і навпаки.

Інтенсивність праці. Зовсім по-іншому впливає на величину вартості товарів чинник інтенсивності праці.

Інтенсивність праці — витрати праці за одиницю часу.

Праця є тим інтенсивнішою, тобто напруженішою, чим більше її витрачає виробник за одиницю часу. Міра інтенсивності праці

визначається щільністю використання робочого часу, величиною розумових та фізичних зусиль працівника при здійсненні трудових операцій, частотою їх повторення, кількістю знарядь праці, які він використовує.

Як і зростання продуктивності праці, зростання її інтенсивності забезпечує збільшення кількості продуктів за певний проміжок часу. Та якщо зростання продуктивності праці має наслідком зменшення витрат праці й відповідно вартості кожної одиниці продукції, то зростання інтенсивності праці призводить до збільшення величини вартості, створюваної за одиницю часу. Зумовлено це тим, що при збільшенні кількості споживчих вартостей внаслідок підвищення інтенсивності праці зростає і величина втіленої в них вартості, проте вартість одиниці продукції не змінюється.

Складність праці. На величину вартості товарів також впливає так звана складна праця.

Складна праця — кваліфікована праця, що потребує додаткових витрат на навчання, підготовку та виховання працівника.

Її швидке поширення в усіх галузях економіки зумовлене НТП. У процесі виробництва складна праця створює за одиницю часу більшу величину вартості, ніж проста праця.

Проста праця — праця, що не потребує від працівника спеціальної підготовки та витрат на неї.

Різні товари є продуктами праці різної складності, що не заважає їм обмінюватися у певних пропорціях. Складна праця є піднесеною у певний ступінь або помноженою простою працею, тому менша її кількість дорівнює більшій кількості простої: робоча година складної праці містить кілька годин простої. Тому кваліфікована праця створює за одиницю робочого часу більшу вартість, ніж некваліфікована праця. В обміні товарів відбувається *редукція праці* — зведення складної праці до більшої кількості простої. Цей процес встановлює пропорції, в яких одна кількість складної праці прирівнюється до більшої кількості менш складної. Відповідно до цих пропорцій і відбувається обмін товарів як продуктів праці різної складності.

Отже, залежність величини вартості від продуктивності, інтенсивності та складності праці означає, що вартість і мінова вартість співвідносяться як сутність і форма вияву сутності, а також, що вартість і мінова вартість є різними, хоча й органічно пов'язаними, категоріями, які не можна ототожнювати.

Відмінності між вартістю і міновою вартістю ілюструє умовний обмін, наприклад, товарів А і В. Якщо на певний час їх вартість є рівною, то мінова вартість кожного з них буде такою: одна одиниця товару А = одній одиниці товару В. Та якщо через деякий час продуктивність праці виробників товару В зросте удвічі, то, очевидно, вартість цих товарів удвічі зменшиться. Тоді одна оди-

ниця товару А = двом одиницям товару В. Попри те, що вартість товару А залишиться незмінною, форма її вияву, тобто мінова вартість, зміниться і відобразатиметься в такій рівності: одна одиниця товару А = двом одиницям товару В.

Нетотожність вартості і мінової вартості виявляється також у тому, що при збільшенні або зменшенні величини вартості товарів їх мінова вартість може залишатися тією самою. Так, якщо продуктивність праці виробників товарів А і В збільшиться удвічі, то вдвічі зменшиться і вартість цих товарів, проте їх мінова вартість не зміниться: одна одиниця товару А = одній одиниці товару В.

Отже, вартість товарів може змінюватися за незмінності їх мінової вартості, і навпаки, при зміні вартості товарів їх мінова вартість може залишатися незмінною.

Сутність закону вартості та його функції

Сутність закону вартості. Залежність кількісних пропорцій обміну товарів від величини їх вартості є виявом дії закону вартості, притаманного товарному виробництву.

Закон вартості — внутрішній, суттєвий, стійкий причинно-наслідковий зв'язок між величиною суспільно необхідної абстрактної праці, якої потребує виробництво товарів, і кількісними пропорціями їх обміну.

Це означає, що кількісні пропорції, за якими відбувається обмін товарів, а також обмін товарів на гроші, тобто їх купівля-продаж за певними цінами, визначаються законом вартості. Тому він є і законом цін: зменшення вартості товару зумовлює зниження його ціни, і навпаки.

Закон вартості почав діяти майже сім тисяч років тому з виникненням виробництва продуктів для обміну, тобто як товарів. Але внаслідок домінування у рабовласницьких і феодальних господарствах натурального виробництва він не відігравав визначальної ролі у функціонуванні та розвитку економіки. Цієї властивості закон вартості набував лише у суспільствах, для яких характерне домінування виробництва товарів. Вплив на економічне життя закон вартості реалізує через притаманні йому функції.

Функції закону вартості. Як важливий чинник товарного виробництва, ринкової економіки, закон вартості виконує функцію регулятора суспільного виробництва, функцію соціально-економічної диференціації товаровиробників, функцію розвитку продуктивних сил, НТП.

Функція регулятора суспільного виробництва. Основою її, як і інших функцій закону вартості, є суперечність між тяжінням цін товарів до їх вартості та постійним відхиленням цін від вартості.

Визначення цін товарів законом вартості обумовлює необхідність збігу цін і вартості товарів. Це можливе лише за відповідності (рівності) обсягів і структури виробництва (пропозиції) товарів потребам (попиту) суспільства. Але відповідність пропозиції і попиту за стихійного виробництва є нестійким моментом. Тому в товарній, ринковій економіці закон вартості виявляє себе через коливання цін навколо вартості. Ціни постійно відхиляються то вгору, то вниз від вартості як свого змісту: вгору, коли попит перевищує пропозицію, вниз, коли пропозиція перебільшує попит. Відхилення цін від вартості є не порушенням закону вартості, а єдиною можливою формою її вияву в умовах незбалансованості обсягів і структури виробництва товарів та обсягів і структури суспільних потреб.

Отже, збіг цін і вартості є таким станом пропорцій розподілу праці і засобів виробництва за галузями економіки, який відповідає структурі суспільних потреб. А відхилення цін від вартості свідчить про диспропорції розподілу економічних ресурсів за галузями виробництва щодо структури суспільних потреб. Окрім того, воно сигналізує товаровиробникам про невідповідність обсягу і структури товарів суспільним потребам, обумовлює їх певну економічну поведінку щодо виробництва товарів. Відхилення ціни нижче вартості товару сигналізує, що його вироблено більше, ніж потребує суспільство, і тому необхідно скоротити обсяг виробництва. Навпаки, перевищення цінами вартості товарів свідчить про те, що їх кількість не задовольняє потреби суспільства, тобто про необхідність збільшення обсягів виробництва. Наслідком відхилення цін від вартості товарів є перерозподіл праці й засобів виробництва за галузями економіки: там, де обсяг виробництва товарів перебільшує суспільні потреби, а ціна є нижчою, ніж їх вартість, кількість виробників, праці і засобів виробництва зменшуватиметься, а в галузях, що недовиробляють певні товари, — збільшуватиметься. У цьому й полягає дія закону вартості як регулятора суспільного виробництва. Тобто функція закону вартості зводиться до встановлення рівноваги між галузями виробництва — частками робочого часу, які суспільство повинно витратити на виробництво товарів кожного виду. При цьому тенденція різних галузей виробництва до рівноваги, зумовлена дією закону вартості, є реакцією на постійне порушення цієї рівноваги.

Функція соціально-економічної диференціації товаровиробників. Об'єктивними її чинниками є стихійний характер розподілу виробників, праці й засобів виробництва між різними галузями виробництва, неоднаковість умов виробництва, якими володіють окремі виробники певної галузі.

Стихійний розподіл товаровиробників, праці і засобів виробництва між галузями є наслідком відхилення цін від вартості товарів під впливом нерівноваги попиту і пропозиції. Перевищення

цінами вартості товарів збагачує їх виробників і сприяє залученню у дану галузь нових виробників. Зниження цін порівняно з вартістю товарів зменшує доходи їх виробників, через що багато з них переходять в інші галузі або розоряються. До такого самого результату призводить незбігання індивідуального та суспільно необхідного робочого часу, породжених неоднаковими умовами виробництва, в яких перебувають різні товаровиробники галузі. Як відомо, ті, хто витрачає на виробництво товару більше праці, ніж суспільно необхідно, при обміні кожної його одиниці втрачають певну частку своєї приватної конкретної праці, що спричинює їх збідніння та розорення, а відтак змушує найматися до тих, хто витрачає на виробництво товарів менше робочого часу, ніж суспільно необхідно, і завдяки чому збагачується. Тобто цією функцією закон вартості створює умови перетворення простого товарного виробництва на капіталістичне.

Розорення товаровиробників характерне як для простого, так і для капіталістичного товарного виробництва. Про сталу тенденцію розорення дрібних і нерідко середніх товаровиробників свідчить зменшення кількості фермерських господарств у розвинутих країнах. Так, у країнах Європейського союзу (ЄС) кількість селянських господарств упродовж 1960—1984 рр. зменшилася з 8,1 млн до 5,1 млн, у США — з 6 млн 812 тис. у 1935 р. до 2 млн 176 тис. у 1987 р.

Функція розвитку продуктивних сил НТП. Також породжена суперечністю між приватною конкретною та суспільною абстрактною працею, тобто незбігом індивідуального і суспільно необхідного робочого часу. Будучи чинником соціально-економічної диференціації товаровиробників, виникнення і розвитку капіталістичних виробничих відносин, незбіг індивідуального і суспільно необхідного робочого часу є тією економічною силою, яка спонукає товаровиробників до максимального скорочення індивідуального робочого часу порівняно із суспільно необхідним, оскільки лише за цієї умови можливе зміцнення їх економічного становища, перетворення із дрібних на великих конкурентоздатних виробників.

Скорочення індивідуального робочого часу щодо суспільно необхідного можливе завдяки впровадженню у виробництво найпродуктивніших знарядь праці, технологій, найефективніших способів організацій виробництва, тобто всіх досягнень НТП. Тому дія закону вартості як суперечність між приватною конкретною та суспільною абстрактною працею у формі незбігу індивідуального і суспільно необхідного робочого часу є притаманним товарній формі виробництва чинником НТП, розвитку продуктивних сил суспільства.

Товарний фетишизм

Розглянуті властивості товару і втіленої у ньому праці, суперечності між ними, уречевленість виробничих відносин товаровиробників знаходять свій вияв у так званому товарному фетишизмі.

Товарний фетишизм (франц. *fetich* — фетиш, ідол, річ, яка обожнюється) — перекручене, містифіковане відношення людей до товару як до надприродної, чудодійної сили.

Фетишизація товару є наслідком того, що в суспільстві товаровиробників товари панують над долею людей. Від того, отримає товар суспільне визнання (буде обмінаний або проданий) чи ні; як співвідносяться втілені у ньому приватна конкретна та суспільна абстрактна праця (рівні чи різні за величиною); якою буде вартість товару та його ціна під впливом попиту та пропозиції, залежить економічне і соціальне становище товаровиробника.

Товарний фетишизм є наслідком уречевлення виробничих відносин в умовах виробництва продуктів як товарів, яке породжується суспільним характером праці, що виробляє товари. За товарного виробництва товаровиробники економічно відокремлені один від одного, тому й вироблені ними товари є продуктами незалежних приватних робіт. Проте всебічна залежність товаровиробників в умовах суспільного поділу праці, який обумовлює обмін товарів і дає змогу товаровиробникам задовольняти свої найрізноманітніші потреби, надає їх праці суспільного характеру. Але вияв суспільного характеру праці, втіленої у товарі, здійснюється лише в процесі обміну товарів. Саме тут з'ясовується *субстанція вартості товару* — суспільно необхідна абстрактна праця, яка утворює вартість товарів. Проте вартість товару невіддільна від його споживчої вартості. Тому суспільна абстрактна праця і вартість набувають речової форми, форми предметності продуктів праці.

Уречевленість виробничих відносин, тобто набуття ними речової форми, означає, що за товарного виробництва суспільні відносини між людьми та суспільна праця набувають речової форми. Тому в людей складається враження, наче речі мають суспільні властивості, притаманні їм від природи, — властивості вступати у відносини між собою, обмінюватися в певних пропорціях. А людям начебто притаманні тільки відносини до речей, які їм або належать, або не належать, при цьому самі суспільні відносини між товаровиробниками з поля зору зникають. Тому товаровиробникам суспільні відносини їх приватних робіт здаються не безпосередньо суспільними відносинами самих осіб, а речовими відносинами осіб, тобто суспільними відносинами речей. Таке містифіковане уявлення утворює суб'єктивний аспект товарного фетишизму. Хоча речі самі по собі не мають суспільних властивостей, проте вони набувають їх як товари: у цій якості вони стають носіями суспільних відносин між людьми з виробництва, розподі-

лу, обміну та споживання товарів, а самі ці відносини набувають речової форми.

З виникненням грошей товарний фетишизм перетворюється на грошовий. Як загальна форма багатства у суспільстві з товарним виробництвом, гроші стають «земним богом», якому люди не тільки підпорядковують життя, а й задля якого жертвують собою.

Найбільшого розвитку товарний фетишизм набув у капіталістичному суспільстві. У ньому на товар перетворюється робоча сила найманих працівників. Унаслідок цього товарне виробництво стає загальною формою суспільного виробництва, а товарно-грошові відносини всебічно охоплюють життя людини і суспільства. Разом з перетворенням робочої сили на товар гроші перетворюються на капітал як самозростаючу вартість, рух якої відображає формула $G—T—G'$. Відповідно капіталом стають засоби виробництва, предмети особистого використання, а сам капітал уявляється як річ. Унаслідок цього заробітна плата, промисловий і торговий прибуток, позичковий відсоток, земельна рента, дивіденд та інші грошові форми доходів постають у свідомості людей породженням не праці, яка створює вартість товарів, а речей — засобів виробництва, землі й насамперед грошей.

Найвищого розвитку товарний фетишизм набуває у грошах як позичковому капіталі, який рухається за формулою $G—G'$. Ця форма капіталу створює уявлення, що гроші самі по собі здатні породжувати гроші. Розвиток грошей, насамперед виникнення паперових і кредитних, поступове витіснення золота із внутрішнього обігу та міжнародного платіжно-розрахункового механізму призводить до того, що грошовий фетишизм постає у нових формах. У сучасних умовах, особливо в країнах з розвинутою ринковою економікою, грошовий фетишизм поширюється на всі види паперово-кредитних грошей, цінних паперів.

Як об'єктивне та суб'єктивне явище, товарний фетишизм існує в суспільстві, якому притаманні товарна форма виробництва і товарно-грошові відносини. Тому з переходом України до соціально орієнтованої ринкової економіки товарний фетишизм, особливо його грошова форма, розвиватиметься в усіх проявах, властивих сучасним розвинутим країнам.

Обмін товарів як відношення відчуження-привласнення, власності

Утвердження товарного господарства породжує адекватну йому нову форму відносин вторинного привласнення-присвоєння через обмін і купівлю-продаж товарів. За своєю сутністю обмін товарів є відчуженням власного товару і присвоєнням чужого. Ця форма вторинного привласнення означає перехід до епохи речової залежності, становлення нового способу привласнення, який збагачує

структуру відносин власності. Якщо в їх еволюції привласнення через працю є першим законом привласнення, то набуття продуктами праці товарної форми та їх обмін є наступним законом привласнення.

У співвідношенні первинного і вторинного привласнення привласнення працею є передумовою і основою присвоєння через обмін товарів, оскільки власність на товар, який вступає в обмін, сформована привласненням через працю і тому випереджує відносини відчуження-присвоєння через обмін товарів.

Відмінність між первинним і вторинним привласненням своєю основою має різні економічні субстанції, що здійснюють привласнення. За простого товарного виробництва такою субстанцією і відповідно суб'єктом первинного привласнення є жива праця, а присвоєнням через відносини обміну товарів — уречевлена праця. Як відомо, за товарного виробництва жива праця є, з одного боку, працею конкретною, яка створює споживчу вартість товару, а з іншого — абстрактною, яка створює вартість. Тому первинне привласнення отримує своє завершення в належності простому товаровиробникові товару і втіленої в ньому праці у двох її суспільних формах: споживчої вартості і вартості товару, які є самостійними суб'єктами вторинного привласнення, виконуючи при цьому різні функції.

Функції споживчої вартості і вартості як суб'єктів вторинного привласнення (присвоєння) обумовлюються змістом та взаємозв'язком споживчої вартості, мінової вартості і вартості товару. Споживча вартість товару для його власника полягає в міновій вартості товару, яка і зумовлює необхідність його обміну — відчуження свого і присвоєння чужого товару. Тому функція споживчої вартості як привласнюючої сили полягає у спонуканні власників товарів до взаємного обміну ними. Зовсім іншою є функція вартості як суб'єкта присвоєння. Оскільки втілена у товарах абстрактна праця утворює субстанцію їх вартості й визначає їх мінову вартість, то функцією вартості як присвоюючої сили в актах товарного обміну є міра відчуження-присвоєння товарів відповідно до кількості уречевленої в них праці.

Функція вартості як міри відчуження-присвоєння виявляє себе через принцип еквівалентності. Формою її реалізації є мінова вартість. Тому в основі реалізації вартістю своєї функції як міри відчуження-присвоєння за принципом еквівалентності є закон вартості. Оскільки вартість виражає певну кількість уречевленої, а не живої праці, то закон вартості не може бути ні суб'єктом, ні мірою відчуження-привласнення живої праці простих товаровиробників. Зумовлене це єдністю праці та власності в умовах простого товарного виробництва, а відповідно невідчужуваністю живої праці простих товаровиробників: вона уречевлюється у вироблених ними товарах, які їм і належать. Тому в актах обміну між простими товаровиробниками об'єктом відчуження-присвоєння є уречевлена у товарах, а не жива праця.

Закон вартості стає суб'єктом і мірою відносин відчуження-присвоєння живої праці тільки за капіталістичного товарного виробництва. Властиві йому відносини відчуження-присвоєння мають формальний і змістовий аспекти.

Формальний аспект відносин відчуження-присвоєння. Його утворює економічна форма відносин між працею і капіталом — відносини продажу найманими працівниками своєї робочої сили і купівлі її капіталістами-роботодавцями. В акті купівлі-продажу робочої сили найманий працівник відчужує свою здатність до праці (потенційну живу працю) на користь роботодавця, присвоюючи взамін у формі зарплати певну суму грошей як форму вартості товару робоча сила. Це означає, що купівля-продаж робочої сили як економічна форма відносин «наймана праця — капітал» передбачає еквівалентність у відносинах відчуження-присвоєння між найманим працівником і роботодавцем, тобто роботодавець повинен оплатити робочу силу за її вартістю.

Змістовий аспект відносин відчуження-присвоєння. За еквівалентністю відносин купівлі-продажу робочої сили приховується нееквівалентність праці, яка відчужується та присвоюється відповідно найманим працівником і роботодавцем. Вона полягає в тому, що роботодавець частину уречевленої чужої праці (праці найманого працівника, що уречевлена у вироблених ним товарах) обмінює через заробітну плату на більшу кількість живої чужої праці. Ця нееквівалентність є наслідком того, що жива праця найманого працівника створює більшу вартість, ніж вартість товару робоча сила. Різниця між вартістю, створеною живою працею найманого працівника (доданою вартістю), і вартістю робочої сили утворює додаткову вартість.

За нееквівалентного обміну уречевленої і живої праці уречевлена праця, яку найманий працівник присвоює у формі споживчого кошика його життєвих благ, є суб'єктом привласнення роботодавцем живої праці найманого працівника. Присвоювана найманим працівником величина уречевленої праці як еквівалент вартості його робочої сили за певної величини доданої вартості визначає міру додаткової праці і додаткової вартості, яку роботодавець присвоює без еквівалента. Саме на нееквівалентному обміні живої і уречевленої праці ґрунтується економічна сутність капіталістичної власності як відносин відчуження-привласнення між найманими працівниками і роботодавцями.

Нееквівалентний обмін праці у межах еквівалентності вартості (роботодавець відшкодовує найманому працівникові еквівалент вартості його робочої сили) є діалектичною суперечністю, яка має у своїй основі відчуження праці від власності у процесі еволюції простого товарного виробництва у капіталістичне. Результат цього процесу полягає в перетворенні закону еквівалентності (вартості) товарів і втіленої у них праці у свою протилежність — закон додаткової вартості як закон нееквівалентності обміну живої і уречевленої праці між найманим працівником і роботодавцем. Це означає,

що у межах однієї й тієї самої вартісної форми відносин відчуження-привласнення відбувається докорінна зміна характеру і способу привласнення. Це є наслідком того, що відносини обміну та обігу товарів як відносини відчуження-привласнення мають подвійний зміст (загальноекономічний і специфічний) і у межах відносин «наймана праця — капітал» перебувають в органічній єдності та переходять один в інший.

Загальноекономічний зміст товарних відносин. Він полягає в «обслуговуванні» відносинами обміну товарів усіх суспільних способів виробництва, яким притаманне виробництво продуктів як товарів. Загальноекономічний зміст товарних відносин обумовлюється властивостями товару і зводиться до розв'язання притаманних йому суперечностей. У реальних актах обміну, купівлі-продажу загальноекономічний зміст виявляється у спроможності або неспроможності товарів бути обмінними, проданими, тобто у визнанні або невизнанні товаровиробниками суспільного характеру втіленої у товарах праці, суспільної корисності товарів. Визнання суспільної корисності товару є позитивним розв'язанням його суперечностей і означає перехід споживчої вартості товару у вартість, конкретної праці в абстрактну, приватної — у суспільну. Навпаки, неспроможність товару бути обмінним чи проданим означає негативне розв'язання його суперечностей: перехід споживчої вартості у вартість, конкретної праці в абстрактну, приватної — у суспільну. Це призводить до економічного небуття вироблених товарів, їх неспроможності реалізуватися як об'єктів власності, а також до суспільної непотрібності виробників, невизнання їх як суб'єктів власності.

Негативне розв'язання суперечностей товару є наслідком незрозумитості його форми вартості, а також стихійної організації виробництва товарів. Першим кроком у подоланні негативного розв'язання суперечностей товару є розвиток форми вартості, який призводить до виникнення загального еквівалента — грошей; другим кроком — поява таких форм організації виробництва та реалізації товарів, які зводять до мінімуму або унеможливають виробництво товарів, які не мають суспільної корисності. Такими формами на рівні мікроекономіки є маркетинг як система планомірної організації виробництва відповідно до платоспроможної потреби (попиту), а на рівні макроекономіки — різні форми суспільного, у тому числі державного, планування, програмування та регулювання попиту і пропозиції товарів.

Загальноекономічному змісту товарних відносин властиві відповідні економічні закони: закон вартості, закон попиту, закон пропозиції, закон грошового обігу, закон конкуренції та ін. Суттєвою особливістю загальноекономічного змісту товарних відносин є тяжіння у процесі обміну товарів до еквівалентного присвоєння втіленої у них праці на основі закону вартості. Але не кожний акт обміну товарів є еквівалентним, що спричинене незбалансованістю попиту та пропозиції на окремі товари. Кон'юнктурний

(лат. *conjunctio* — з'єдную) елемент ринкового обміну товарів є чинником спекулятивних доходів від їх купівлі-продажу.

Специфічний зміст товарних відносин. Пов'язаний він з особливостями суспільного характеру праці та появою на різних етапах розвитку суспільства особливих товарів. *Перший аспект специфічного змісту товарних відносин* полягає в тому, що одні й ті самі товари, вироблені працею рабів, кріпаків, простих товаровиробників або найманих працівників, є якісно різними товарами за їх суспільно-економічним змістом. *Другий аспект* пов'язаний з існуванням таких особливих товарів, якими у минулому були раби, а на сучасному етапі — робоча сила найманих працівників, гроші, цінні папери тощо. З перетворенням робочої сили на товар товарне виробництво стало загальною формою виробництва, а використовувані капіталістами гроші та засоби виробництва, засоби існування найманих працівників із просто товарів перетворюються на капітал — засоби виробництва додаткової вартості.

Отже, загальноекономічний та специфічний зміст товарних відносин співвідносяться як більш і менш стійкі утворення: загальноекономічний зміст зберігається при всіх суспільних устроях, яким притаманна товарна форма виробництва, а специфічний змінюється з переходом від одного суспільного способу виробництва до іншого.

Перебуваючи в органічній єдності, загальноекономічний та специфічний зміст товарних відносин є відповідно сутностями більш і менш глибокого порядку. Загальноекономічний зміст товарних відносин охоплює їх специфічний зміст і тому є зовнішньою формою його прояву, а специфічний не має самостійної форми своєї реалізації. Тому незалежно від специфіки товарів і особливостей суспільного характеру втіленої у них праці, всі вони здійснюють обіг у формі свого загальноекономічного змісту. Це пояснює, чому економічні закони специфічного змісту товарних відносин реалізують себе лише через економічні закони загальноекономічного змісту. Так, специфічний закон додаткової вартості, змістом якого є обмін більшої кількості живої праці на меншу кількість уречевленої праці у відносинах між найманими працівниками та капіталістами, реалізується через закон вартості: і наймані працівники, і капіталісти продають та купують товари за законами вартості, попиту, пропозиції, конкуренції. З огляду на це загальноекономічний зміст товарних відносин є формою, яка приховує специфічний суспільно-економічний зміст товарів, особливості суспільної організації та характеру втіленої в них праці.

Розвиток специфічного і загальноекономічного змісту товарних відносин відображає нові явища, притаманні товарному виробництву в розвинутих країнах: посилення тенденції усупільнення виробництва, детермінованої зростанням рівня його концентрації; поглиблення суспільного поділу праці, особливо одичної його форми; розширення масштабів кооперації праці. Ця

тенденція надає якісно нових ознак товару, втілений у ньому праці. Йдеться про зростання рівня усупільнення конкретної праці, а також про все більшу планомірність дії механізму зведення конкретної праці до абстрактної і споживчої вартості до вартості, що виявляється у попередніх замовленнях, контрактах, субпідрядах між виробниками, торговими посередниками та споживачами. Найвищою формою усупільнення конкретної праці є державний контракт на виробництво товарів у сферах економіки з державною формою власності. Усупільнення виробництва надає конкретній праці особливостей безпосередньо суспільної праці, тобто зумовлює перетворення певних ланок сучасного суспільного виробництва на безпосередньо суспільне виробництво.

Товарно-грошовим відносинам притаманна певна внутрішня організація, на означення якої використовують поняття «ринок». Але ринком є лише така організація товарних відносин, яка має у своїй основі їх загальноекономічний зміст із притаманними йому економічними законами. Це означає, що ринок є не чимось відокремленим від товарних відносин і не самими товарними відносинами, а їх внутрішньою організацією (формою).

Ринок виникає разом з товарним виробництвом і товарними відносинами, розвиваючись відповідно до розвитку їх внутрішньої організації. Будучи формою організації товарно-грошових відносин як відносин відчуження-привласнення, ринок є механізмом економічної реалізації тих видів і форм власності, в межах яких відбувається виробництво товарів, і, як такий, ринок є економічним інститутом власності. Визначення ринку як організації товарних відносин відповідно до законів товарного виробництва та як економічного інституту власності дає змогу зрозуміти, чому товарні відносини не можуть діяти ефективно поза ринковою формою.

Про це свідчить функціонування товарних відносин в економіці колишнього СРСР. У ній вони були організовані відповідно до законів товарного виробництва у ринкову форму лише в період НЕПу. З переходом до централізованого директивного управління економікою наприкінці 20-х років ХХ ст. організація товарних відносин втратила ринкову форму. Відтоді не закони вартості, попиту та пропозиції визначали обсяги і структуру суспільного виробництва, регулювали обіг товарів за принципом еквівалентності, рівень та динаміку цін, а концентрована воля держави — народногосподарський план, який ігнорував закони загальноекономічного змісту товарних відносин. Це виявлялося у свідомому (плановому) відхиленні цін від вартості товарів, у штучній збитковості одних галузей економіки та завищенні рентабельності інших, у диспропорціях між виробництвом засобів виробництва та засобів споживання, у позбавленні господарського (комерційного) розрахунку реального змісту тощо. Це означало, що товарні відносини, які реалізовувалися через централізова-

не директивне планування, функціонували як позбавлена загальноекономічного змісту форма.

Наслідком неринкової організації товарних відносин були слабка економічна мотивація працівників до підвищення продуктивності праці та ефективності виробництва, неможливість реалізації в об'єктивній формі (за допомогою обміну продуктів виробництва як товарів відповідно до законів вартості, попиту та пропозиції) одного з принципів соціалізму: «кожний за здібностями — кожному за працею». Політична економія соціалізму, практика соціалістичного будівництва так і не змогли раціонально вирішити проблему єдності специфіки економічної системи соціалізму і ринкової організації виробництва, взаємозв'язку плану і ринку.

Розпочата наприкінці ХХ ст. системна трансформація суспільного ладу в Україні своєю стратегічною метою має перехід до соціального ринкового господарства. Це зумовлює організацію товарних відносин відповідно до їх загальноекономічного змісту, тобто у формі ринку. Однак не саморегульованого ринку, що панував у часи вільної конкуренції, а у формі сучасного ринку, який утвердився в розвинутих країнах. Йому властиві потужні та різноманітні механізми державного регулювання економіки, товарних відносин, що опосередковують виробництво, обіг товарів, їх розподіл та споживання.

Історичний характер товарних відносин полягає в тому, що, виникнувши на певному етапі розвитку суспільства, вони втрачають свою основу на наступних етапах. Історична обмеженість товарного виробництва визначається таким станом розвитку техніко-технологічної бази виробництва, який заперечує чинники, що породжують товарну форму виробництва, — суспільний поділ праці та економічну відокремленість виробників; долає відмінності у праці: перетворює працю різних видів та підвидів на якісно однорідну творчу діяльність наукового змісту; перетворює працю із засобу для життя на першу життєву потребу, на самостимулювання діяльності; забезпечує виробництво матеріальних благ та послуг в обсягах і структурі, які дають змогу розподіляти їх відповідно до потреб суспільства. За таких умов відпадає потреба в обміні продуктів як товарів, об'єктивна необхідність перетворення продуктів праці на товари. Відповідно виробничі відносини втрачають товарну форму, стають за характером і організацією безпосередньо суспільними.

Зміни, які відбуваються у змісті праці в розвинутих країнах, свідчать, що поступово праця буде замінена творчою діяльністю. Це матиме своїм наслідком руйнування товарних відносин, розвиток нових форм власності, подолання експлуатації у традиційному її сенсі, перехід від епохи речової до безпосередньо суспільної форми зв'язку між універсально розвинутими індивідами.

Теорія факторів виробництва і теорія граничної корисності

Поряд із трудовою теорією вартості в економічній науці сформувалися дві самостійні теорії: теорія факторів виробництва і теорія граничної корисності.

Теорія факторів виробництва. Як самостійна теорія вартості, вона має два різновиди: 1) теорію «продуктивності», що базується на положеннях А. Сміта і теорії «трьох факторів виробництва» французького економіста Ж.-Б. Сея; 2) теорію «стримування», «очікування» англійського економіста Носсау-Вільяма Сеньйора (1790—1864) та французького економіста Фредеріка Бастіа (1801—1850). Загальною основою теорії факторів виробництва є положення А. Сміта про те, що за капіталістичного товарного виробництва, на відміну від простого, товари обмінюються пропорційно не до витрат праці, а до витрат виробництва.

Стрижнем теорії факторів виробництва є такі положення:

— вартість товарів утворюється не одним фактором виробництва (працею), а трьома: працею, капіталом (засобами виробництва) і землею;

— утворення вартості пов'язане як з факторами виробництва, так і з «жертвами» їх власників, насамперед «жертвами» найманих працівників та капіталістів;

— вартість товарів складається з доходів, які отримують власники факторів виробництва, а самі доходи є платою за використання цих факторів або винагородою найманому працівникові за те, що він жертвує заради праці своїм дозволенням, а капіталісту — що жертвує споживанням свого капіталу на особисті потреби;

— основними доходами є заробітна плата, підприємницький дохід (прибуток за винятком відсотка) і земельна рента, джерелом яких є відповідно праця, капітал і земля;

— вилучення з аналізу походження вартості товару тієї її частки, яка утворює витрати виробництва. Теоретичною основою цього є так звана «догма А. Сміта», згідно з якою витрати виробництва також розкладаються на доходи. Прихильниками цієї теорії були англійські економісти Джон-Мейнард Кейнс (1883—1946) та А. Маршалл.

Теорія граничної корисності. Ця теорія є найпоширенішим різновидом нетрудової теорії вартості, основою сучасної західної економічної теорії, насамперед таких її складових, як мікро- і макроекономіка. Обґрунтували її незалежно один від одного австрійський економіст Карл Менгер (1840—1921), англійський економіст Вільям Джевонс (1835—1882) та француз Л. Вальрас. Значний внесок у її розвиток зробили представники австрійської школи політичної економії Фрідріх фон Візер (1851—1926) та Ойген фон Бем-Баверк (1851—1914), які започаткували маржиналізм (франц. *marginal* — граничний) як напрям економічної думки і методологічний принцип економічних досліджень, який у з'ясуванні економічних законів і категорій використовує гранич-

ні величини. Теорія граничної корисності відображає суб'єктивне ставлення учасників ринкових відносин до економічних благ як товарів. Найважливішими її категоріями є корисність, гранична корисність та цінність блага.

Корисність блага. Це суб'єктивна оцінка людиною (покупцем) споживчої вартості товару. Вона характеризує, наскільки людина потребує певного товару для задоволення своєї певної потреби. Прихильники цієї теорії стверджують, що корисність блага залежить від інтенсивності потреб споживача у певному товарі та його кількості.

Гранична корисність блага. Під нею розуміють корисність його останньої (граничної) одиниці, якою задовольняється певна потреба. Відповідно до цього будь-які одиниці блага, наступні за граничною одиницею, якою задовольняється потреба, взагалі не мають корисності для конкретного споживача. Характеризуючи граничну корисність, автори підручника «Економікс» К. Макконнелл і С. Брю зауважують: чим більше продуктів купують споживачі, тим менше вони прагнуть заволодіти їх додатковою одиницею. Наприклад, людина може відчувати сильну потребу в автомобілі, не маючи його. Її прагнення мати ще один автомобіль буде далеко не таким інтенсивним, а третій і четвертий — дуже слабким. Зниження граничної корисності з придбанням додаткових одиниць певного товару і задоволенням певної потреби відображає *закон спадної корисності*.

Цінність блага. Теорія граничної корисності цінність блага пов'язує не з його корисністю взагалі, а з його граничною корисністю. У такому розумінні цінність блага виявляє себе як кількісні пропорції його обміну, основою яких є не вартість, а гранична корисність блага. Отже, цінність поєднує суб'єктивні оцінки корисності споживчої вартості товарів та їх мінові вартості як кількісні співвідношення (пропорції) обміну товарів. Це означає, що процес формування цінності товару теорія граничної корисності переносить зі сфери їх виробництва у сферу обігу, взаємодії попиту і пропозиції.

Такий зміст базової для теорії граничної корисності категорії «цінність» принципово відрізняється від змісту категорії «вартість». Цим теорія граничної корисності відрізняється від трудової теорії вартості. Принципова відмінність трудової теорії вартості і теорії граничної корисності як об'єктивного і суб'єктивного підходів до визначення вартості і цінності товарів не є раціональним підґрунтям для їх протиставлення. Адже будь-який економічний процес і будь-яке економічне відношення є органічною єдністю об'єктивного і суб'єктивного: люди здійснюють виробництво благ, вступають у відносини обміну ними завжди свідомо, керуючись своїми інтересами і прагненнями. Це стосується і взаємозв'язку процесу створення споживчої вартості, вартості товарів і формування цінності їх споживчих вартостей у процесі виявлення їх корисності. Як стверджував Ф. Енгельс, вартість є відношенням витрат виробництва до корисності. За однакових витрат на виробництво двох речей корисність буде вирішальним чинником

у визначенні їх порівняльної вартості. У свою чергу К. Маркс доводив, що у з'ясуванні змісту вартості корисність товарів є речовою передумовою вартості, яка лише тимчасово усувається при визначенні мінової вартості товарів і їх ціни.

Отже, протистояння між трудовою теорією вартості і теорією граничної корисності, між класичним та маржиналістським напрямками у політичній економії не мають обґрунтованих методологічних засад. Одним із перших це збагнув відомий економіст українського походження Михайло Туган-Барановський (1865—1919), який вважав необхідним при з'ясуванні цінності спиратися на трудову теорію вартості, яка висвітлює об'єктивний чинник вартості, і на теорію граничної корисності в межах маржиналізму, що з'ясовує суб'єктивний чинник вартості (цінності) товарів. Цей підхід є методологічною основою для синтезу трудової теорії вартості і маржиналізму. Однак досі політична економія ще не здійснила цього синтезу, наслідком якого була б завершена теорія вартості, цінності товару.

2.4. Гроші

Економічна категорія «гроші» посідає в політичній економії одне з чільних місць. Як породження товарного виробництва і обміну, гроші відіграють особливу роль загального еквівалента, виступають втіленням суспільного багатства. Особливо посилюється роль грошей в умовах удосконалення та все більшого поширення сучасної ринкової організації суспільного виробництва як форми товарного господарства.

Еволюція форм вартості товару

Еволюція форм вартості товарів як чинник виникнення грошей. З поглибленням суспільного поділу праці, розвитком товарних відносин між товаровиробниками постала необхідність в особливому товарі, який був би загальним еквівалентом (лат. *aequivalens* — рівноцінний) у процесі товарного обміну, загальною формою вартості цих товарів. Як відомо, формою вартості товару є його мінова вартість, тобто кількісна пропорція, за якою він обмінюється на інші товари. Саме історичний розвиток форми вартості, відображаючи етапи розвитку суспільного поділу праці, а отже, товарного виробництва та обміну товарів, і обумовив появу грошей.

Історичні форми вартості товарів — форми, в яких в історичному процесі зародження й розвитку товарного виробництва, обігу та обміну товарів виявляється вартість кожного товару.

Постають вони як відношення товару до товару, оскільки вартість як виробниче відношення між товаровиробниками виявля-

ється через відношення товару до товару, у якому з'ясовується субстанція вартості кожного товару — кількість втіленої у товарі суспільної необхідної абстрактної праці.

Якщо, наприклад, товар А обмінюють на товар В у співвідношенні 1 : 3, це означає, що в товарі В втілено втричі менше абстрактної суспільно необхідної праці, ніж у товарі А. Ця пропорція (кількісне співвідношення, в якому обмінюються різні товари) є формою вияву вартості, тобто міноюю вартістю.

Різновиди форм вартості товарів. Історичному процесу розвитку товарного виробництва і обміну притаманні проста (випадкова), повна (розгорнута), загальна та грошова форми вартості, які змінювали одна одну на основі поглиблення суспільного поділу праці.

Проста (випадкова) форма вартості. Вона є результатом першого суспільного поділу праці, коли надлишки продуктів рослинництва почали обмінювати на надлишки продуктів тваринництва. На цьому етапі обмін товарами ще був нерегулярним, випадковим, не мав стійких пропорцій. Формальним відображенням простої (випадкової) форми вартості є формула: x товару А = y товару В, наприклад, 1 мішок зерна = 1 вівці.

Проста (випадкова) форма вартості — форма вияву вартості товару в якомусь одному товарі за випадкових актів їх обміну і неусталених пропорцій обміну.

Проста форма вартості називається випадковою тому, що пропорції обміну товарів тоді ще були не усталеними, випадковими.

З'ясування сутності простої (випадкової) форми вартості є основою розуміння більш розвинених форм вартості, а також сутності грошей, оскільки в ній два неоднакові товари відіграють різні ролі. Наприклад, пропонуваній для обміну товар А (мішок зерна) виражає свою вартість у товарі В (вівці). У такій ситуації товар А знаходиться у відносній формі вартості, а товар В — у еквівалентній. Товар А є активним, оскільки ініціює вираження своєї вартості, а товар В — пасивним, оскільки в ньому лише виражається вартість товару А.

Прирівнювання товару А до В відбувається завдяки наявності в цих різних споживчих вартостях спільної властивості — втіленої в них абстрактної праці, яка створює їх вартість. За таких умов товар В буде рівним за вартістю товарові А, що є свідченням еквівалентності товару В товарові А.

Відносна та еквівалентна форми вартості. Вони є протилежними полюсами простої (випадкової) форми вартості, які заперечують і навіть виключають одна одну. Протилежність їх полягає в тому, що, намагаючись обміняти свій товар на товар В, власник товару А тим самим визнає товар В суспільною споживчою вартістю, тобто потрібною іншим людям, а саме йому — власникові товару А. На цій підставі втілена у товарі В праця як частка суспільної праці визнається суспільно корисною.

Прагнучи обміняти свій товар на товар В, власник товару А надає товаріві-еквіваленту (В) властивості безпосереднього обмінювання, тобто за згоди власника товару В обмін між ними відбудеться. Але те, що власникові товару А потрібен товар В, ще не означає, що власник товару-еквівалента мусить обмінювати свій товар В на А, оскільки йому може бути потрібний інший товар. Це свідчить, що товар А, який перебуває у відносній формі вартості, не має властивості безпосереднього обмінювання. Тому і втілена в товарі А праця як частка суспільної праці не визнається суспільно корисною.

Завжди пропонуваній для обміну товар фігуруватиме у відносній, а той, на який його прагнуть обміняти, — в еквівалентній формі вартості. Саме у різній здатності до обміну полягає їх сутність як протилежних полюсів простої (випадкової) форми вартості. Це особливо помітно, коли форма вартості закріплює роль загального еквівалента за одним товаром (наприклад золотом), на який обмінюють усі інші товари.

Протилежність відносної й еквівалентної форм власності виявляється у таких особливостях еквівалентної форми вартості:

— споживча вартість товару-еквівалента (вівці) стає формою вияву своєї протилежності — вартості, оскільки товар А виражає свою вартість у споживчій вартості товару В;

— конкретна праця, якою був створений товар-еквівалент, стає формою вияву своєї протилежності — абстрактної праці, оскільки конкретна праця вівчаря стає формою вияву абстрактної праці, втіленої в товарі А;

— приватний характер конкретної праці, якою був створений товар-еквівалент, стає формою вияву своєї протилежності — суспільної праці (тобто приватна праця вівчаря стає формою вияву суспільного характеру праці, втіленої в товарі А).

Отже, еквівалентна форма вартості віддзеркалює властивості товару, який знаходиться у відносній формі вартості. Ці властивості еквівалентної форми вартості виявляються у тому, що у процесі обміну товар, який перебуває у відносній формі вартості, безпосередньо виступає як споживча вартість, як продукт конкретної праці, а товар, що перебуває в еквівалентній формі вартості, протистоїть йому як безпосереднє втілення вартості, абстрактної суспільної праці. Якщо товари міняються місцями, то вони міняються і своїми ролями.

Проста (випадкова) форма вартості виражає не тільки субстанцію вартості, а й кількісний її вимір. Оскільки вартість товару перебуває у зворотній залежності від продуктивності праці — чим вища продуктивність праці, тим нижча вартість, — то його мінова вартість прямо пропорційна величині власної вартості і обернено пропорційна величині вартості товару-еквівалента.

Неоднакова продуктивність праці під час виробництва неоднакових за споживчими якостями товарів є передумовою того, що мінова вартість товару може змінюватися без зміни його вартості і бути незмінною, коли вартість змінюється. Отже, вартість і форма

вартості не тотожні. У цьому полягає причина неоднакових динаміки цін (грошова форма вартості товару) і динаміки вартості товарів.

Просту (випадкову) форму вартості називають ще одиничною, оскільки за тогочасного рівня розвитку суспільного виробництва товар міг виразити свою вартість лише в одному товарі, адже інших ще не було.

Повна (розгорнута) форма вартості. Історичною передумовою її появи був великий суспільний поділ праці, внаслідок якого ремісництво виокремилося у самостійну галузь, відбулися поглиблення суспільного поділу праці, розвиток товарного виробництва, урізноманітнення обміну товарами. У цьому процесі проста форма вартості переросла у повну (розгорнуту) форму вартості.

Повна (розгорнута) форма вартості — форма вияву вартості запропонованого для обміну товару в багатьох інших товарах.

Вона має такий вигляд:

$$\text{товар А} = \begin{cases} y \text{ товару В} \\ m \text{ товару С} \\ k \text{ товару D} \\ p \text{ товару Е} \\ \text{і т. д.} \end{cases}$$

Це означає, що товар, який перебуває у відносній формі вартості відображає свою вартість у багатьох інших товарах, кожен з яких є еквівалентом запропонованого для обміну товару А.

Зі збільшенням кількості товарів-еквівалентів пропорції обміну товарів стають усе менш випадковими, все більше тяжіють до своєї основи — вартості товарів.

Водночас повній формі вартості притаманна незавершеність, оскільки вартість товару А, що знаходиться у відносній формі, виявляється у товарах-еквівалентах, кількість яких постійно збільшується внаслідок появи нових товарів як результату розвитку суспільного поділу праці. Це означає, що повна форма вартості не має однакової, єдиної форми вартості товарів, що утруднює обмін товарів. Наприклад, власник товару А бажає обміняти його на товар В, а власникові товару В потрібен не товар А, а товар С. У цій ситуації обмін товару А на товар В може відбутися лише за умови, якщо власник товару А здійснить зайвий акт обміну: спочатку обмінє свій товар на товар С і запропонує його власникові товару В.

Недоліки повної (розгорнутої) форми вартості компенсує загальна форма вартості.

Загальна форма вартості. Вона є розвинутішою формою вартості і характеризується тим, що вартість усіх товарів виявляється в одному загальному еквіваленті.

Загальна форма вартості — форма вияву вартості ряду товарів або всіх товарів конкретних регіонів, народів, племен в одному товарі-еквіваленті.

Загальна форма вартості має такий вигляд:

$$\left. \begin{array}{l} y \text{ товару B} \\ m \text{ товару C} \\ k \text{ товару D} \\ p \text{ товару E} \\ \text{і т. д.} \end{array} \right\} = \text{товару A}$$

Загальна форма вартості виникає як наслідок закріплення ролі еквівалента за товаром, що мав здатність до безпосереднього обміну. У різних народів товарами як загальними еквівалентами були: худоба, зерно, риба, сіль, хутра, чай тощо. Усі ці товари у ролі загального еквівалента є згустками однорідної абстрактної праці, що застигла, втілилась у речах як субстанції суспільної праці. Саме вона найбільше відповідає поняттю і сутності вартості.

Грошова форма вартості. Подальший розвиток товарного виробництва та обміну призводить до закріплення ролі загального еквівалента за дорогоцінними металами: золотом і сріблом. Вони найповніше відповідають вимогам, які ставить обмін товарів перед загальним еквівалентом. Це знаменувало появу грошової форми вартості.

Грошова форма вартості — форма вияву вартості всіх товарів у благородних металах: золоті і сріблі.

Грошова форма вартості має такий вигляд:

$$\left. \begin{array}{l} x \text{ товару A} \\ y \text{ товару B} \\ m \text{ товару D} \\ k \text{ товару E} \\ \text{і т. д.} \end{array} \right\} = n \text{ грамів золота}$$

Грошова форма вартості означає появу загального еквівалента, який замінив усі інші товари-еквіваленти на гроші як благородні метали (золото і срібло).

За своєю сутністю гроші є товаром, на який обмінюють усі інші товари, — товаром, який є загальною формою вияву вартості всіх інших товарів. Тому гроші за своєю природою — це золото і срібло, але золото і срібло за своєю природою — не є грошми, а матеріалом природи. Закріпленню ролі загального еквівалента за золотом і сріблом сприяли природні та суспільні властивості цих металів: однорідність, подільність, стійкість при зберіганні, велика вартість.

Гроші за товарного виробництва є загальною, тобто абстрактною, формою суспільного багатства. За потреби людина може перетворити її на будь-яку конкретну форму багатства — певні товари.

З появою і поширенням грошової форми вартості поступово стали зникати недоліки загальної форми вартості (ускладнення обміну між контрагентами з різними видами товарів як загальних еквівалентів).

Ціна як форма вартості товару. Функції грошей у процесі руху вартості

Ціна як форма вартості товару. Виникнення грошей зумовило появу ціни, у формі якої відтепер постає вартість.

Ціна — вартість товару, виражена у грошовій формі (грошах).

У співвідношенні вартості і ціни вартість становить сутність відносин та пропорцій обміну товарів, а ціна є формою вияву їх сутності (вартості). Тому вартість — основа цін товарів, які є об'єктом обміну. Але ціна не завжди збігається з вартістю, оскільки вона формується під впливом багатьох факторів (співвідношення попиту і пропозиції, кількості грошей в обігу тощо).

З появою грошей обмін товарів ($T-T$) перетворюється на обіг товарів за формулою $T-G-T$. При цьому акти обміну товарів розриваються в часі і просторі на окремі акти: $T-G$ і $G-T$.

Функції грошей у процесі руху вартості. Сутність грошей виявляється в їх функціях: міри вартості, засобу обігу, засобу заощадження та утворення скарбів, засобу платежу, світових грошей.

Функція грошей як міри вартості товарів. У цій функції гроші є засобом вимірювання втіленої в товарах суспільної абстрактної праці, надають вартості товарів форми ціни. Виконують вони цю функцію через мислене співставлення прийнятої в країні за грошову одиницю (масштаб цін) кількості металу (золота чи срібла) з конкретними товарами. Для порівняння вартості різних товарів, а відповідно й різних кількостей золота чи срібла, які виражали конкретні грошові одиниці, стали користуватися масштабом цін.

Масштаб цін — вагова кількість золота або срібла (грошового металу), прийнята за грошову одиницю у певній країні.

Різний вміст золота у грошових одиницях країн забезпечував установлення й оцінювання вартості товарів і певної їх кількості. Для реалізації цієї функції не обов'язкова наявність повноцінних грошей — золота і срібла, які мають власну вартість, тобто металевих грошей. Умовні грошові знаки їх замінити не можуть. Припустімо, що в одній марці задекларовано 0,4 г золота, а в гривні — 0,8 г, тоді за товар вартістю в гривню треба заплатити 2 марки.

Функція грошей як засобу обігу. Для її реалізації функції потрібні реальні (наявні) гроші: золото, монети, а також паперові гроші, які б могли бути посередниками в обміні товарів, тобто під час перетворення товару на гроші і грошей на товар, що виражається формулою $T-G-T$. Саме в цьому процесі було запроваджено монетну форму грошей.

Функцію засобу обігу гроші виконують миттєво. Це означає, що, обслуживши акт купівлі чи продажу товару, вони зникають. Тому в цій функції гроші не є самоціллю для сторін, що купу-

ють і продають товари, оскільки їх мета полягає в тому, щоб продати свій і придбати чужий товар. З огляду на це функція грошей як засобу обміну товарів породжує можливість заміни повноцінних грошей (золота, срібла) їх символами (знаками), що й відбулося з появою неповноцінних металевих, а потім — паперових грошових знаків, для яких держава встановлює відповідні курси.

Функція грошей як засобу заощадження та утворення скарбів. У ній гроші покидають сферу обігу. Їх нагромаджують як резерв багатства, завдяки чому регулюють грошовий обіг. Придатними для цього є реальні гроші (монети, золоті і срібні зливки та вироби з них). Як засоби нагромадження використовують також національні та міжнародні вільно конвертовані валюти, а в період відносно стабільності — і національні, частково внутрішньо конвертовані валюти.

Приватне нагромадження, або так звана тезаврація (грец. *thesaurus* — скарб), є своєрідним резервуаром, куди збігаються зайві на певний момент гроші, які за потреби їх власника можуть у будь-який час повернутися у сферу обігу.

Функція грошей як засобу платежу. З виникненням кредитних відносин між товаровиробниками гроші стали засобом сплати боргових зобов'язань, тобто почали виконувати функцію засобу платежу. Для цього використовують кредитні гроші.

Кредитні гроші — форми грошей, які випускає банк, забезпечуючи їх своїми активами.

Такими формами є векселі, банкноти, чеки, грошові знаки.

Вексель. Він є цінним папером, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання боржника (векселедавця) сплатити у встановлений строк і в певному порядку зазначену суму грошей його власнику (векселедержателю). У цій якості вексель є універсальним розрахунковим і платіжним засобом.

Банкноти. Випущені в обіг центральним банком і забезпечені його активами і масою товарів країни банківські білети (грошові знаки), тобто векселі, виписані банком під наявні в нього векселі комерційних банків.

Чек. Цінний папір певного зразка з наказом власника рахунка (чекодавця) виплатити в кредитній установі пред'явникові чека зазначену в ньому суму.

Грошові знаки. Ними є паперові та інші символи вартості, що замінили повноцінні золоті монети, які держави запроваджують в обіг, встановлюючи обов'язковий для всіх установ, організацій і осіб курс.

Функція грошей як світових грошей. У цій функції гроші постають як засіб опосередкування світових торговельних, кредитних та платіжних відносин між державами та господарюючими суб'єктами. Світові гроші є міжнародними платіжними чи купівельними засобами, всезагальним втіленням багатства. Цю

функцію виконують реальні гроші (золото в зливках), повністю конвертовані національні чи міжнародні гроші (долар, фунт стерлінгів, марка, єна, євро).

У світовій торгівлі розрахунки між країнами здійснюють шляхом зарахування боргових зобов'язань банками. Якщо платежі країни перевищують її надходження, то вона на суму перевищення вивозить золото як засіб платежу. Золото є загальним купівельним засобом, тобто виконує функцію світових грошей і тоді, коли країна негайно оплачує товари золотом.

Крім того, гроші переміщуються з країни в країну в тому випадку, якщо, наприклад, підприємець переказує свої гроші для зберігання за кордон. У такому разі вони постають як суспільна матеріалізація багатства.

Нині товарообіг на світовому ринку обслуговується конвертованими національними чи колективними (регіональними) валютами, які держави використовують для врегулювання заборгованості за їхніми міжнародними рахунками або як резерви національних валют.

Еволюція грошей та їх форми. Утворення грошових систем

Еволюція грошей та їх форми. Процес еволюції грошей відбувався залежно від ритму, темпу і масштабів товарного обміну, які обумовлювали певні форми грошей, зокрема грошово-товарну, грошово-знакову та ідеальну.

Грошово-товарна форма. Вона утвердилася із закріпленням за золотом як товаром ролі загального еквівалента. У ній виокремлюють грошово-металеву, грошово-зливкову та грошово-монетну форми.

Грошово-металева форма. У цей період золото та срібло зважували, визначали їх пробу, ділили на певні шматки.

Грошово-зливкова форма. За такої форми також використовувався шмат грошового металу, але вже відповідно оформлений з огляду на його пробу і вагу.

Грошово-монетна форма. У цей час грішми були повноцінні карбовані державою золоті й срібні монети.

Грошово-знакова форма. Її розвиток почався з відокремлення грошового знака від повноцінних (товарних) грошей. До неї відносять монетно-знакову, паперово-кредитну і розрахунково-знакову форми.

Монетно-знакова форма. Спершу монети за вагою відповідали своєму номіналу, але в процесі зношування, стирання номінал усе менше відповідав вазі монети. З часом це свідомо робили при карбуванні монет із благородних металів, а потім перейшли до карбування їх з металів і сплавів — заміників золота й срібла. Так утвердився замість повноцінних монет грошовий знак. А з

переходом до паперових грошей зникає і предметний образ грошового товару.

Паперово-кредитна форма. Грошовий знак остаточно відокремився від реальних грошей і включився у самостійний обіг за своїми специфічними законами, протилежними законам обігу повноцінних грошей. Якщо товарні гроші обертаються, тому що мають власну вартість, то паперові — мають вартість, тому що обертаються.

Розрахунково-знакова форма. Вона виникла на основі паперово-кредитної з розвитком ринкових відносин, взаєморозрахунків, науки і техніки. Розрахунково-знакова форма заперечує не лише товарні гроші, а й грошові знаки у функції засобу обігу. Розрахункові (грошові) знаки (банківські білети, розмінні монети) вже не обертаються, а діють як розрахункові засоби, своєрідні свідчення права суб'єкта взаємовідносин на отримання послуг, товарів, грошей або відпрацьованого ним часу.

Ідеальна форма. У ній виокремлюють кредитну і платіжно-розрахункову форми.

Кредитна і платіжно-розрахункова форма. Вони передбачають використання сучасних технологій, зокрема електронних сигналів за допомогою пластикових кредитних та дебетних карток.

• *Пластикові кредитні картки.* Фіксують купівлю в рахунок банківського кредиту на конкретну суму банку, де зберігаються гроші суб'єкта і який зв'язаний відповідною електронною системою із закладами торгівлі. Одразу після акту купівлі-продажу заклади торгівлі отримують гроші-свідчення, гроші-права. Використання пластикових кредитних карток дає змогу поєднувати кредитну і платіжно-розрахункову форми грошей, оскільки картки є іменними і не обертаються в системі обігу.

• *Дебетні картки.* Виконуючи функції кредитівок, вони дають змогу вносити гроші на рахунки суб'єктів-власників карток.

Ідеальні гроші (гроші-символи) в розрахунково-знаковій формі вартості наближаються до своєї вершини, оскільки паперові гроші вже не є реальними грошми, хоч сам знак ще матеріальний. Цим він відрізняється від розрахункового знака, позбавленого і цієї якості, хоча й таку його специфічну форму, як форму руху матерії, напевне, можна визначити.

Використання електронних сигналів за допомогою кредитних та дебетних карток, інших засобів у сфері обігу засвідчує перехід до ідеальної форми вартості. У цьому контексті передбачають заміну товарної форми виробництва та обміну обмінними здібностями як визначальною формою багатства майбутнього суспільства.

Послугування логіко-історичним методом (вивчає економічні явища, категорії та закони, виходячи з їх внутрішньої зумовленості історичним розвитком та конкретно-історичними умовами)

узагальнює еволюцію грошей і розкриває логіку їх зародження і трансформації в сучасні форми вартості та обміну:

— грошово-товарна форма (грошово-металева, грошово-зливкова, грошово-монетна);

— грошово-знакова форма (монетно-знакова, паперово-кредитна, розрахунково-знакова);

— ідеальна форма (кредитна і платіжно-розрахункова).

Еволюція грошей супроводжувалася виникненням і функціонуванням таких загальних еквівалентів:

— товарний (функціонування у якості грошей різноманітних товарів: худоба, хутро, шкіра та інші, які виступали як загальні еквіваленти);

— металево-карбівний (функціонування у якості грошей золотих і срібних монет);

— емісійний, або вексельно-депозитний (використання в якості загального еквівалента депозитних вкладів у банках, що перебувають в обігу у формі чеків, кредитних карток, електронних грошей. Йдеться не про різновид грошей, а про використання нових технологій обігу);

— депозитно-електронний (цей тип загального еквівалента ґрунтується на електронній технології розрахунків, тобто на використанні при оплаті товарів і послуг електронних карток).

Утворення грошових систем. Відповідно до загальних типів еквівалентів формувалися грошові системи. За товарного типу загальних еквівалентів суто грошової системи ще не було, вона функціонувала як *товарно-грошова система*. За металево-карбівного типу загального еквівалента використовувалися металеві гроші з благородних металів (золота, срібла), що означало функціонування *металево-грошової системи*. Емісійному (вексельно-депозитному) типу загального еквівалента відповідають кредитні гроші як основний матеріальний носій *кредитно-грошової системи*, тобто коли в її межах у якості загального еквівалента у сфері обігу функціонують депозитні вклади в банках у формі чеків, кредитних карток, інших форм електронних грошей.

Отже, в еволюції грошових систем окреслилися такі їх типи: грошова система металевого обігу і грошова система паперово-кредитного обігу.

Грошова система металевого обігу. Сюди належать грошові системи, в яких роль загального еквівалента виконували благородні метали: *біметалеві грошові системи* (золото і срібло) та *мометалеві грошові системи* (золото).

У XIX ст. утвердилася система золотого монометалізму, за якої загальним еквівалентом було тільки золото. У ній функціонували такі види:

• *золотомонетний стандарт* (усі функції грошей виконували золоті монети, які мали фіксований вміст золота. На них вільно обмінювали паперові гроші. Цей стандарт забезпечував стійкість валютних курсів, тому що ціна золота і *золотий паритет* (вміст

чистого золота у грошовій одиниці) були однаковими. Наприклад, долар США містив 1,50 463 г золота, а російський золотий рубль 1897 р. — 0,774 234 г. Оскільки у доларі містилося в 1,94 раза більше золота, то і його курс становив 1,94 руб.);

- *золотозливковий стандарт* (лише на золото можна було обміняти певну законом установлену суму банкнот. Приміром, в Англії — 1700 фунтів стерлінгів на зливку у 12 кг; у Франції цю кількість золота обмінювали за 251 тис. франків. Цей стандарт існував у країнах, які мали значні запаси золота);

- *золотодевiзний стандарт* (передбачав обмін банкнот на іноземну валюту — девiзи (франц. *devis* — кошторис), яку можна було обміняти на золото. Його запроваджено у країнах, які мали незначні запаси золота, — Австрія, Данія, Німеччина);

- *золотодоларовий стандарт* (скасовано обмін банкнот на золото, а обмін доларів на золото здійснювали уряди та центральні банки країн-учасниць Міжнародного валютного фонду (МВФ). Цей вид системи золотого монометалізму перестав існувати з припиненням обміну доларів на золото у 1971 р.).

За золотозливкового і золотодевiзного стандартів у обігу не перебували золоті монети. Під час світової кризи 1929--1933 рр. золотомонетний, золотозливковий і золотодевiзний стандарти було скасовано.

Грошова система паперово-кредитного обігу. Базується вона на кредитно-паперових грошах. Її особливістю є вилучення золота з грошового обігу, скасування золотого вмісту грошових знаків, державна монополія на випуск грошей, розширення сфери безготівкового обігу, скорочення готівки. На рубежі ХХ—ХХІ ст. почалося формування електронної кредитно-грошової системи. Електронні гроші відповідають особливостям інформаційного суспільства, вони дешевші, оперативніші, більш контрольовані.

Соціально-економічний зміст сутності та функцій грошей утворюють відносини власності — відчуження-привласнення товарів і грошей в актах обігу товарів. Оскільки гроші постають як загальний еквівалент, то вони є суб'єктом привласнення товарів та уречевленої в них праці в актах купівлі товарів, а також суб'єктом відчуження товарів і уречевленої в них праці в актах продажу товарів: купівля товарів — це відчуження грошей, а продаж товару — їх привласнення.

Постійно перебуваючи у чийсь власності, гроші як суб'єкт привласнення реалізують цю властивість і в інших формах, зокрема у формах відсотка за позику, прибутку від курсової різниці грошових одиниць тощо. Це можливе лише за перебування грошей в обігу. Опосередковуючи акти купівлі-продажу товарів, тобто здійснюючи функції засобу обігу та засобу платежу, гроші рухаються — переходять від покупця до продавця, від кредитора до позичальника.

Закони грошового обігу

На обіг грошей впливають закони металевого грошового обігу, специфічні закони грошового обігу та загальний закон грошового обігу.

Закони металевого грошового обігу. Вони передбачають такі закономірності:

- золото обертається як гроші тому, що має вартість;
- за певної мінової вартості товарів кількість золота в обігу залежить від величини його власної вартості;
- кількість золота в обігу прямо пропорційна рухові товарних цін;
- товарний обіг може поглинути лише певну кількість золотих монет, а надлишок золота зникає з обороту;
- збільшення кількості товарів на ринку зумовлює збільшення кількості золота у сфері обігу.

Специфічні закони грошового обігу. Сутність цих законів розкривається у наступному:

- представлена паперово-грошовою масою вартість виражається вартістю кількості золота або срібла, необхідної на певний момент для обігу;
- представлена кожною паперово-грошовою одиницею вартість має відповідати вартості необхідної для обігу кількості золота або срібла, поділеної на кількість паперових грошей, які перебувають в обігу.

Загальний закон грошового обігу. Він діє у будь-якій економічній системі. Цей закон зумовлений функціонуванням грошей як самостійного товару-еквівалента. Їх обіг — відображення руху товарів, а тому кількість грошей, що перебувають в обігу, пов'язана з товарною масою, яка є об'єктом купівлі-продажу. Між потрібною для обігу товарів кількістю грошей і кількістю товарів, що перебувають в обігу, їх цінами та швидкістю обігу грошей існує залежність: між кількістю проданих на ринку товарів і кількістю грошей, між рівнем товарних цін і кількістю грошей існує прямо пропорційна залежність, а між швидкістю обігу грошей і кількістю грошей — обернено пропорційна.

Залежність кількості грошей в обігу від кількості товарів, їх цін і швидкості обігу грошей і є загальним законом грошового обігу.

Загальний закон грошового обігу — сталий зв'язок між кількістю грошей, необхідних для нормального обігу товарів, сумою цін товарів і швидкістю обігу грошових одиниць.

Сутність загального закону грошового обігу виражає така формула:

$$K_1 = \frac{\sum_{i=1}^n p_i \cdot q_i}{V}$$

де K_2 — необхідна для нормального обігу кількість грошей; $\Sigma_{цт}$ — сума цін товарів; $Ш_{оз}$ — швидкість обігу грошей.

Ця формула має і більш розгорнуте вираження:

$$K_2 = \frac{\Sigma_{цт} - K_m + \Pi_n - B_n}{Ш_{оз}}$$

де K_m — сума цін товарів, проданих у кредит; Π_n — сума цін товарів, за які настав строк платежів за угодами, зобов'язаннями; B_n — сума взаємопогашуваних платежів.

Отже, сутність загального закону грошового обігу полягає в тому, що кількість грошей, необхідна для обігу, прямо пропорційна кількості товарів і рівню їхніх цін та обернено пропорційна швидкості обігу грошей.

Загальний закон обігу грошей виражають також монетарне правило і модель Фішера.

Монетарне правило. За ним також визначають кількість грошей для забезпечення нормального обігу товарів. Згідно з цим правилом маса грошей щорічно повинна збільшуватися відповідно до очікуваного зростання ВВП. Від рівня цін, тарифів, попиту і пропозиції залежить *реальна вартість (купівельна спроможність) грошей* — кількість товарів і послуг, які можна купити за грошову одиницю. На перший погляд здається, що спонукає товарну масу до руху грошовий обіг, насправді ж рух товарів обумовлює грошовий обіг, оскільки чинники, які визначають кількість необхідних для ефективного обігу грошей, обумовлюються умовами виробництва товарів: поділом праці, її продуктивністю, а отже, вартістю товарів. Це означає те, що грошову масу обмежують лише реальні потреби обігу.

Грошова (монетарна) маса — сукупність готівкових та безготівкових купівельних і платіжних засобів, що забезпечують обіг товарів і послуг у державі.

Вона охоплює гроші всіх форм. Головною ознакою будь-якої форми грошей є *ліквідність* — швидкість перетворення грошей у необхідні блага. Найліквіднішими є готівкові гроші (банкноти і монети). Менш ліквідні порівняно з ними — поточні банківські рахунки, далі — строкові чи ощадні банківські рахунки. Ще меншу ліквідність мають короткострокові сертифікати (1—6 місяців) малої вартості, їм поступаються короткострокові сертифікати великої вартості та довгострокові сертифікати (від 1 року і більше). Серед цих форм грошей найменш ліквідними є різні цінні папери (крім акцій, які не є грішми).

Щоб забезпечити формування найоптимальнішої структури грошової маси для здійснення грошових операцій застосовують *агрегування* (віднесення грошей до конкретного рівня ліквідності). Це здешевлює грошові операції, підвищує оперативність, вдосконалює всю систему грошового обігу, а також її регулювання і контроль.

У світовій практиці агрегування грошей не є уніфікованим, тому кожна країна здійснює його по-своєму. В Україні воно здійснюється за трьома рівнями: M_1 , M_2 , M_3 . Мета його полягає в наближенні структури грошової маси до ринкових вимог.

Агрегат монетарної маси I рівня (M_1) включає найліквідніші форми — готівкові гроші та поточні рахунки.

Агрегат монетарної маси II рівня (M_2) включає менш ліквідні форми — M_1 і строкові ощадні банківські рахунки та сертифікати короткострокової (1—6 місяців) малої вартості.

Агрегат монетарної маси III рівня (M_3) означає найменш ліквідні форми — M_2 і сертифікати: короткострокові великої вартості і довгострокові (від 1 року і більше) та різні цінні папери, крім акцій.

Іноді використовують й агрегат L (наприклад у США), куди, крім грошей M_3 , включають векселі казначейства, банківські акцепти, облігації тощо. В Росії вся грошова маса охоплюється 4 агрегатами: M_0 , M_1 , M_2 , M_3 . У деяких західних країнах грошову масу обчислюють, використовуючи лише 2 агрегати, у Франції — 10.

Модель Фішера. За нею збалансованість грошової і товарної маси досягається шляхом зміни цін. При цьому простежується обернено пропорційна залежність між загальним рівнем цін і вартістю грошової одиниці. Зміст моделі Фішера відображає така формула:

$$M \cdot V = P \cdot Q,$$

де M — кількість грошей в обігу; V — швидкість обігу грошей; P — середня ціна товарів і послуг; Q — кількість проданих товарів. Вона означає, що кількість грошових одиниць агрегату монетарної маси I рівня (M_1), необхідної для обслуговування товарного обігу, прямо пропорційна кількості товарів і послуг (Q) та їхнім цінам (P) і обернено пропорційна швидкості обігу грошей (V).

Сутність грошової системи і методи її регулювання

Сутність грошової системи. Гроші завжди рухаються в певній системі, зумовленій типом загального еквівалента. Сутність грошової системи впливає з її призначення, структури, обумовленої рівнем розвитку грошових відносин, їх адекватністю ступеню зрілості ринкової форми суспільного виробництва, а отже, й динаміки співвідношення елементів (складових) грошової системи.

Ефективність функціонування грошової системи як складної економічної структури, дуже чутливої до пов'язаних з нею суспільно-економічних явищ, взаємообумовлюючих тенденцій, закономірностей і законів економіки, зумовлюється не лише законами власне грошового обігу, а й діями господарюючих суб'єктів на різних рівнях у процесі використання всіх складових системи грошового обігу.

Обіг грошей потребує регулювання, постійного підтримання його стабільності, від чого залежить і стабільність грошей. Це означає, що обіг грошей неможливий без певної організаційної системи.

Грошова система — форма організації грошового обігу, яка історично склалася в країні та закріплена національним законодавством.

Складовими грошової системи є грошова одиниця країни, масштаб цін, карбування монет, емісія грошей, порядок забезпечення обігу та вилучення з нього грошових знаків, регламентація безготівкового обігу, інститути грошового обігу, зокрема центральний банк (в Україні — Національний), міністерство фінансів, скарбниця (в Україні — казначейство).

Методи регулювання грошової системи. Регулювання та підтримання стабільного ефективного грошового обігу здійснюються різними методами впливу на відповідні елементи грошової системи, а іноді шляхом її реформування. Найпоширенішими методами регулювання грошової системи є дефляція, ревалоризація, нуліфікація, деномінація, девальвація, ревальвація, паралельний обіг двох валют, конвертованість валют.

Дефляція (лат. de... — префікс, що означає скасування, припинення, і deflo — видаваю) — зменшення грошової маси шляхом вилучення з обігу зайвих паперових грошей і зниження загального (середнього) рівня цін.

Цього досягають, вдаючись до підвищення податків (знижує купівельну спроможність населення), підвищення позичкового відсотка (зменшує попит на кредит), реалізації центральним банком цінних паперів (зменшує кількість грошей), посилення контролю за лімітами кредитування та ін.

Ревалоризація (лат. re... — префікс, що означає зворотну або поворотну дію, і франц. valeur — ціна) — процес відновлення вартості грошової одиниці до рівня, який вона мала перед інфляцією.

Цей метод сприяє стабілізації грошової одиниці, підвищує її курс і купівельну спроможність.

Нуліфікація (лат. nullus — ніякий, лат. facio — роблю) — ліквідація старих грошових знаків і випуск нових (у меншій кількості).

До неї вдаються за різкого зниження купівельної спроможності грошей внаслідок високої інфляції. Держава оголошує знецінені діючі паперово-грошові знаки недійсними. Іноді її проводять із значним викупом старих грошей за умови обміну на нові за вкрай низьким курсом.

Деномінація (лат. denominatio — перейменування) — заміна номінальної вартості старих грошових знаків у певному співвідношенні на нові вагоміші, дорожчі грошові одиниці з одночасним перерахуванням цін, заробітної плати, тарифів у відповідно встановленій пропорції.

Це забезпечує зменшення грошової маси в обігу, спрощує та здешевлює всі розрахунки і витрати на забезпечення грошового

обігу. У колишньому Радянському Союзі деномінацію здійснювали в 1922, 1923 та 1961 роках, а в незалежній Україні — в 1996 році.

Девальвація (франц. *evaluation* — підрахунок, оцінка) — зниження валютного курсу країни щодо іноземних чи міжнародних валют, зменшення металевого вмісту грошової одиниці.

Цей метод характеризує кризовий стан економіки, що супроводжується збільшенням грошової маси. У деяких країнах девальвацію застосовували з метою стабілізації національної грошової одиниці. Як інструмент кредитно-фінансового механізму, її використовують для підвищення конкурентоздатності експорту, обмеження імпорту, вирівнювання платіжного балансу.

Ревальвація — підвищення раніше встановленої вартості (цінності) національної валюти.

Цей процес є протилежним девальвації. Для оздоровлення системи грошового обігу використовують паралельний обіг двох валют.

Паралельний обіг двох валют — поступове витіснення відмираючих, знецінених грошових знаків і запровадження нових — вагоміших, здоровіших, цінніших.

Оптимізована грошова система пожвавлює рух доходів і витрат, які сприяють підвищенню зайнятості населення, завантаженню виробничих потужностей і зростанню виробництва. В цьому процесі важлива роль належить і конвертованості національної грошової одиниці.

Конвертованість валют — здатність валюти однієї країни обмінюватися на валюти інших країн у певній пропорції, яка визначається масштабом цін і купівельною спроможністю національної валюти.

Вона забезпечує юридичним і фізичним особам вільний доступ до іноземної валюти, робить національну валюту доступною для іноземців, що сприяє міжнародній торгівлі. Конвертованість національних грошей є не просто вираженням їх вартості в іноземній валюті в процесі обміну, вона забезпечує розвиток взаємозв'язків внутрішнього ринку зі світовим через валютний паритет, валютний курс за максимальної свободи торгівлі, руху капіталів, робочої сили.

Валютний паритет. Це законодавчо обумовлене співвідношення між двома валютами, яке є основою встановлення валютного курсу. Однак валютний паритет не тотожний валютному курсу, який сформувався на даний момент.

Валютний курс. Він є ціною певної валюти, вираженою в іншій валюті, яка визначається попитом на неї та її пропозицією на валютному ринку.

Конвертованість валюти може бути повною і частковою, внутрішньою і зовнішньою, а також конвертованістю за поточними операціями.

Повна конвертованість валюти. Вона означає вільний обмін національної грошової одиниці на іноземну валюту для всіх категорій власників у будь-якій формі при здійсненні всіх валютних операцій і без обмеження суми. Такими є долар США, марка ФРН, франки Франції та Швейцарії, фунт стерлінгів Великобританії, японська ена та деякі інші, а також євро.

Часткова конвертованість валюти. Її особливість у тому, що обмін частково конвертованої валюти на іноземну дозволяється, але тільки для певних власників і для певних валютних операцій. До обмеженої або часткової конвертованості європейські країни перейшли наприкінці 50-х років ХХ ст. У 1991 р. 17 країн-учасниць МВФ зняли обмеження, а 60 країн в основному ліквідували обмеження в побічних операціях. Решта країн-учасниць МВФ (понад 150) перебуває на шляху до нього.

Внутрішня конвертованість. Вона означає вільний обмін національної валюти на іноземну для резидентів (юридичних і фізичних осіб даної країни) і здійснення ними вільних платежів за кордоном. Запровадження внутрішньої конверсії вимагає від країни відповідних валютних резервів, зближення структури цін на внутрішньому та світовому ринках тощо. Із запровадженням її формуються передумови для повної конвертованості національної грошової одиниці.

Зовнішня конвертованість. Вільне нагромадження валюти на рахунках нерезидентів (юридичних та фізичних осіб інших країн), переказ її за кордон чи конверсія в іншу валюту. Вона обслуговує приплив у країну іноземної валюти, необхідної для обміну національної валюти для нерезидентів, тому є доступнішою для впровадження.

Конвертованість за поточними операціями. За такої конвертованості національна валюта вільно обмінюється лише для забезпечення повсякденної зовнішньоекономічної діяльності учасників міжнародних відносин (торгівлі, страхування, транспорту, туризму).

Для забезпечення конвертованості національної грошової одиниці необхідні:

- збалансований товарний ринок, який кількісно і якісно задовольняв би попит власників валюти на товари і послуги;
- наявність стабілізаційного фонду — резервів товарів і грошей, у тому числі й іноземних резервних валют. Резервною валютою при цьому є національні, регіональні, колективні валюти, які використовують у міжнародних розрахунках і для стабілізації національних грошових одиниць інших держав (долар, євро);
- юридичний і організаційно-технічний режим вільного обміну національної валюти на іноземну;
- розвинуті й стабільні фінансово-кредитна система і система грошового обігу в країні;

— наявність потужного конкурентоспроможного експорту як джерела підтримання національної валюти за кордоном.

Отже, конвертованою валюту робить економіка країни. На цій підставі можна зробити висновок, що забезпечення конвертованості гривні відбуватиметься поступово і тривалий час. Стабільність національної грошової системи залежить і від правильності визначення та підтримання національного валютного курсу, на який впливають в основному попит і пропозиція, а також валютний паритет, рівень інфляції, динаміка цін, платіжний баланс та ін. В Україні на конвертованість гривні негативно впливає позабанківська циркуляція іноземної конвертованої валюти, масштаби якої за різними оцінками сягають 12—15 млрд доларів та понад 12—13 млрд гривень. До 5 млрд доларів щорічно різними шляхами, в тому числі незаконними, опиняються за кордоном. Однак є і позитивні зміни. На початку XXI ст. заявила про себе тенденція зростаючого попиту за кордоном на українську гривню.

Інфляція: сутність, види, методи подолання інфляційних процесів. Грошові реформи

Сутність інфляції. Процес руху грошей в умовах ринку зумовлює інфляцію. Як загальноекономічне явище вона вперше виникла внаслідок громадянської війни в США (1861—1865), що спричинило непомірне зростання паперово-грошового обігу.

Інфляція — переповнення паперовими грішми каналів грошового обігу, що зумовлює відрив грошової маси від реальної пропозиції товарів.

Інфляція властива будь-якій економічній системі господарювання, що ґрунтується на засадах товарно-грошових відносин, у тому числі й ринкової організації суспільного виробництва. Подібні явища спостерігалися і за рабовласницького ладу. Вони були наслідком карбування надмірної кількості монет. За капіталізму інфляція супроводжувала війни та серйозні соціально-економічні потрясіння, оскільки для фінансування непосильних витрат влада збільшувала випуск в обіг нічим не забезпечених паперових грошей. Це означало, що більше грошей вторгалось в канали грошового обігу і «ганялося» за все меншою кількістю товарів, що породжувало шалене зростання цін і різке знецінення грошей, тобто інфляцію.

Знецінення грошової одиниці може відбуватися і внаслідок зниження вартості золота чи монопольного впливу на ціни, але ці явища не мають інфляційного походження. В Європі, наприклад, знецінювалися повноцінні (металеві) гроші після відкриття Америки, що спричинило надходження в цю частину світу великої кількості срібла і золота.

Види інфляції. З розвитком товарно-грошових відносин, розширенням і поглибленням ринкової системи господарювання видозмінюється природа інфляції та її трактування. Зокрема, з метою врахування дії інфляційних чинників виробництва застосовують поняття «*інфляція витрат*» — інфляція, зумовлена зростанням витрат на сировину і зарплату, що скорочує реальне виробництво і зайнятість. Вона обумовлюється зростанням витрат, зумовлених зниженням сукупної пропозиції внаслідок підвищення заробітної плати, зростання цін на сировину, які спричиняють скорочення реального виробництва та зайнятості. Такі явища вважають наслідком діяльності в сучасній економіці потужних монополістичних сил (корпорацій, профспілкових об'єднань), які спонукають зростання цін на сировину, робочу силу, породжуючи інфляцію витрат.

Інфляційні процеси виникають і внаслідок збільшення сукупного попиту, який, перевищуючи сукупну пропозицію, спричиняє зростання цін. Їх зумовлює також збільшення державних витрат і надмірне зростання грошової маси. Все це породжує *інфляцію попиту* — інфляцію, обумовлену збільшенням сукупного попиту, який породжує зростання цін.

У науковому обігу побутують також поняття «*імпортна інфляція*», «*кредитна інфляція*» — явища, які проникають у країну імпортера чи позичальника як відбитки інфляційних процесів у країні-експортері чи кредиторі.

У будь-якому разі інфляція пов'язана з рухом грошей, зарджується у розбалансованому грошовому ринку, вражає виробництво, зайнятість, споживання й інші підсистеми економічних відносин. В умовах ринку вона найвідчутніше проявляється у зростанні цін, утрачаючи свою грошову специфіку.

Для визначення рівня інфляції використовують індекс цін, який вираховують за формулою:

$$I_c = \frac{C_n}{C_b} 100,$$

де I_c — індекс цін; C_n — ціна товарів споживчого кошика на певний період; C_b — відповідний рівень ціни базового періоду.

Індекс цін як критерій рівня інфляції, який визначається відношенням сукупної ціни певного набору товарів (споживчого кошика) певного періоду до сукупної ціни (такого набору товарів) базового періоду, свідчить: наскільки подорожчали товари порівняно з минулим часом. Якщо він нижчий ста, це свідчитиме про дефляцію — зниження цін.

Використовують індекс цін оптовий, роздрібний, експортний, імпортний. Так, якщо індекс цін роздрібний в Україні в 1992—1993 рр. дорівнював 10 000 %, то це означає, що рівень усіх роздрібних цін у 1993 р. порівняно з 1992 р. зріс у 10 000 разів.

Для контролю інфляції визначають її темпи, які вираховують за формулою:

$$T_{\text{инф}} = \frac{I_{\text{цн}} - I_{\text{цб}}}{I_{\text{цн}}} 100,$$

де $T_{\text{инф}}$ — темп інфляції.

Інфляцію класифікують за рівнями та характером прояву:

1. За рівнями інфляцію поділяють на повзучу (помірну), галопуючу, гіперінфляцію та суперінфляцію.

За *повзучої (помірної) інфляції* ціни зростають відносно повільно (5—10 % на рік). За *галопуючої інфляції* ціни зростають від 10 до 100 % на рік. За *гіперінфляції* ціни зростають на 1—2 % щоденно, за *суперінфляції* — на 50 % і більше за місяць.

2. За характером прояву інфляція буває відкритою і прихованою.

Відкрита інфляція. За цього виду інфляції попит переважає пропозицію, внаслідок чого постійно зростають ціни. За таких умов споживач, намагаючись врятувати гроші, купує будь-який доступний йому товар.

Прихована інфляція. Вона є породженням централізованого встановлення цін або жорсткого контролю за ними з боку влади, адміністративних структур. Таку інфляцію не видно, оскільки ціни формально не зростають. Однак з'являється і наростає товарний дефіцит, тіньовий ринок, деформуються офіційні канали торгівлі, при цьому часто запроваджують талони і картки на дефіцитні товари тощо. Цей вид інфляції вражає централізовано керовані економічні системи.

Методи подолання інфляційних процесів. Найпоширенішими методами подолання інфляційних процесів є кейнсіанство і монетаризм.

Кейнсіанство. Зорієнтоване на стабілізацію економіки за допомогою посилення державного фінансово-кредитного регулювання і фіскальної політики. Дж.-М. Кейнс, доводячи неспроможність існування капіталізму без втручання держави, головну увагу приділяв регулюванню попиту та чинників, що впливають на нього. Оскільки попит складається зі споживання та нагромадження, то держава повинна стимулювати доступність кредиту шляхом його здешевлення, збільшення державних витрат і споживчого попиту, а отже, знижувати схильність до заощадження та посилювати — до інвестування. На його думку, держава мусить також оптимізувати попит і пропозицію на робочу силу до найприйнятнішого рівня, який би не загрожував економічній системі.

Цей метод був в основі економічної політики більшості розвинутих країн світу в 50—70-ті роки ХХ ст. і посилив стабілізацію економіки. Але, не зважаючи на це, зросла інфляція. Крім того, він наклався на структурну кризу в економіці. Тому у 80-ті роки по-

силилась роль монетарної школи американського економіста Мілтона Фрідмена (нар. 1912).

Монетаризм. Цей метод вважає головним у стабілізації економіки регулювання грошової маси без втручання держави в економіку, відмову держави від дотацій, субвенцій на соціальні та інші потреби суспільства, різних пільг.

Основною причиною нестабільності економічної системи монетаристи вважають порушення законів грошового обігу, відхилення від рівноважних цін і кількості грошей в обігу внаслідок стимулювання попиту державою, надмірного втручання держави в економіку. Позбавитися цих диспропорцій, на їх погляд, можна обмеженням кредитно-грошової маси в обігу, скороченням виробничого та споживчого попиту. Зайнятість має бути така, яка складається на ринку праці з природним рівнем безробіття. Пропозицію слід стимулювати зниженням податків, а значить і розширенням виробництва та зайнятості.

Грошові реформи. У системі оздоровчих заходів грошового обігу провідну роль відіграють *грошові реформи* — заходи, спрямовані на впорядкування та зміцнення грошової системи, грошової одиниці та ефективніше виконання нею (грошовою одиницею) своїх функцій в економіці. Вони можуть передбачати вилучення з обігу металевих чи паперових знецінених грошей та заміну їх на нові; зміну вмісту золота в грошах чи їх валютного курсу; вдосконалення грошової системи внаслідок перебудови емісійної політики тощо.

В історичному розвитку грошового обігу відбувалися такі види реформ:

— перехід від одного типу грошової системи до іншої (перехід від грошей з одного металу до грошей з іншого, від біметалізму до монометалізму чи від монометалізму до золотозливкового, золотодевізного, вексельно-деPOSITИТНОГО стандартів);

— заміна знеціненої монети повноцінною або заміна нерозмінних грошових знаків розмінними (наприклад, у 1965 р. у Великобританії переплавляли монети на золото, у XVIII—XIX ст. у Росії переходили від паперових грошей-асигнацій до кредитних, розмінних на срібло);

— зміна системи емісії грошей (приміром, у 1913 р. 12 федеральних резервних банків США отримали право емісії грошей, причому банкноти стали випускати не під цінні папери, а лише під комерційні векселі та золото — 60 і 40 % відповідно);

— часткові заходи впорядкування грошового обігу чи комплекс заходів щодо стабілізації валюти (для цього використовують інструменти дефляції, нуліфікації, деномінації, девальвації, ревальвації, а також ревалоризацію. До цих методів вдавалися чи не найчастіше);

— створення нової системи обігу грошей, зумовленої процесами державотворення (так було у Чилі (1960), Бірмі (1952), Марокко і Гвінеї (1960), Алжирі (1964), Нігерії (1959), Кенії (1966) і т. д.).

Виходячи з особливостей грошової системи, стану економіки та спрямування її розвитку, кожна країна обирає найприйнятніший для неї вид реформ чи методів регулювання для впорядкування та оздоровлення грошового обігу, зміцнення національної валюти, забезпечення її максимально можливого стабільного курсу. Особливості формування і становлення національної економіки України спонукали до реформування грошової системи, що здійснювалося в три етапи: введення купоно-карбованця в готівковий обіг (січень 1992); введення купоно-карбованця в безготівковий обіг (листопад 1992); заміна купоно-карбованця на гривню як національну грошову одиницю України (вересень 1996).

2.5. Капітал

На певному етапі розвитку товарної форми виробництва просте товарне виробництво перетворюється на капіталістичне, що означає якісно вищий рівень розвитку суспільства — виникнення історично нового, капіталістичного способу виробництва благ у межах речової (товарної) форми зв'язку (відносин) між людьми у процесах виробництва, розподілу, обміну і споживання благ. Виникнення капіталістичного способу виробництва означає розвиток речової форми виробничих відносин. Зміст цього розвитку полягає у тому, що капіталістичний спосіб виробництва, успадковуючи основні властивості товарної форми виробництва, з якої він виходить, породжує нові виробничі відносини, притаманні лише капіталістичній формі товарного виробництва. Зокрема, капіталістичний спосіб виробництва інтегрує у свою економічну систему ті виробничі відносини і економічні процеси товарного виробництва, які позначаються поняттями «суспільний поділ праці», «економічна відокремленість товаровиробників», «приватна власність», «товар», «споживча вартість», «вартість», «конкретна праця», «абстрактна праця», «суспільно необхідна праця», «гроші» тощо. Поряд з ними в економічній системі капіталістичного способу виробництва з'являються нові виробничі відносини, сутність яких відображають поняття «капітал», «товар робоча сила», «наймана праця», «додаткова вартість», «норма додаткової вартості», «маса додаткової вартості», «абсолютна додаткова вартість», «відносна додаткова вартість» тощо. Внаслідок виникнення капіталістичного способу виробництва його економічна система стає не лише набагато складнішою від економічної системи простого товарного виробництва, а й якісно іншою за соціально-економічною сутністю.

З огляду на те, що просте товарне виробництво передує і є загальною основою капіталістичного товарного виробництва, товар

як елементарна клітинка і основна категорія товарної форми виробництва і гроші як найрозвинутіша форма вартості товару і в історичному, і в логічному аспектах передують капіталу як основі капіталістичного способу виробництва. На користь цього свідчать й історичні факти: гроші виникають у V—VII ст. до н. е., а капітал — у XV—XVI ст. н. е. (на останній стадії розвитку феодалізму). Це підтверджує нетотожність змісту капіталу і грошей як певних соціально-економічних явищ і наукових понять.

Окрім того, не випадково й те, що поняття «капіталізм» і «капіталістичний спосіб виробництва» є похідними від поняття «капітал». Це зумовлено тим, що капітал за своєю сутністю є основним виробничим відношенням капіталістичного способу виробництва і тому його основною категорією. Як основа капіталістичного способу виробництва, капітал містить у собі всю сукупність капіталістичних виробничих відносин. Самі ж виробничі відносини певного способу виробництва утворюють економічний зміст його відносин власності.

Отже, капітал як основне виробниче відношення капіталістичного способу виробництва утворює економічний зміст капіталістичної власності.

Виникнення капіталістичної власності. Первісне нагромадження капіталу

Капіталістична власність виникає в процесі так званого *первісного нагромадження капіталу* — історичного процесу створення умов для виникнення капіталістичних виробничих відносин як економічного змісту капіталістичної власності.

Виникнення капіталістичної власності є процесом заперечення приватної власності, заснованої на власній праці, тобто процесом відокремлення безпосередніх виробників від засобів виробництва, перетворення їх на найманих працівників, і водночас процесом перетворення грошей і засобів виробництва на капітал, тобто процесом формування капіталістів — людей, яким належать засоби виробництва та гроші і які організують виробництво товарів на основі найманої праці. Внаслідок цих процесів утворюються історично особливі виробничі відносини, які ґрунтуються на відношенні «наймана праця (найманий працівник) — капітал (роботодавець-капіталіст)». Це основне виробниче відношення капіталістичного способу виробництва, основа капіталістичної власності.

Вихідним пунктом виникнення капіталістичної власності є просте товарне виробництво, властиві йому економічні закони. Зокрема, закон вартості диференціює товаровиробників на тих, хто, витрачаючи на виробництво товарів більше праці, ніж суспільно необхідно, розоряється, стає найманим працівником, і тих, у кого індивідуальні витрати праці менші за суспільно необ-

хідні, а тому вони збагачуються, розширюють виробництво, залучаючи найманих робітників.

Отже, капіталістична власність виростає з простого товарного виробництва, перетворює його на капіталістичне, тобто на виробництво товарів на основі найманої праці, яка характерна саме для капіталістичного способу виробництва, капіталу. Як капітал не може існувати без найманої праці, так наймана праця не може існувати без капіталу. Вони органічно пов'язані протилежності основного виробничого відношення капіталістичного способу виробництва, два протилежні суб'єкти капіталістичної власності. Це означає, що капітал і, отже, капіталізм виникають тоді і там, коли і де виробництво товарів починають здійснювати на основі найманої праці.

Особливу роль у становленні капіталістичної власності відіграло скасування кріпосного права в Західній Європі в XV—XVIII ст. У різних країнах воно здійснювалося різними методами і супроводжувалося масовим, у тому числі насильницьким, обезземелюванням селян. Його сутністю було усунення відносин феодальної земельної власності та створення умов для розвитку капіталістичної власності.

У процесі скасування кріпосного права відбувається перетворення кріпаків на особисто вільних людей, але позбавлених землі як основного засобу виробництва та існування. Це змушувало їх здобувати засоби для існування, наймаючись до власників підприємств (ремісничих цехів, мануфактур), тобто ставати найманими працівниками. За економічним змістом це було перетворенням їх робочої сили на товар. Адже особисто вільна людина, не будучи власником засобів виробництва, за товарної форми господарства може присвоїти засоби свого існування лише через їх обмін на свої товари чи гроші. Але найманий працівник не є власником ні звичайних товарів, ні грошей, оскільки він не має засобів виробництва, за допомогою яких міг би виробити своєю працею певні товари та обміняти їх на потрібні йому або продати. Єдине, що йому належить, — це здатність до праці, тобто робоча сила, яку він може продавати і продає, знайшовши на неї покупця — роботодавця, капіталіста. Як об'єкт купівлі-продажу у відносинах між капіталістом і найманим працівником його робоча сила є товаром.

Перетворення робочої сили на товар — історична віха переходу від позаекономічного (примусового) способу поєднання особистісного і речового факторів виробництва, притаманних рабовласницькому та феодальному способам виробництва, до економічного способу, властивого капіталістичному способу виробництва. Його змістом є відносини купівлі-продажу робочої сили між найманим працівником і капіталістом. Не знайшовши покупця на свою робочу силу, найманий працівник не зможе заробити собі на життя.

З перетворенням робочої сили на товар товарне виробництво набуває найвищого ступеня розвитку — стає загальною формою

виробництва. Відтоді не тільки продукти праці, а й здатність людей до праці стає товаром.

Отже, просте товарне виробництво перетворюється на капіталістичне товарне виробництво лише тоді, коли в суспільстві існує приватна капіталістична власність на засоби виробництва, тобто відчуження засобів виробництва від безпосередніх виробників, відбувається їх перетворення на найманих працівників, а їх робочої сили — на товар.

Суттєвою особливістю капіталістичного товарного виробництва є зосередження грошей у руках небагатьох осіб, використання їх на купівлю засобів виробництва і робочої сили, внаслідок чого вони додають властивостей капіталу — стають засобом виробництва додаткової вартості. Основні джерела накопичення грошей у період первісного нагромадження капіталу такі: збагачення лихварів та купців; збагачення конкурентоспроможних простих товаровиробників (ремісників тощо); державна податкова система і система відкупів; державні позики; державна політика протекціонізму (високі ставки імпортного мита та експортних премій); грабіж колоній.

Своїм змістом поняття «первісне нагромадження капіталу» відображає історичний процес формування капіталістичної власності в єдності її економічного та юридичного змісту. Складовими цього процесу є:

- відчуження безпосередніх виробників від засобів виробництва;
- утворення двох особливих економічних суб'єктів виробничих відносин (двох суспільних класів) — найманих працівників і капіталістів;
- перетворення робочої сили найманих працівників на товар;
- перетворення простого товарного виробництва на капіталістичне;
- перетворення грошей на капітал.

За юридичним змістом капіталістична власність зводиться до належності капіталістам засобів виробництва і грошей, а найманим працівникам своєї робочої сили, а також до їх права володіти, розпоряджатися і використовувати ці об'єкти власності. Економічний зміст капіталістичної власності становлять реальні виробничі відносини капіталістичного товарного виробництва — відносини між капіталістами і найманими працівниками, в межах і завдяки яким гроші як найрозвинутіша форма вартості перетворюються на капітал, тобто відбувається *самозростання вартості* — виробництво найманими працівниками додаткової вартості та присвоєння її капіталістами.

Перетворення грошей на капітал

Будь-який капітал (промисловий, торговий, позичковий тощо) починає свій обіг (економічний рух) із грошової форми, тобто як певна сума грошей. Проте обіг капіталу за змістом суттєво відрізняється від обігу товарів і грошей.

В обігу товарів (T) і грошей (G), який виражається формулою $T-G-T$, гроші — лише посередник в обміні одного товару на інший. В обігу товарів і грошей кінцевою метою товаровласників і грошей є не гроші як такі, а товари, які вони купують за гроші, отримані від продажу своїх товарів. Формула обігу товарів і грошей свідчить, що її крайні полюси — це кількісно рівні за величиною вартості товари, оскільки їх купівля-продаж здійснюється, як правило, за принципом еквівалентності, тобто за законом вартості. За своєю споживчою вартістю крайні полюси цієї формули — якісно різні товари, оскільки немає сенсу продавати товар з метою купівлі товару з аналогічною споживчою вартістю. Економічний сенс обігу товарів полягає в заміні товару однієї споживчої вартості товаром з іншою споживчою вартістю. Зовсім інший економічний зміст має обіг капіталу.

На відміну від обігу товарів і грошей обіг капіталу починається і завершується грошима, що відображає формула $G-T-G$. Це загальна формула капіталу, оскільки будь-який капітал починає і завершує свій обіг у формі грошей.

Крайні полюси загальної формули капіталу якісно однорідні — це гроші, тобто власник грошей купує товари з метою їх подальшого продажу та одержання знову грошей. Економічний сенс обігу капіталу полягає не в заміні товару однієї споживчої вартості на товар з іншою споживчою вартістю, а в одержанні внаслідок купівлі-продажу товарів більшої суми грошей, ніж та, що була пущена в обіг.

Отже, гроші перетворюються на капітал лише тоді, коли вони повертаються до їх власника з приростом. Тому точніша загальна формула обігу капіталу є такою: $G-T-G'$ або $G-T-G+z$, де z означає приріст початково авансованої суми грошей. Цей приріст К. Маркс назвав додатковою вартістю. В утворенні додаткової вартості полягає одне з трьох сутнісних визначень капіталу.

Капітал — самозростаюча вартість, або вартість, що приносить додаткову вартість.

Власник грошей, який одержує додаткову вартість, є капіталістом. Прагнення до збільшення розмірів свого багатства через присвоєння додаткової вартості спонукає його весь час пускати в обіг гроші, які він одержує з приростом внаслідок їх руху як капіталу.

Буденна свідомість, а також ненаукові погляди пов'язують цей приріст зі сферою обігу товарів — їх продажем за цінами вище, а купівлею — нижче вартості. Проте приріст грошей капіталіста через надбавку до ціни, коли він виступає як продавець, втрачається тільки-но він стає покупцем. Втрачається він і тоді, коли товари купуються за цінами нижче вартості: в цьому випадку виграш капіталіста-покупця зникає, як тільки він стає продавцем.

Неможливість виникнення додаткової вартості у сфері обігу товарів і грошей обумовлюється тим, що тут відбувається не ство-

рення, а реалізація вартості через зміну її форми — в актах продажу-купівлі товарів товарна форма вартості змінюється на грошову, а грошова форма — на товарну. Тому сума грошей, що є виграшем для особи, яка продає товар за ціною вище вартості, втрачається особою, яка його купує. Отже, ні надбавка до ціни товару, ні купівля його за ціною нижче вартості, ні взаємний обман продавців і покупців не можуть дати загального приросту вартості і грошей у всіх капіталістів як продавців і покупців товарів. Бо якщо ціни на окремі товари і відхиляються за законами попиту і пропозиції від вартості, то сума цін усіх товарів завжди дорівнює сумі їх вартості.

І все-таки за неможливості загального приросту вартості і грошей у сфері обігу приріст капіталу в усіх капіталістів насправді існує. Навіть тоді, коли товари купують і продають на еквівалентній основі, тобто за їх вартістю. У цьому виявляється *суперечність загальної формули капіталу*, яка полягає в тому, що капіталіст як власник грошей купує ($G-T$) товари, як правило, за їх вартістю, продає їх ($T-G$), як правило, за їх вартістю і при цьому одержує більше грошей ($G+z$), ніж вклав. Зміст суперечності загальної формули капіталу зводиться до того, що додаткова вартість не може виникнути з обігу і також не може виникнути поза обігом, вона повинна виникнути в обігу і водночас не в обігу. У з'ясуванні способу розв'язання суперечності загальної формули капіталу полягає таємниця виникнення додаткової вартості і перетворення грошей на капітал.

Суперечність загальної формули капіталу може бути розв'язана позитивно за умови, що на ринку існує особливий товар, споживча вартість якого здатна створювати нову вартість, до того ж більшу, ніж та, яку він має. Такий товар з'являється на ринку внаслідок виникнення капіталістичної власності у процесі первинного нагромадження капіталу. Ним є робоча сила.

Робоча сила як товар

За первісної общини, рабовласництва, феодалізму, простого товарного виробництва робоча сила людей не мала суспільної форми товару. Ним вона стала лише за капіталістичної власності.

Сутність товару робоча сила. Як складова людської особистості робоча сила є сукупністю розумових і фізичних здібностей, досвіду людини, які вона використовує у процесі виробництва благ, тобто здатністю до праці.

Для перетворення робочої сили на товар необхідні відповідні соціальні умови. По-перше, її власник має бути вільною особистістю, тобто мати змогу розпоряджатися своєю робочою силою, що стало можливим зі знищенням кріпосної залежності. По-друге, особисто вільна людина має бути позбавлена засобів виробництва благ, а отже, засобів до існування, що змушує її продавати свою

робочу силу. Ця умова виникає внаслідок обезземелювання колишніх кріпосних селян, а також розорення дрібних товаровиробників за законом вартості.

Проте для перетворення робочої сили на товар цих умов недостатньо. Необхідна ще наявність у суспільстві осіб, які володіють засобами виробництва і грошима, а тому мають змогу купувати робочу силу з метою її використання у процесі виробництва. Усі ці умови перетворення робочої сили на товар створюються в процесі первісного нагромадження капіталу.

Особливість капіталістичного виробництва полягає в його здійсненні на основі найманої праці.

Наймана праця — праця, що включається у процес виробництва через продаж робочої сили найманим працівником власнику засобів виробництва.

За своїм змістом купівля-продаж робочої сили є економічним відношеннями між власником робочої сили — найманим працівником і власником грошей — капіталістом.

Отже, перетворення робочої сили на товар є першим ступенем переходу капіталістичної власності зі свого юридичного змісту (належності найманому працівнику робочої сили, а капіталісту — грошей та засобів виробництва) в економічний, тобто в реальне економічне відношення.

Товар робоча сила — сукупність розумових і фізичних здібностей людини до праці як об'єкт відносин купівлі-продажу між найманим працівником і капіталістом.

Стаючи товаром, робоча сила, як і будь-який інший товар, має дві властивості: вартість і споживчу вартість.

Вартість товару робоча сила. Якісною характеристикою вартості товару робоча сила є відношення купівлі-продажу робочої сили між найманим працівником і капіталістом. Його економічний зміст, з одного боку, полягає у відчуженні найманим працівником своєї робочої сили у володіння, розпоряджання та використання капіталістом, а з іншого — у відчуженні капіталістом і присвоєнні найманим працівником суми грошей, що визначається кількісною характеристикою вартості товару робоча сила.

Кількісна характеристика вартості товару робоча сила виявляється у величині її вартості. Величина вартості товару робоча сила визначається кількістю суспільно необхідної абстрактної праці, потрібної для виробництва життєвих засобів, що забезпечують відтворення робочої сили найманих працівників, тобто вартістю суми цих життєвих засобів. Сумарна вартість життєвих засобів виявляється у так званому споживчому кошику, до якого входять типові, стійкі для споживання у певній країні і певний час товари і послуги, що забезпечують відтворення робочої сили найманих працівників від найнижчої до найвищої кваліфікації.

Кількісна визначеність вартості товару робоча сила є величиною об'єктивною. Це зумовлено тим, що найманий працівник здатний до праці, коли він харчується, одягається, має житло, інші предмети особистого споживання. Усі ці блага є товарами, на їх виробництво витрачається праця, і тому вони мають певну вартість. З огляду на це вартість робочої сили визначається кількістю суспільної праці, необхідної для виробництва товарів, які найманий працівник споживає для свого існування, тобто для відновлення своєї здатності до праці. Величину вартості робочої сили визначають також витрати на утримання найманим працівником своєї родини. Це зумовлено тим, що найманий працівник живе не вічно, а капітал потребує постійного надходження на ринок робочої сили. Тому витрати на утримання дружини та дітей найманого працівника є органічною складовою вартості його робочої сили. Такою ж складовою вартості робочої сили є витрати найманого працівника на здобуття освіти та кваліфікації, охорону здоров'я, задоволення культурних потреб тощо.

Отже, вартість робочої сили визначається також соціальними і моральними елементами відтворення робочої сили. Тому загалом вартість товару робоча сила визначається кількістю суспільно необхідної абстрактної праці, якої потребує відтворення робочої сили.

Відображаючи рівень нормальних потреб найманого працівника, вартість робочої сили має історичний характер, тобто змінюється з часом. Постійний розвиток суспільного виробництва зумовлює зростання матеріальних, соціальних і духовних потреб найманих працівників, що породжує тенденцію до збільшення вартості їх робочої сили.

В економічній теорії існує концепція, яка ототожнює робочу силу з працею (А. Сміт, Д. Рікардо та їх послідовники). Відповідно до цієї концепції найманий працівник продає, а капіталіст купує та оплачує не здатність працівника до праці, а його працю. Але продати працю неможливо, оскільки праця є доцільним використанням розумових і фізичних сил людини в процесі виробництва матеріальних благ і послуг. Складовими моментами процесу виробництва є сама праця, знаряддя праці і предмет праці. Тому праця є процесом, що здійснюється за їх наявності. Проте найманий працівник позбавлений засобів виробництва і сам по собі не може здійснити процес праці, а поки процесу праці немає, не існує й живої праці. А продати те, чого не існує, неможливо. Свою працю і лише в уречевленій формі може продати тільки власник засобів виробництва, який з їх допомогою здійснює процес виробництва і таким чином уречевлює свою працю у виробленому товарі, який і виносить на ринок. Такої змоги найманий працівник не має, він може продати лише свою здатність до праці, а не саму працю.

Концепція, згідно з якою найманий працівник продає не робочу силу, а свою працю, не дає раціональної відповіді і на питання, чим визначається вартість праці. Відомо, що праця є джерелом

вартості товарів, проте сама вартості не має. А. Сміт і Д. Рікардо стверджували, що вартість товару визначається працею, але водночас, потрапляючи в логічно хибне коло, вважали, що вартість праці визначається вартістю товару. Раціональний вихід з нього можливий лише на основі з'ясування відмінності між здатністю до праці (робочою силою) і працею. Обґрунтував цю відмінність К. Маркс.

Ціна товару робоча сила. Як і будь-який інший товар, робоча сила має ціну.

Ціна робочої сили — вартість товару робоча сила, виражена в грошовій формі, тобто у грошах.

У реальних відносинах між найманим працівником і капіталістом ціна робочої сили постає як *заробітна плата*. Тому заробітна плата є ціною, тобто перетвореною формою вартості товару робоча сила, і як така — економічним відношенням між найманим працівником і капіталістом у сфері обігу (купівлі-продажу) товару робоча сила. Згідно з концепцією, що отожднює робочу силу з живою працею, заробітна плата є платою за працю. Так трактують заробітну плату підручники «Економікс» різних авторів.

Ціна робочої сили має свою особливість. Якщо ціни звичайних товарів через розбіжності попиту і пропозиції безперервно коливаються у бік збільшення або зменшення рівня їх вартості, то ціна товару робоча сила відхиляється від його вартості, як правило, у бік зменшення. Спричинено це тим, що пропозиція цього товару на ринку праці постійно перевищує попит на нього, що виражається в безробітті. Це об'єктивно зумовлює відхилення ціни робочої сили (заробітної плати) нижче її вартості. Необхідність мати засоби для існування не дає змоги найманим працівникам очікувати сприятливішої кон'юнктури на ринку робочої сили, і тому вони продають свою робочу силу за ціною, нижчою від її вартості. Це є додатковим чинником збагачення капіталіста як споживача робочої сили.

Проте при з'ясуванні механізму самозростання капіталу (утворення додаткової вартості) необхідно абстрагуватися від розбіжності між ціною і вартістю робочої сили, тобто виходити з дії закону вартості, згідно з яким у відносинах купівлі-продажу робочої сили наявна еквівалентність, яка виражається в тому, що капіталіст повністю оплачує вартість робочої сили. За такої умови можливість самозростання початково авансованої суми грошей пов'язана не з вартістю, а зі споживчою вартістю товару робоча сила.

Споживча вартість товару робоча сила. Вона повинна задовольняти певну потребу покупця товару робоча сила — капіталіста. Мотивом, що спонукає останнього купувати робочу силу, є його інтерес у зростанні авансованого капіталу. Щоб досягти цієї мети, він повинен знайти на ринку і купити такий особливий товар, споживча вартість якого має здатність бути джерелом вартості. Та-

ким товаром є робоча сила, оскільки її використання (споживання) є процесом праці, а процес праці є водночас процесом виробництва товару і створення його вартості. При цьому створена найманим працівником нова вартість за розміром є більшою за вартість товару робоча сила. Цей надлишок нової вартості понад вартість товару робоча сила утворює додаткову вартість.

Споживча вартість товару робоча сила — здатність робочої сили бути джерелом додаткової вартості.

Споживча вартість робочої сили як її здатність створювати вартість і додаткову вартість не тотожна самій праці як джерелу вартості і додаткової вартості. Відмінність між споживчою вартістю робочої сили і працею виявляється в усіх випадках, коли робоча сила існує, а праця — відсутня. Прикладом цього є безробіття, за якого певна кількість працівників, маючи здатність до праці, не може знайти на неї покупця, а отже, й здійснити саму працю. Про розбіжність споживчої вартості робочої сили та праці свідчать і страйки, коли робоча сила найманих працівників продана роботодавцю, проте самої праці під час страйку немає. Все це підтверджує, що споживча вартість товару робоча сила і жива праця є різними за змістом економічними категоріями, які не можна ототожнювати.

У відносинах купівлі-продажу робочої сили найманий працівник отримує від капіталіста у формі заробітної плати вартість товару робоча сила, відчужуючи капіталісту у тимчасове використання свою робочу силу, яка в процесі виробництва перетворюється на живу працю.

Механізм самозростання додаткової вартості

Засноване на найманій праці виробництво є процесом виробництва товарів, а отже, єдністю процесів створення певних споживчих вартостей і утворення нової вартості. Водночас воно постає як єдність процесу праці і процесу збільшення вартості, тобто виробництва додаткової вартості.

Припустимо, що працівник за восьмигодинний робочий день з 10 метрів джинсової тканини, яка коштує 200 дол., шиє 10 пар джинсів. При цьому зношування приміщення, в якому відбувається процес виробництва, а також знарядь праці (швейної машини) і споживання допоміжних матеріалів (ниток, заклепок, електроенергії тощо) становить 50 дол. Тоді вартість усіх засобів виробництва становитиме 250 дол. Припустимо також, що денна вартість робочої сили найманого працівника дорівнюватиме 80 дол. Отже, для пошиття 10 пар джинсів одним найманим працівником протягом одного робочого дня капіталіст повинен авансувати 330 дол.

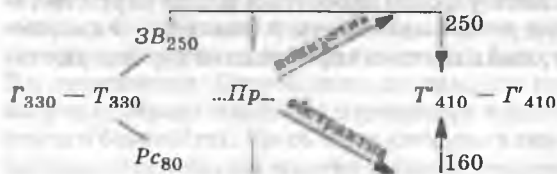
Щоб з'ясувати вартість пошитих джинсів, необхідно розглянути функції праці в процесі виробництва. Як відомо, праця, в

процесі якої виробляють товари, є конкретною і водночас абстрактною. Функціями конкретної праці є створення споживчої вартості товару і перенесення на товар, що виготовляється, вартості засобів виробництва, що споживаються. А функцією абстрактної праці є створення нової вартості.

З цього випливає, що конкретною працею на вартість джинсів буде перенесено 250 дол. вартості спожитих засобів виробництва, а абстрактна праця створить нову вартість. Щоб з'ясувати її величину, необхідно взяти до уваги, що протягом частини робочого дня, наприклад за 4 год., абстрактною працею створюється вартість величиною у 80 дол., яка дорівнює денній вартості робочої сили. Протягом інших 4 год. абстрактною працею буде створена вартість, що також дорівнює 80 дол. Ця частина новоствореної вартості і є додатковою вартістю.

Отже, вартість вироблених 10 пар джинсів становитиме 410 дол., з яких 250 дол. — перенесена вартість і 160 дол. — додана вартість. Продаючи джинси за ціною, що відповідає їх вартості (41 дол. за пару), капіталіст отримує 410 дол., з яких 80 дол. становлять додаткову вартість як різницю між вирученою сумою в 410 дол. і авансованими на виробництво 330 дол.

Логіка процесу самозростання початкової авансованої суми грошей показана на рис. 2.10.



Де G_{330} — гроші, авансовані на виробництво товарів (капітал); T_{330} — вартість закуплених товарів; ZB_{250} — вартість засобів виробництва; Pc_{80} — вартість робочої сили; $\dots Pr \dots$ — праця конкретна; T_{410} — вартість вироблених товарів, що містять додаткову вартість; G_{410} — гроші, одержані від реалізації товарів.

Рис. 2.10. Процес виробництва додаткової вартості

А протягом наступних 4 год., що мають назву додаткового робочого часу, створена додаткова вартість, що дорівнює 80 дол., які й становлять приріст капіталу.

Додаткова вартість — частина новоствореної вартості, яка створюється додатковою працею найманих працівників у додатковий робочий час, втілена у вартості додаткового продукту і безоплатно присвоюється власником умов праці — капіталістом.

Отже, вартість робочої сили і вартість, що створюється в процесі її споживання, є різними величинами. У цьому разі абстрактною працею протягом робочого дня створена нова вартість, удвічі більша, ніж вартість робочої сили. Протягом перших 4 год., що називаються необхідним робочим часом, створена вартість, яка дорівнює вартості робочої сили.

Отже, джерелом приросту капіталу, джерелом додаткової вартості є додаткова праця найманого робітника.

У розглянутій ситуації восьмигодинний робочий день розпадається на 4 год. необхідної праці, коли створюється вартість, що дорівнює вартості робочої сили, і 4 год. додаткової праці, протягом якої створюється додаткова вартість.

Уже в період розпаду первіснообщинного ладу продуктивність праці перевищила рівень, який давав змогу безпосереднім виробникам виробляти стільки засобів існування, скільки їм було необхідно для підтримання власного життя. Виявом цього був поділ праці на необхідну і додаткову, а продукту — на необхідний і додатковий.

Необхідна праця — праця, потрібна для виробництва необхідного продукту, тобто сукупності життєвих засобів, необхідних для відтворення робочої сили безпосередніх виробників на рівні їхніх потреб, що сформувалися в суспільстві.

Додаткова праця — праця, що створює додатковий продукт, тобто продукт, вироблений понад усталені потреби безпосередніх виробників.

Ще за первіснообщинного ладу в общинах існували особи (старійшини, служителі культу тощо), які не брали участі у трудових процесах і жили за рахунок додаткового продукту, створеного одноплемінниками.

З розвитком продуктивності праці в межах рабовласницького і феодального способів виробництва відбулося збільшення розмірів додаткового продукту, за рахунок якого існували рабовласники та феодалі.

Розмежування праці безпосередніх виробників на необхідну і додаткову, а продукту їх праці на необхідний і додатковий було економічною основою суспільного поділу праці на фізичну і розумову, класового поділу суспільства, передумовою соціально-економічного прогресу. Адже основою розвитку науки, мистецтва, культури є саме додаткова праця безпосередніх виробників, яка створює додатковий продукт.

Ще до виникнення капіталізму продуктивність праці була на такому рівні, за якого безпосередньому виробникові досить було витратити приблизно половину робочого часу для виробництва необхідних йому та його сім'ї засобів існування. Наприклад, у феодальному суспільстві кріпаки меншу частину тижня працювали на себе, а більшу — на феодалів. Це дає підстави стверджувати, що в період формування капіталістичного способу виробництва робочий день поділявся на необхідний і додатковий час приблизно навпіл.

Необхідний робочий час — частина робочого дня, упродовж якої здійснюється необхідна праця, якою створюється необхідний продукт і його вартість, еквівалентна вартості робочої сили. Відповідно *додатковий робочий час* — частина робочого дня, упро-

довж якої здійснюється додаткова праця, якою створюються додатковий продукт і його вартість — додаткова вартість.

Розкриття механізму самозростання вартості допомагає зрозуміти суперечність загальної формули капіталу ($G—T—G'$) і з'ясувати спосіб її розв'язання. Стає очевидним, по-перше, що додаткова вартість не може виникнути у сфері обігу, оскільки в ній рухаються рівновеликі вартості; по-друге, що додаткова вартість створюється живою працею найманого працівника у сфері виробництва; по-третє, що додаткова вартість не може виникнути і поза сферою обігу, бо якщо вироблений товар, який містить у собі додаткову вартість (T'), не пройде другу фазу сфери обігу ($T'—G'$), тобто не буде проданим, то його вартість, включаючи додаткову вартість, взагалі не перетвориться на грошову форму і тому не відбудеться самозростання початково авансованої суми грошей.

Капітал як виробниче відношення. Постійний і змінний капітал

Капітал як виробниче відношення. Механізм самозростання вартості розкриває не тільки таємницю походження додаткової вартості, він допомагає зрозуміти, що гроші перетворюються на капітал тільки на основі і в межах відносин найманого працівника і капіталіста. Поза цими відносинами гроші не є капіталом. Тому капітал повинен мислитися не тільки як вартість, що приносить додаткову вартість (самозростаюча вартість), а й як суспільне відношення виробництва.

Капітал — специфічно капіталістичне виробниче відношення між найманими працівниками і капіталістами, тобто відношення «наймана праця — капітал».

Таким є друге сутнісне визначення капіталу. З цього випливає, що капітал — це не гроші і не речі самі по собі. Вони стають капіталом, коли охоплюються специфічно капіталістичними відносинами, тобто використовуються як засоби купівлі та використання робочої сили найманих працівників, як засоби виробництва додаткової вартості та її присвоєння капіталістами. При цьому *форму капіталу як виробничого відношення* утворює купівля-продаж робочої сили. Його *зміст* полягає в тому, що капіталіст частину уречевленої чужої праці (праці найманого працівника), що постійно присвоюється ним без еквівалента, знову і знову обмінює у формі заробітної плати на більшу кількість живої чужої праці. Тому власність для капіталіста є правом присвоювати чужу неоплачену працю або її продукт, а для робітника — неможливістю присвоювати весь власний продукт. Це означає, що присвоєння капіталістом додаткової вартості є специфічно капіталістичною формою експлуатації найманих працівників, формою економічної реалізації капіталістичної власності.

Постійний і змінний капітал. У процесі виробництва додаткової вартості окремі складові капіталу відіграють різну роль. Так, у вартість товарів, що виробляються, входить уся вартість сировини, допоміжних матеріалів, електроенергії, а також та частина вартості виробничого приміщення, машин, інших знарядь праці, яка дорівнює мірі їх споживання (зношування). Величина вартості цих елементів капіталу у процесі виробництва не змінюється: скільки вони коштують, стільки вартості й переноситься на товар, що виробляється. Тому та частина авансованого капіталу, яка функціонує у формі виробничих будівель, машин, устаткування, сировини, електроенергії тощо і не змінює величину своєї вартості у процесі виробництва, є *постійним капіталом*. Позначають його літерою C (лат. constant — постійний).

А та частина капіталу, яка авансується на купівлю робочої сили, змінює свою величину: куплена робоча сила, перетворюючись у процесі виробництва на живу працю, створює вартість більшої величини, ніж має сама. Тому частина капіталу, яка витрачається на придбання робочої сили та змінює свою величину у процесі виробництва, є *змінним капіталом*. Змінний капітал позначають літерою V (лат. varians — що змінюється).

Позначивши додаткову вартість буквою m (нім. Mehrwert — додаткова вартість), одержують формулу структури вартості виробленого товару $W = C + V + m$, де W — вартість товару.

Отже, теоретичний сенс поділу капіталу на постійний і змінний полягає у розмежуванні тих його частин, які у процесі виробництва змінюють і не змінюють величину своєї вартості, а також у виявленні тієї його частини, функцією якої є виробництво додаткової вартості. Поділ капіталу на постійний і змінний засвідчує, що єдиним джерелом додаткової вартості є змінний капітал.

Норма і маса додаткової вартості

Між структурними складовими авансованого капіталу і вартістю виробленого товару існують певні залежності, які позначають поняттями «норма додаткової вартості» і «маса додаткової вартості».

Норма додаткової вартості — відношення додаткового робочого часу до необхідного робочого часу, виражене у відсотках.

Позначають її символом m' . Оскільки додатковий робочий час втілюється в додатковій вартості, а необхідний робочий час еквівалентний вартості робочої сили, тобто змінному капіталу, то норма додаткової вартості може бути представлена і як виражене у відсотках відношення додаткової вартості до змінного капіталу.

Тому формулою норми додаткової вартості є:

$$m' = \frac{m}{V} 100\%.$$

У розглянутому вище прикладі щодо виробництва джинсів норма додаткової вартості дорівнює

$$m' = \frac{4 \text{ год. додаткового робочого часу}}{4 \text{ год. необхідного робочого часу}} 100\%$$

або
$$\frac{80m}{80V} = 100\%.$$

Норма додаткової вартості показує, в якій пропорції робочий час поділяється на необхідний і додатковий, а новостворена вартість — на вартість, що дорівнює величині змінного капіталу, і додаткову вартість. Тому норма додаткової вартості є вираженням міри експлуатації найманої праці: вона показує, скільки часу протягом робочого дня найманий працівник працює на себе і скільки на капіталіста. Стовідсоткова норма додаткової вартості свідчить, що найманий працівник працює на капіталіста стільки часу, скільки й на себе.

У вищерозглянутому прикладі стовідсоткова норма додаткової вартості показує, що найманий працівник, вартість робочої сили якого дорівнює 80 дол. ($80V$), створив нову вартість у розмірі 160 дол. ($80V + 80m$), яка порівну розподіляється між ним і капіталістом. При цьому вартість виготовлених джинсів становить $W = 250C + 80V + 80m = 410$ дол. За іншої норми додаткової вартості буде іншою й вартість виготовлених товарів. Так, при тому самому розмірі авансованого капіталу ($250C + 80V$), але при нормі додаткової вартості 150 % величина додаткової вартості становитиме 120 дол. ($m' = 120m/80V = 150\%$), а вартість вироблених джинсів — 450 дол. ($W = 250C + 80V + 120m = 450$ дол.).

Маса додаткової вартості — абсолютна величина додаткової вартості, що створюється певним авансованим капіталом.

Позначають її символом M . Залежить вона від розмірів функціонуючого змінного капіталу і норми додаткової вартості, тобто $M = V \cdot m'$. У нашому прикладі маса додаткової вартості дорівнює 80 дол., оскільки 80 дол. змінного капіталу (вартість робочої сили одного найманого працівника), помножені на одиницю (стовідсоткову норму додаткової вартості), дають 80 дол. додаткової вартості. А якщо на підприємстві працює, наприклад, 50 найманих працівників, тобто розмір змінного капіталу становить 4000 дол., то за стовідсоткової норми додаткової вартості маса додаткової вартості становитиме 4000 дол., оскільки $4000V \cdot 80m / 80V = 4000$.

Отже, формула маси додаткової вартості означає, що вона прямо пропорційно залежить не тільки від абсолютної величини змін-

ного капіталу, а й від норми додаткової вартості: чим вища норма додаткової вартості, тим більший абсолютний розмір створюваної додаткової вартості. Так, за величини змінного капіталу 4000 дол. і норми додаткової вартості 150 % маса додаткової вартості становитиме вже 6000 дол., оскільки $4000V \cdot 120m / 80V = 6000$. З розвитком капіталізму відбувається зростання і норми, і маси додаткової вартості.

Основні способи виробництва додаткової вартості

Створення додаткової вартості — основна мета капіталістичного способу виробництва. Тому пошук капіталістом усе нових методів збільшення додаткової вартості є закономірним процесом.

Величина додаткової вартості, як відомо, залежить від величини додаткового робочого часу, додаткової праці. Ця залежність зумовлює два основні способи (методи), до яких вдаються капіталісти з метою збільшення розмірів додаткової вартості. Ними є абсолютна додаткова вартість і відносна додаткова вартість.

Абсолютна додаткова вартість. Перший спосіб збільшення виробництва додаткової вартості, властивий раннім ступеням розвитку капіталізму, ґрунтується на абсолютному подовженні робочого дня за межі необхідного робочого часу. *Робочий день* — час доби, протягом якого робітник працює на підприємстві чи в установі. Якщо б робочий день не перебільшував необхідного робочого часу, додаткова вартість взагалі б не вироблялась. У вищезрозглянутому прикладі робочий день тривалістю 8 год. поділявся на 4 год. необхідного і 4 год. додаткового робочого часу (кожен відрізок відповідає 1 год. робочого дня):



Такий розподіл робочого дня на необхідний і додатковий робочий час означає, що норма додаткової вартості становить 100 %. За такої норми додаткової вартості та за денної вартості робочої сили найманого працівника у 80 дол. додаткова вартість становитиме також 80 дол. Але зі збільшенням робочого дня на годину зміниться відповідно і величина додаткової вартості:



У цьому разі норма додаткової вартості становитиме 125 %. За такої норми додаткової вартості і незмінної вартості робочої сили маса додаткової вартості зростає до 100 дол., оскільки $80V \cdot 125\% = 100$. У наведеному прикладі тривалість необхідного робочого часу залишилась незмінною, а тривалість додаткового робочого часу збільшилась внаслідок абсолютного подовження робочого дня,

тобто внаслідок абсолютного збільшення кількості праці найманого робітника. Такий спосіб збільшення додаткової вартості одержав назву абсолютної додаткової вартості.

Абсолютна додаткова вартість — додаткова вартість, створена внаслідок абсолютного подовження робочого дня за межі необхідного робочого часу.

Методом збільшення виробництва абсолютної додаткової вартості є також підвищення інтенсивності праці. Підвищення інтенсивності праці за незмінного робочого дня означає *абсолютне збільшення витрат робочої сили*, оскільки більш інтенсивна праця тієї самої тривалості по суті дорівнює робочому дню більшої тривалості за попередньої інтенсивності праці. Тому підвищення інтенсивності праці є прихованою формою подовження робочого дня, тобто виробництва абсолютної додаткової вартості. Саме залежність величини додаткової вартості від тривалості робочого дня спричинила те, що з другої половини XIV ст. до кінця XVII ст. робочий день сягав 16 год. на добу. Робочий день має свої фізичні та моральні межі. *Фізична межа робочого дня* обумовлюється часом відновлення працівником своїх фізичних сил (час сну, споживання їжі тощо), *моральна* — необхідністю витрат часу на отримання освіти і кваліфікації, задоволення культурних потреб тощо.

Уся історія капіталізму пов'язана з боротьбою робітничого класу за скорочення робочого дня, його законодавче встановлення. Загальним наслідком боротьби найманих працівників за скорочення робочого дня стало законодавче встановлення у 30-ті роки XX ст. у більшості розвинутих країн 8-годинного робочого дня: у Франції — 1936 р., у Німеччині, США — 1938 р., Японії — 1947 р. Проте законодавче встановлення 8-годинного робочого дня не означає, що капітал відмовився від практики абсолютного подовження робочого дня. І тепер поряд з методами підвищення інтенсивності праці (конвеєрні системи тощо), застосовують також прямі методи подовження робочого дня (надурочні роботи, системи «гнучких графіків» робочого дня, «друга» і «третья» роботи).

Проблема тривалості робочого дня пов'язана із встановленням *нормального робочого дня* — міри праці, яка не шкодить нормальній тривалості існування та нормальному розвитку робочої сили.

Відносна додаткова вартість. Це принципово інший за змістом спосіб виробництва додаткової вартості. Сутність його полягає у зростанні продуктивності суспільної праці, яке своїм наслідком має скорочення необхідного робочого часу і збільшення завдяки цьому додаткового за незмінного робочого дня чи навіть його скорочення.

Наприклад, 10-годинний робочий день поділяється на необхідний і додатковий робочий час навпіл:



У цьому разі норма додаткової вартості дорівнює 100 %. За вартості денної робочої сили у 80 дол. маса додаткової вартості становитиме $M = 80V \cdot 100 \% = 80$ дол. Якщо за тієї ж тривалості робочого дня необхідний робочий час скоротити на 2 год., то настільки ж збільшиться додатковий час:



Таке зростання додаткового робочого часу за рахунок зменшення необхідного за незмінної тривалості робочого дня спричинить зростання норми додаткової вартості до 233 %. За цих умов маса додаткової вартості збільшиться і становитиме $M = 80 \text{ дол.} \cdot 233 \% = 184$ дол. Навіть якщо загальна тривалість робочого дня зменшиться на 1 год., то й тоді норма додаткової вартості як відношення 6 год. додаткового робочого часу до 3 год. необхідного зросте з 100 % до 200 %, а маса додаткової вартості становитиме $M = 80V \cdot 200 \% = 160$ дол. Отже, збільшення додаткового робочого часу за рахунок скорочення необхідного зумовлює збільшення додаткової вартості.

Основою скорочення необхідного робочого часу є зростання продуктивності суспільної праці. У галузях, що виробляють життєві засоби найманих працівників, це зменшує вартість як окремих предметів споживання, так і їх сукупності — споживчого кошика, тобто зменшує вартість робочої сили, а отже, необхідний робочий час. Зростання продуктивності праці в галузях, що виробляють засоби виробництва, опосередковано зумовлює аналогічний результат: зменшує вартість обладнання, сировини та інших засобів виробництва, які застосовують для виробництва предметів особистого споживання, що, зрештою, веде до зменшення вартості засобів існування найманих працівників, тобто до скорочення необхідного робочого часу.

Наслідком скорочення необхідного робочого часу в обох випадках є збільшення додаткового робочого часу, тобто зростання норми додаткової вартості, причому не тільки за однакової тривалості робочого дня, а й за його скорочення. Це можливе, якщо необхідний робочий час скорочується більше, ніж скорочується загальна тривалість робочого дня. Саме в такий спосіб виробляється відносна додаткова вартість.

Відносна додаткова вартість — додаткова вартість, яка виробляється шляхом скорочення необхідного робочого часу та збільшення додаткового робочого часу внаслідок зростання продуктивності суспільної праці.

Скороченню необхідного робочого часу протистоїть зростання потреб найманих працівників, зумовлене розвитком виробництва. Зростання потреб, що виражається в законі піднесення потреб, зумовлює розширення обсягу та збагачення структури життєвих засобів (споживчого кошика), необхідних для відтворення робочої сили, тобто зростання вартості робочої сили, а отже, збіль-

шення необхідного робочого часу. Тому об'єктивна динаміка величини необхідного робочого часу та величини додаткового робочого часу і норми додаткової вартості перебувають під суперечливим впливом двох чинників: зростання продуктивності суспільної праці і зростання потреб найманих працівників, які необхідно задовольняти для нормального відтворення робочої сили.

Зростання продуктивності суспільної праці обумовлює тенденцію до зменшення необхідного і збільшення додаткового робочого часу, тобто до підвищення норми додаткової вартості. *Зростання потреб найманих працівників*, навпаки, обумовлює тенденцію до збільшення необхідного і зменшення додаткового робочого часу, отже, до зниження норми додаткової вартості. Загальною закономірністю розвитку капіталізму є зменшення необхідного і збільшення додаткового робочого часу, а тому зростання норми додаткової вартості, що свідчить про стійку тенденцію до зменшення вартості робочої сили. Проте ця тенденція не означає зменшення кількості життєвих засобів, які присвоюють наймані працівники через свою заробітну плату. Хоч відносна додаткова вартість не може ні виникнути, ні зростати без зниження вартості робочої сили (зменшення необхідного робочого часу), проте обсяг і структура життєвих засобів найманих працівників можуть зрости і зростають внаслідок того, що їх вартість, а відповідно і вартість робочої сили, зменшується.

Це означає, що між відносною додатковою вартістю та вартістю робочої сили існує обернено пропорційний зв'язок: відносна додаткова вартість зростає прямо пропорційно розвитку продуктивності праці, тоді як вартість усіх товарів, у тому числі робочої сили, зменшується.

Зменшення вартості робочої сили та відповідне збільшення додаткової вартості є сутністю *закону відносного зубожіння*, тобто погіршення становища найманих працівників навіть за абсолютного зростання рівня їх життя. Це виявляється у зменшенні частки найманих працівників і збільшенні частки капіталістів у вартості продукту, створеного наймаючою працею, у переважанні зростання прибутків капіталістів над зростанням заробітної плати найманих працівників.

Надлишкова додаткова вартість. Вона є різновидом відносної додаткової вартості. Її виробництво зумовлене підвищенням продуктивності праці на окремому підприємстві вище звичайного рівня у галузі. Впровадження продуктивніших машин і технологій на окремому підприємстві зумовлює зниження індивідуальної вартості вироблених на ньому товарів порівняно з їх суспільною вартістю.

Надлишкова додаткова вартість — додаткова вартість, створена шляхом зниження індивідуальної вартості товару на окремому підприємстві відносно рівня його суспільної вартості.

Із впровадженням такої самої техніки і технології на інших підприємствах галузі надлишкова додаткова вартість зникає, про-

те вона знову виникає на підприємстві, яке першим впровадить ще продуктивніші техніку і технології. Тому виробництво надлишкової додаткової вартості є могутнім чинником розвитку продуктивних сил, НТП.

У цьому контексті важливо мати на увазі, що додаткова вартість є цілісною, єдиною, а абсолютна і відносна додаткові вартості — способи її збільшення. Незалежно від цих способів вона є глибинною сутністю капіталістичного способу виробництва, абстрактним поняттям. Саме абстрактна якість додаткової вартості не дає змоги ні осягнути її органами чуття, ні взяти в руки. Як реально існуючий процес самозростання вартості на основі і в межах відносин «наймана праця — капітал», її можна осягнути лише «теоретичним зором» — мисленням.

На поверхні капіталістичних виробничих відносин додаткова вартість виступає у таких конкретних формах, як промисловий прибуток, торговий прибуток, позичковий відсоток, земельна рента, орендна плата, дивіденд, різні види маржі (франц. *marge* — край, межа) тощо. Як певні суми грошей, ці форми додаткової вартості вже мають конкретні виміри, їх можна побачити та потримати в руках, завдяки їм присвоїти певні економічні блага, створити нове підприємство, покласти в банк тощо.

Стадії підвищення продуктивності праці

Стадіями підвищення продуктивності праці у процесі розвитку капіталізму є кооперація праці, мануфактура, індустріальне (машинне) виробництво.

Кооперація праці. За цієї форми організації праці багато осіб планомірно та спільно беруть участь в одному або в різних, але пов'язаних між собою процесах виробництва. Вона є передумовою підвищення продуктивності праці найманих працівників, оскільки створює нову суспільну продуктивну силу праці, яка є більшою, ніж проста сума продуктивних сил окремих робітників; забезпечує здійснення таких процесів виробництва, які є недоступними для окремих робітників і тому потребують поєднання їх робочих сил з метою досягнення необхідного результату у певний час. Крім того, об'єднання робітників у межах підприємства заощаджує кошти на засоби виробництва. Усі ці властивості кооперації праці забезпечують здешевлення товарів і тому зменшення вартості робочої сили та необхідного робочого часу, що призводить до збільшення додаткового робочого часу, відносної додаткової вартості, зростання норми додаткової вартості. Характерною ознакою капіталістичної кооперації праці є *формальне підпорядкування праці капіталу* — підпорядкування найманого працівника суспільній формі капіталістичного виробництва, тобто виробничому відношенню «наймана праця — капітал».

Мануфактура. Вона є другою історичною стадією підвищення продуктивності праці. *Мануфактура* (лат. manus — рука і factura — виготовлення) — це кооперація праці, заснована на одичному поділі праці — поділі праці всередині підприємства, тобто на спеціалізації найманих працівників з виготовлення певного продукту або виконання певної операції. Хоч мануфактурне виробництво базується на ручних знаряддях праці, воно значно збільшує її продуктивність, оскільки спеціалізація підвищує вмільсть робітника завдяки концентрації його зусиль на виготовленні певного продукту чи виконанні певної операції. Усе це заощаджує час на перехід від однієї роботи до іншої; супроводжується створенням продуктивніших спеціалізованих знарядь праці (інструментів), що сприяє винаходу робочих механізмів (машин). Тому А. Сміт вважав поділ праці провідною силою економічного розвитку.

Наслідком підвищення продуктивності праці мануфактурою є різке збільшення виробництва відносної додаткової вартості. Проте і зростання продуктивності праці, і збільшення виробництва відносної додаткової вартості є результатом розвитку лише певної здібності робітників за рахунок придушення їх інших фізичних і духовних здібностей. Тому мануфактурний робітник із цілісного перетворюється на однобічного, часткового робітника, який стає додатком до технологічного процесу виробництва і для іншої праці вже непридатний. Завдяки цьому мануфактура започатковує *реальне підпорядкування праці капіталу* — підпорядкування найманого працівника засобам і технології виробництва, а не лише капіталісту як власнику умов виробництва та робочої сили, яку він купив. Тобто в мануфактурі формальне підпорядкування праці капіталу доповнюється реальним. Матеріально-речовою основою реального підпорядкування праці капіталу є індустріальний (машинний) спосіб виробництва.

Індустріальне (машинне) виробництво. Воно є найвищим порівняно з кооперацією і мануфактурою ступенем зростання продуктивності праці, збільшення виробництва відносної додаткової вартості. *Машинне виробництво* — форма організації виробництва, заснована на використанні машин як засобу праці. Система машин, взаємопов'язаних технологічним процесом, утворює *фабрику (завод)*.

Машина є механізмом, який поєднує три органи: робочий орган (різець, свердло тощо), двигун і передавальний механізм, через який сила двигуна передається на робочий орган. Вона якісно відрізняється від простого (ручного) знаряддя праці (шила, голки, молотка тощо), оскільки замінює фізичну працю людини, долає обмеження її фізичних можливостей у використанні кількості, потужності і швидкості дії робочих органів. Проте машина перетворює робітника на свій додаток і тому є завершеною речовою формою реального підпорядкування праці капіталу — машинам і

технологіям, які за капіталістичної власності функціонують як капітал.

Запереченням реального підпорядкування праці капіталу стає автоматизована машина — машина, оснащена четвертим органом — контрольно-керуючим пристроєм. Така машина, автоматично діючи за кібернетично-інформаційними програмами, виконує функцію штучного інтелекту. З появою автоматичних машин докорінно змінилося становище людини в процесі виробництва: вона звільняється від безпосередньої участі в процесі виробництва, стає «поряд» з виробництвом. Створення програм, що керують машинами, дає змогу людині підпорядковувати собі і їх, і процес виробництва. Усе це започатковує подолання технологічного (реального) підпорядкування праці капіталу, її інтелектуалізацію, формування всебічно розвинутого працівника.

Запровадження машинного виробництва зумовило такі два соціально-економічні наслідки:

1. Зростання рівня усупільнення виробництва шляхом поглиблення поділу праці, що став можливим у результаті поглиблення спеціалізації і кооперації праці всередині підприємств і між ними. Зростання усупільнення виробництва поглиблює *основу суперечності капіталістичного способу виробництва* — суперечність між суспільним характером виробництва та приватнокапіталістичною формою присвоєння результатів виробництва.

2. Якісно новий, вищий рівень продуктивності та інтенсивності праці як чинників збільшення додаткового робочого часу, відносної та абсолютної додаткових вартостей. Це означає, що у машинному виробництві капітал знаходить адекватну матеріально-технічну базу своєму основному економічному закону — закону додаткової вартості.

Отже, це слугує основою для висновку, що кожна стадія підвищення продуктивності праці є її історичною стадією у збільшенні відносної додаткової вартості.

Основний економічний закон капіталізму

Основний економічний закон капіталістичного виробництва виражає його мету і засіб її досягнення. Мета капіталістичного виробництва є концентрованою формою вияву економічних інтересів пануючих у капіталістичному суспільстві економічних суб'єктів — капіталістів як власників засобів виробництва і грошей. Їх основний економічний інтерес полягає у прагненні до збільшення своїх грошей, авансованих на купівлю засобів виробництва і робочої сили найманих працівників, тобто грошей, що функціонують як капітал. Об'єктивно цей економічний інтерес зумовлений здатністю грошей до самозростання, коли їх використовують саме як капітал. Тому безпосередньою метою капіталістів, а отже, капіталістичного способу виробництва є виробництво не товарів, а додат-

кової вартості. Виробництво товарів є необхідним лише тому, що тільки у процесі виробництва товарів відбувається створення нової вартості і в її складі — додаткової вартості.

Засобом реалізації безпосередньої мети капіталістичного виробництва є праця найманих працівників, яка здійснюється за допомогою засобів виробництва, належних капіталісту. Зв'язок між безпосередньою метою капіталістичного виробництва та засобом її досягнення визначає внутрішню потребу капіталу в найманій праці. Проте капітал застосовує найману працю лише тоді, коли вона створює додаткову вартість. Тому його мета полягає у створенні максимуму додаткової вартості за мінімуму авансованого капіталу, у тому числі на найману робочу силу. Це означає, що для капіталістичного способу виробництва наймані працівники з їх потребами й інтересами — лише засіб виробництва додаткової вартості, а не ціль виробництва.

Зв'язок між метою капіталістичного виробництва та засобом її досягнення є зв'язком між двома протилежними суб'єктами основного виробничого відношення капіталізму «наймана праця — капітал», а тому і внутрішнім зв'язком усєї сукупності капіталістичних виробничих відносин як відносин капіталістичної власності. З цього випливає, що внутрішній (сутісний), стійкий (що постійно відтворюється) зв'язок між найманою працею і капіталом, наслідком якого є виробництво найманими працівниками додаткової вартості та її присвоєння капіталістами, утворює основний економічний закон капіталістичного способу виробництва — закон додаткової вартості. Він є основним економічним законом капіталістичного способу виробництва тому, що виробництву додаткової вартості підпорядковується не одне виробниче відношення і не один економічний процес, а вся сукупність виробничих відносин і всі економічні процеси капіталістичного виробництва. Це означає, що виробництву додаткової вартості підпорядковані як відносини безпосереднього виробництва товарів, так і відносини їх обміну, розподілу та споживання. Разом із підпорядкуванням виробництву додаткової вартості сукупності виробничих відносин основний економічний закон підпорядковує цій меті і притаманні їм особливі економічні закони: закон середньої норми прибутку, закон зростання органічної будови капіталу, закон конкуренції тощо. Важливим є розуміння й того, що закон додаткової вартості діє не окремо від закону вартості, який є основним законом товарної форми виробництва, а на базі і в межах його, адже для виникнення додаткової вартості достатньо, щоб і засоби виробництва, і робоча сила, і вироблені товари продавалися та купувалися за їх вартістю.

Закон додаткової вартості є законом руху капіталістичного способу виробництва — законом його виникнення, розвитку та самозаперечення. Виробництво максимуму додаткової вартості за мінімальних витрат капіталу є головним чинником, який визначає еволюційні і революційні зміни у техніці, технології і організації виробництва, що виявляються у переході від індустріально-

го до постіндустріального технологічного способу виробництва. Усе це зумовлює розвиток суспільного характеру виробництва, що викликає зміни у виробничих відносинах, відносинах власності, виявляючись у еволюції капіталістичної власності від індивідуальних до групових та змішаних її форм, у розвитку інтелектуальної власності.

Зміни, які відбулися у продуктивних силах і виробничих відносинах капіталістичного виробництва з моменту його виникнення і до сьогодні, зберігають сутнісні властивості капіталу, оскільки виробництво товарів і в найрозвинутіших країнах, і в країнах, що розвиваються, все ще здійснюється на основі найманої праці. Капітал, його сутнісні властивості та закони зникають лише зі зникненням найманої праці, тобто з подоланням відчуження безпосередніх виробників від засобів виробництва і його результатів, із перетворенням суспільного виробництва у таке, що ґрунтується на власності безпосередніх виробників на його умови та результати.

Теорії капіталу

Марксистська теорія капіталу доводить, що самі по собі засоби виробництва, люди з їх робочою силою, гроші та інші фактори виробництва (наука, інформація тощо) за своєю природою не є капіталом. Усі вони набувають його властивості, тобто стають засобом самозростання вартості, коли охоплюються капіталістичними виробничими відносинами, основу яких становить відношення «наймана праця — капітал». Тому в марксистській теорії капітал розглядається як соціально-економічне явище — капіталістичні виробничі відносини, в межах і завдяки яким відбувається привласнення факторів та результатів виробництва власниками робочої сили, промислового, торгового і позичкового капіталу, землі тощо.

У політичній економії склалися й інші теорії капіталу, в яких він трактується як позаісторичне явище, позбавлене певної соціально-економічної специфіки. У них капіталом вважається все, що приносить грошові доходи різним верствам капіталістичного суспільства, а також будь-які послуги у негрошовій формі, що одержують люди від усіх форм речового і неречового багатств. Їх природною властивістю вважається здатність утворювати різні форми доходів, зокрема особистісний фактор виробництва (праця) має здатність утворювати заробітну плату, речові фактори виробництва (засоби виробництва) — прибуток та земельну ренту, гроші — відсоток тощо. У такому уявленні капітал постає позаісторичним явищем, тобто притаманним не лише капіталістичній, а всім формам суспільного виробництва. Цей підхід знайшов своє відображення у речовій і монетарній теоріях капіталу, а також у теорії людського капіталу, яка поступово трансформується у більш широку теорію інтелектуального капіталу.

Речова теорія капіталу. Погляд на капітал як на речі, здатні самі по собі приносити дохід і забезпечувати приріст багатства, ґрунтується на вченні А. Сміта, який розглядав капітал і як вартість, що дає приріст завдяки використанню найманої праці, і як запас речових предметів (засобів виробництва), необхідних для здійснення процесу виробництва благ. Аналогічним є погляд на капітал Д. Рікардо.

У межах речової теорії капіталу виокремилися теорія «трьох факторів виробництва», а також концепція «продуктивності» капіталу і концепція «стримування».

Теорія «трьох факторів виробництва». Її засновником вважають Ж.-Б. Сея. У ній підхід до капіталу А. Сміта і Д. Рікардо набув завершеної форми. Згідно з цією теорією у виробництві благ беруть участь три фактори — праця, капітал і земля. Кожен із них є самостійним джерелом доходів: праця — заробітної плати, капітал — прибутку, земля — земельної ренти, а їх сума утворює вартість вироблених товарів.

Концепція «продуктивності» капіталу. Відображає розуміння джерел вартості, багатства. За концепцією «продуктивності» капіталу як одного з факторів виробництва вартість товарів створюється не лише працею, а й засобами виробництва (капіталом) та землею.

Концепція «стримування». Її засновником був Н. Сеньйор. У ній обґрунтована здатність капіталу як продуктивної сили приносити дохід. Концепція «стримування» пов'язує виникнення прибутку з тимчасовою відмовою капіталіста від невиробничого споживання своїх грошей і спрямуванням їх на виробниче споживання.

Концепції «продуктивності» капіталу та «стримування» в межах теорії «трьох факторів виробництва» отримали подальший розвиток у працях А. Маршалла та американського економіста Джона-Бейтса Кларка (1847—1938). Основною властивістю капіталу як речей, що утворюють передумови виробництва, А. Маршалл вважав його здатність приносити дохід. Вона обумовлена продуктивністю капіталу як фактора виробництва, його порівняльною рідкісністю, що є наслідком утримання капіталіста від використання своїх грошей на невиробничі потреби. Як доводить Маршалл, співвідношення цих властивостей є основою попиту і пропозиції капіталу та визначає його ціну як форму доходу, що приносить капітал. Дж.-Б. Кларк, поділяючи погляд на капітал як на запас продуктивних благ, розвинув концепцію Маршалла в руслі загальної методології маржиналізму, дійшовши висновку, що суспільно значущою є не абсолютна, а гранична продуктивність капіталу, яка визначає відсоток як ціну капіталу. Органічною складовою теорії капіталу Маршалла є обґрунтування ним діяльності з організації та управління процесом поєднання праці, капіталу і землі в самостійний «четвертий фактор виробництва», що породжує особливий вид доходу — підприємницький дохід як плату за організацію і управління виробництвом.

П.-Е. Самуельсон трактує капітал як багатство, що є результатом минулої праці і перебуває у приватній власності та має здатність

приносити дохід. Речовий підхід до капіталу пояснює, зокрема, те, що в економіксі з'ясування сутності капіталу та форм доходів, які він приносить, відсторонено від поняття «додаткова вартість».

Монетарна теорія капіталу. Її особливістю є абсолютизація грошової форми багатства, грошей, що було характерним ще для меркантилізму. На відміну від речових концепцій капіталу, які фокусують свій погляд на походженні доходів від речових форм багатства, монетарна теорія капіталу зосереджується на економічному бутті не речей, а грошей, які є загальним еквівалентом усіх товарів, посередником їх обміну. Водночас вони — інструмент кредитних відносин, під час яких набувають форми позичкового капіталу і приносять дохід у формі позичкового відсотка. Саме позичковий відсоток та його чинники становлять центральний пункт монетарної теорії капіталу.

Методологічно монетарна теорія капіталу ототожнює капітал з грошима та їх заміниками — кредитними грошима. У цьому проявляється абсолютизація грошової форми багатства, притаманна поглядам сучасних представників монетарної теорії капіталу, зокрема Стенлі Фішеру, Р. Дорнбушу, Дж.-В. Робінсон та ін. Самі гроші як об'єкт кредитних відносин трактують як товар, купівля-продаж якого приносить дохід у формі позичкового відсотка, що перетворює гроші на капітал. Відсоток (ціна грошей) розглядається як властивість самих грошей із самих себе народжувати нові, більші гроші. Саме джерело позичкового відсотка монетарна теорія капіталу не з'ясовує. Такий підхід характерний і щодо доходів, які приносять цінні папери.

Фокусуючи увагу на поверхових явищах грошово-кредитних відносин, монетарна теорія капіталу не ставить і не з'ясовує фундаментальне питання: що є джерелом матеріальних цінностей (благ), які є еквівалентом позичкового відсотка, дивіденду та інших доходів, що приносять гроші. Вона абстрагується і від з'ясування сутності цих доходів як перетворених форм додаткової вартості, через які відбувається її перерозподіл між різними групами власників капіталу.

Аналізуючи чинники, що впливають на величину і динаміку позичкового відсотка, доходів від цінних паперів, представники монетарної теорії капіталу доводять, що їх основою є вибір власниками грошей між витратами на придбання поточних споживчих благ та спрямуванням грошей у позику або на придбання цінних паперів. Цей вибір формує граничну схильність до споживання (привабливість поточного споживання) та граничну схильність до заощаджень (сподівання власників грошей на одержання майбутніх доходів від грошей, спрямованих у позику або на придбання цінних паперів). Точка рівноваги між витратами та заощадженнями грошей і визначає величину цих доходів. При цьому позичковий відсоток як ціна грошей є найнижчою межею всіх відсоткових ставок, які утворюються при обміні грошей на цінні папери. У сучасному напрямі монетарної теорії капіталу поширена концепція англійського економіста Дж.-М. Кейнса.

Концепція англійського економіста Дж.-М. Кейнса. Згідно з нею позичковий відсоток є «винагородою за розставання з ліквідністю», тобто грошима, які, на відміну від цінних паперів, можуть вільно і будь-коли за бажанням їх власника перетворитися на засіб купівлі будь-яких благ. Провідний теоретик концепції монетаризму американський економіст М. Фрідмен виокремив три головні чинники, що впливають на величину позичкового відсотка: 1) зростання попиту на цінні папери під впливом збільшення грошової маси у сфері обігу та зниження відсотка («ефект ліквідності»); 2) повернення відсоткових ставок до попереднього рівня у зв'язку із зростанням доходів («ефект доходу»); 3) подальше зростання відсоткових ставок у зв'язку з очікуваним зростанням цін та забезпеченням основної суми боргу («ефект антиципації», тобто передбачення можливого розвитку подій зміни цін). Сучасними концепціями монетарної теорії капіталу з'ясовано різноманітні особливості у русі відсоткових ставок за окремими видами цінних паперів, розроблено інструментарій регулювання кредитно-грошового обігу, у тому числі боротьби з інфляцією, надмірним зростанням економіки, іншими негативними явищами ринкової економіки.

Для сучасної економічної літератури характерним є намагання розглядати капітал також поза межами речового і грошового його змісту. На цій основі сформувалася теорія людського капіталу, яка поступово трансформується у теорію інтелектуального капіталу. Виникнення цих теорій пов'язане зі зростанням ролі знань у розгортанні сучасної НТР.

Теорія людського капіталу. Початок її формування припадає на 60-ті роки ХХ ст. Її методологічною основою є погляди В. Петті і А. Сміта, які вважали, що трудові навички та здібності працівників належать до основного капіталу.

До людського капіталу автори і послідовники цієї теорії відносять вроджені фізичні, інтелектуальні, психічні, моральні здібності і сили людини та набуті нею у процесі навчання, праці, спілкування з іншими людьми. На відміну від концепцій, які зосереджують увагу на використанні робочої сили у процесі виробництва, теорія людського капіталу концентрується на проблемах формування якісно нової робочої сили згідно з вимогами сучасного технологічного способу виробництва благ, основою якого є використання досягнень науки.

Цей погляд ґрунтується на тому, що знання, навички та інші здібності людей до праці є джерелом майбутніх доходів чи задоволення потреб. Основними формами інвестицій в людський капітал вважають витрати на освіту, виробничу підготовку, охорону здоров'я, міграцію, пошук інформації про ціни і доходи, народження і виховання дітей. Інвестиціями в людський капітал є оплата людиною своєї освіти, набуття кваліфікації тощо. Такі інвестиції вважають «четвертим фактором виробництва», якому відповідає особлива форма доходу — особистий дохід, що

отримує власник цього фактора. Ці інвестиції з часом окуповуються вищою зарплатою або здатністю виконувати роботу, яка приносить глибше задоволення. Згідно з теорією людського капіталу власники робочої сили утворюють особливу групу капіталістів, оскільки їх знання, навички та інші здібності до праці мають економічну цінність і приносять дохід у формі заробітної плати.

Такий погляд на людину як носія всієї сукупності її здібностей до праці відсторонений від соціально-економічної форми суспільного виробництва, відносин власності. Пояснюється це тим, що знання, навички та інші здібності людей до праці можуть приносити дохід у формі заробітної плати, але тільки за капіталістичних виробничих відносин, у межах яких робоча сила найманих працівників функціонує як товар, продаж якого приносить їм дохід у формі заробітної плати як ціни їхньої робочої сили. Коли найманий працівник, володіючи здатністю до праці, втрачає роботу, тобто стає безробітним, то його знання, навички та здібності до праці не дадуть йому змоги одержувати дохід у формі заробітної плати. Він зможе одержувати іншу форму доходу — допомогу у зв'язку з безробіттям, яка за своєю сутністю є соціальною грошовою допомогою, а не економічною формою реалізації знань, навичок та інших здібностей до праці. Не є заробітною платою і доходи простих товаровиробників (наприклад, фермерів), що використовують свої знання та навички у процесі виробництва товарів. З ототожнення знань і навичок людей з капіталом випливає, що «капіталістами» були члени первісних общин, раби, кріпаки, оскільки мали певні знання, навички та здібності до праці.

Відображаючи об'єктивну потребу сучасного суспільства у формуванні якісно нового особистого фактора виробництва, здатного забезпечити перехід до постіндустріального, інформаційного технологічного способу виробництва, теорія людського капіталу має й суто практичну функцію: вона доводить необхідність широкомасштабного розширення та якісного вдосконалення сфери освіти і підготовки кваліфікованих працівників у всіх галузях економіки, конструктивно впливає на цей процес.

Теорія інтелектуального капіталу. Вона є логічним розвитком, органічною складовою теорії людського капіталу. Об'єктом її дослідження є місце та роль знань, науки у широкому їх значенні у суспільному виробництві. Центральна ідея теорії інтелектуального капіталу полягає у тому, що за системного залучення у виробництво знань (наукових відкриттів, винаходів та організаційних удосконалень) саме вони, а не праця, є джерелом вартості; що знання та способи їх практичного застосування заміщують працю як джерело додаткової вартості. Якщо праця і капітал були основними факторами виробництва в індустріальному суспільстві, то знання та інформація, вважають прихильники цієї теорії, стають вирішальним фактором у постіндустріальному суспільстві.

Теорія інтелектуального капіталу пов'язана з теорією людського капіталу також об'єктами свого дослідження. До них вона, як і теорія людського капіталу, зараховує набуті людиною знання, які є її особистою власністю і не можуть економічно реалізуватися окремо від неї, а також знання, що відокремлюються від людини та здійснюють самостійний економічний рух. Такими знаннями є наукові винаходи, інформація, комп'ютерні бази даних і програми, інші продукти інтелектуальної діяльності, що патентуються та ліцензуються. Як об'єкти інтелектуальної власності, вони поширюються у суспільстві з ринковою економікою шляхом купівлі-продажу, що приносить їх власникам та користувачам певні доходи, у чому і полягає зміст економічного руху і реалізації знань як об'єктів інтелектуальної власності.

Всезростаючу роль знань у економіці розвинутих країн засвідчує радикальна зміна обсягів та питомої ваги капіталовкладень на придбання засобів виробництва «промислового віку» (металообробних верстатів, двигунів і турбін, машин загальнопромислового призначення і т. д.) та «інформаційного віку» (комп'ютерів, телекомунікаційного обладнання та іншої інформаційної техніки). Так, капіталовкладення підприємств приватного сектору економіки США на придбання інформаційної техніки у 1991 р. перевищили капіталовкладення на придбання промислового обладнання і становили відповідно 112 і 107 млрд дол. Продукування нових наукових знань стало важливим напрямом державної економічної політики. У розвинутих країнах держава бере на себе від 20 до 50 % національних видатків на науку, а на фундаментальні дослідження — 50—70 %. У державному бюджеті частка наукових видатків становить: у США — 6—7 %, ФРН, Великобританії, Італії, Франції — 4—5, Японії — 3,5 %. Серед приватних компаній світовими лідерами за обсягом витрат на науку є корпорації США: «Дженерал моторс» (9 млрд дол.), «Форд» (7 млрд дол.), «АйБіеМ» (4 млрд дол.). В Україні витрати з державного бюджету на науку не перевищують 1 % її ВВП.

Як і теорії людського капіталу, теорії інтелектуального капіталу притаманне позаісторичне тлумачення сутності капіталу, позбавлене соціально-економічного змісту. З отождолення продуктів інтелектуальної діяльності, зокрема знань та інформації, з капіталом випливає, що всі вчені та винахідники минулого, сьогодення та майбутнього були, є і будуть капіталістами, а тому капітал, а отже, й капіталізм є вічними. Це суперечить поглядам навіть авторів теорії інтелектуального капіталу, які позначають майбутнє суспільство термінами «постіндустріальне», «інформаційне», «посткапіталістичне», тобто як суспільство, що перебуває за історичними межами капіталізму.

Самі по собі ні знання та інформація, якими володіють люди, ні речі, ні гроші не є капіталом, але вони перетворюються на капітал, коли охоплюються капіталістичними виробничими відносинами і використовуються в їх межах як засоби самозростання вартості — виробництва додаткової вартості. Тобто соціально-еконо-

мічна природа всіх факторів виробництва, у тому числі науки, знань, інформації, визначається не їх власною природою, а суспільними відносинами того історичного способу виробництва, в межах якого вони функціонують.

2.6. Заробітна плата

У системі чинників суспільного виробництва людський фактор як втілення робочої сили є визначальним, тому що саме людина з її унікальною здатністю до праці не лише приводить в дію знаряддя праці, впливаючи ними на предмети праці (виробляючи блага), а й вдосконалює, створює нові засоби виробництва, передусім знаряддя праці, а за певних умов і предмети праці.

Цим обумовлюється особливе значення суспільних умов відтворення робочої сили людини, основною з яких є заробітна плата.

Сутність заробітної плати як перетвореної форми вартості і ціни робочої сили

За особистої свободи кожного члена суспільства, наявності власників засобів виробництва, нездатних привести ці засоби в дію своєю робочою силою, а також великої кількості позбавлених засобів виробництва власників робочої сили економічним способом поєднання особистісного й речових факторів виробництва є продаж робочої сили найманими працівниками власникам засобів виробництва — капіталістам-роботодавцям. Будучи об'єктом купівлі-продажу, робоча сила, як і будь-який інший товар, має ціну, що є грошовим вираженням (формою) її вартості. Гроші, отримовані власником робочої сили від її продажу роботодавцеві, постають у відносинах між цими суб'єктами у формі заробітної плати, яку вони сприймають як оплату праці найманого працівника.

Заробітна плата — ціна товару робоча сила, що складається на ринку, тобто грошова форма вартості робочої сили найманого працівника.

Роботодавець (підприємець) вважає заробітну плату ціною робочої сили тому, що саме праця його цікавить у цьому специфічному товарі. Підприємцеві важливі не потенційні здібності працівника до праці, а результат від їх використання, тобто як він працюватиме і примножуватиме власність роботодавця. Отже, саме праця як споживча вартість товару робоча сила завжди і передусім цікавить роботодавця.

Придбавши на певний робочий час таке благо, як робоча сила (найнявши працівників), підприємець отримує право «споживати» його: змушувати працювати протягом обумовленого з ним робочого дня так, як це йому потрібно. Оскільки процес «споживан-

ня» робочої сили — процес праці, то зароблені гроші (заробітна плата) є ніби оплатою праці. Такого погляду на заробітну плату дотримувались основоположники теорії трудової вартості В. Петті, А. Сміт і Д. Рікардо. Наприклад, В. Петті вважав її ціною праці, розмір якої визначається мінімальною величиною засобів, необхідних для життя працівників.

Найманий працівник (продавець робочої сили) також вважає свою заробітну плату оплатою своєї праці, оскільки, домовляючись із наймачем про тривалість робочого дня, умови оплати майбутньої роботи, він з'ясовує: кількість годин, протягом яких йому потрібно працювати щодня, щотижня тощо, розмір оплати (заробіток), який він матиме на цій роботі за годину, тиждень або за одиницю виробу, норму виробітку. І справді, перш ніж отримати ціну свого товару (робочої сили), найманий працівник повинен відпрацювати відповідний робочий час, певну його кількість у годинах, робочих днях або виробити певну кількість виробів необхідної якості. Все це створює в нього враження, що він отримує заробітну плату за свою працю.

Основу заробітної плати Сміт, як і Петті, вбачав у вартості сукупності засобів для життя й розвитку не лише працівника, а також його сім'ї. Нижньою межею вартості таких засобів він вважав певний фізичний мінімум, який повинен визначатись відповідно до існуючих на певний час у країні рівня життя і норм споживання. У баченні цієї проблеми далі, ніж Сміт, сягнув поглядом Рікардо, який вирізняв природну й ринкову ціну праці.

Природна ціна праці. Під нею розуміють сукупність життєвих засобів, необхідних для розширеного відтворення робітничого класу.

Ринкова ціна праці. Формується під впливом пропозиції та попиту, коливаючись навколо природної вартості праці.

Таке розуміння отримуваних власником робочої сили грошей за свій товар не розкриває сутності відносин між суб'єктами акту купівлі-продажу, оскільки воно ірраціональне. Якщо, наприклад, продається праця, а не робоча сила, то за законом вартості еквівалентом праці має бути заробітна плата, а сама праця як процес творення вартості нічим не відрізняється від уречевлених (змертвілих) чинників процесу виробництва. Але як може працівник продавати на ринку працю, якщо процес виробництва відбувається за умови поєднання предмета, знарядь праці та робочої сили? Таке поєднання відбувається тільки після обумовлення відносин між роботодавцем і працівником, тобто після визначення рівня оплати праці та її умов. Отже, продається не праця, оскільки її ще немає, а лише розумова та фізична здатність до неї, яка називається робочою силою. Праця є лише одним із визначальних аспектів товару робоча сила, а саме її споживчою вартістю.

Якби продавець робочої сили отримував еквівалент своєї праці, то вкладений у придбання робочої сили капітал підприємця не мав би джерела свого приросту. Він лише переносив би свою вар-

тість на створений товар. Крім того, продаж праці як товару не дає можливості визначати її вартість, оскільки вартість і є втіленою у товарі працею. З огляду на те, що працівник — носій «людського капіталу», який працює під контролем власника засобів виробництва, він набуває унікальної властивості не лише відтворювати у процесі праці вартість власної робочої сили у формі заробітної плати, а й створювати її надлишок у формі додаткової вартості, що постає як прибуток.

Отже, заробітна плата за своєю сутністю не може бути оплатою праці, вона є лише ціною товару робоча сила. Основа ціни будь-якого товару, а отже, й робочої сили — його вартість, яка вимірюється суспільно необхідними затратами робочого часу на його створення.

Доводячи, що продається саме робоча сила, а не праця, К. Маркс послуговувався такими чотирма аргументами:

1. Якби продавалася праця, то вона була б наявна на ринку. Проте робітник виходить на нього тому, що йому через відсутність засобів виробництва ніде працювати, а це означає відсутність праці.

2. Якби продавалася праця, то, як і будь-який товар, вона мала б вартість — була б уречевленою, опредмеченою, фігурувала б у формі предмета. На основі такого тлумачення можна стверджувати, що праця є уречевленою працею. Але це нереально, оскільки праця — живий, цілеспрямований процес застосування людиною своїх розумових і фізичних здібностей, процес виробництва вартості та споживчої вартості у формі блага (товару).

3. Якби продавалася праця, то це означало б обмін живої праці на уречевлену в грошах працю. Тоді жива праця має або дорівнювати уречевленій, але це нічого не дає капіталісту, або перевищувати її. Однак прирівнювання нерівних величин унеможлиблює визначення вартості, з чого випливає висновок, що праця не має вартості, хоч і є її джерелом і мірилом.

4. Якби продавалася праця, то стосовно цього квазітовару (лат. *quasi* — ніби, немовби) також необхідно було б застосувати працю як мірило вартості всіх товарів. Виходить, що вартість праці вимірюється працею.

Усе це є достатніми підставами твердити, що продається не праця, а робоча сила з метою економічної реалізації робітником власності на неї у формі заробітної плати. Купівля робочої сили відбувається заради її функції — праці як засобу реалізації покупцем своєї власності (капіталу) у формі прибутку.

Це означає, що заробітна плата за своєю сутністю є перетвореною формою вартості та ціни робочої сили, які такими фігурують на ринку робочої сили (на ринку праці) між її продавцем та покупцем у процесі продажу-купівлі товару робоча сила. Отже, ціна праці у формі заробітної плати є ірраціональною формою вияву вартості та ціни товару робоча сила (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Форми вияву робочої сили, праці та заробітної плати

| № п/п | Форма вияву | Сутність |
|-------|--|---|
| 1 | Праця є товаром, має вартість і ціну | Робоча сила є товаром, має вартість і ціну |
| 2 | Найманий робітник продає працю | Найманий робітник продає робочу силу |
| 3 | Заробітна плата дорівнює вартості праці | Заробітна плата дорівнює вартості товару робоча сила |
| 4 | Заробітна плата — повністю оплачений робочий час | Заробітна плата — оплачена частина робочого часу |
| 5 | Заробітна плата як вияв відносин рівних власників товарів на ринку | Заробітна плата як вияв відносин нерівних власників товарів, тобто експлуататорських відносин |

Порівнявши форми вияву (те, що на поверхні відносин очевидне) взаємопов'язаних категорій «робоча сила», «праця», «заробітна плата» з їх сутністю, можна впевнитися, що ціна праці у формі заробітної плати є перетвореною, викривленою формою вияву вартості і ціни товару робоча сила.

Формування ціни товару робоча сила

У сучасному світі розрив між заробітною платою і вартістю робочої сили у високорозвинутих країнах істотно зменшився порівняно з епохою промислового капіталізму, але суперечність між ними залишається. Особливо відчутна вона в Україні та інших країнах, що розпочали ринкову трансформацію економіки. Найважливішою і найскладнішою у цих відносинах є ціна товару, за якою один контрагент (сторона в договорі) погоджується продати, а інший — купити товар робоча сила. Згідно із законом вартості основа ціни товару — це затрати суспільно необхідної праці на його виробництво, тобто вартість. Отже, рівень заробітної плати має забезпечувати нормальне відтворення робочої сили, а не визначатись вольовим рішенням. Закон відшкодування затрат робочої сили передбачає необхідність систематичного відшкодування принаймні затрачених робітником у процесі виробництва фізичних і розумових здібностей до праці, забезпечення його сім'ї засобами для життя й розвитку. Це можливе за максимального наближення ціни робочої сили до її вартості, яка на поверхні економічних відносин виступає як вартість і ціна праці. Ціна робочої сили визначається вартістю необхідних для життя і розвитку працівника засобів (харчі, одяг, взуття, житло тощо), а також засобів, необхідних для забезпечення його як соціальної істоти (створення сім'ї, народження дітей, навчання, підтримання здоров'я, відпочинок тощо). І хоч зі зростанням продуктивності праці вартість

цих благ (споживчого кошика) знижується — ціна робочої сили зростає, оскільки зростають ціни споживчих засобів. Водночас унаслідок перевищення пропозицією робочої сили попиту на неї, що виявляється у безробітті, існує стійка тенденція відхилення ціни робочої сили вниз від її вартості.

Оскільки власник товару робоча сила є соціальною істотою, то основою вартості його здатності до праці має бути вартість сукупності матеріальних і духовних благ, необхідних для його життєдіяльності, формування як потрібного суспільству працівника. Через те що визнання суспільної корисності будь-яких товарів у ринкових умовах настає внаслідок їх придбання, визнанням потрібності розумових і фізичних здібностей людини, носія праці, є наймання її на роботу, тобто купівля її здібностей до праці на чітко обумовлений час.

На вартість робочої сили впливають не лише суспільно необхідні затрати праці, ціни на сукупність умов відтворення всіх складових життєдіяльності людини і становлення її як працівника, а й чинники формування ринкової ціни на товар робоча сила і на всі складові життєдіяльності людини. Побутує думка, що купівля-продаж робочої сили нічим не відрізняється від купівлі-продажу будь-якого іншого товару, а тому продавці й покупці робочої сили перебувають у рівних умовах. Та це не так, оскільки купівля-продаж робочої сили має різні економічні й соціальні наслідки для кожного учасника цього акту. Робітник продає свою робочу силу тому, що не має інших джерел для існування. Його прагнення продати робочу силу якомога дорожче породжується не комерційним інтересом, а необхідністю забезпечити себе засобами для життя. Покупець вбачає у робочій силі джерело додаткової вартості, майбутніх прибутків. Чим дешевше він купує (наймає) робочу силу, тим на більші прибутки може розраховувати. Отже, інтереси продавця і покупця робочої сили ніколи не можуть бути однаковими, тому що один (продавець) у цьому акті думає про виживання, інший (покупець) — про величину своїх прибутків.

На формування ціни робочої сили впливають природно-кліматичний, цивілізаційний ступінь розвитку суспільства, економічний, соціальний та інституціональний чинники.

Природно-кліматичний чинник. Його вплив на ціну робочої сили полягає у тому, що в різних кліматичних зонах обсяг, структура матеріальних благ (їжа, одяг, житло тощо), які визначають вартість робочої сили, є різними. Тому вартість і ціна робочої сили за всіх інших рівних умов не будуть однаковими в країнах з теплим і холодним кліматом.

Цивілізаційний чинник (ступінь розвитку суспільства). Залежно від нього в різних країнах сформувалися різні потреби в матеріальних, духовних і соціальних благах, вартість яких визначає вартість товару робоча сила. Тому ціна робочої сили (зарплата) вища в тих країнах, що сягнули вищих ступенів науково-технічного, економічного і духовного прогресу, порівняно з країнами, які перебувають на нижчому рівні цивілізації.

Економічний чинник. Визначає ступінь збалансованості трудових ресурсів і робочих місць. Від нього залежить рівень зайнятості населення, він вирішально впливає на попит і пропозицію робочої сили. Якщо кількість трудових ресурсів перевищує кількість наявних робочих місць, пропозиція робочої сили є вищою за попит на неї, що зумовлює зниження ціни робочої сили, і навпаки.

Соціальний чинник. Він обумовлюється рівнем організованості найманих робітників у боротьбі проти намагання роботодавців знижувати заробітну плату. Для цього вони об'єднуються у профспілки, партії. Чим вищий рівень їх організованості, тим вища заробітна плата. Ця проблема актуальна і в постсоціалістичній Україні.

Інституціональний чинник. Визначає рівень захищеності найманих працівників державою, встановлення та дотримання нею мінімального рівня заробітної плати, соціальних гарантій, законодавче обмеження тривалості робочого дня тощо.

Взаємодія цих чинників впливає на рівень ціни товару робоча сила, яка остаточно формується на ринку робочої сили і постає як заробітна плата.

Поділ праці робітника на необхідну (умова відтворення робочої сили) та додаткову (умова створення додаткової вартості) дає змогу зрозуміти природу, джерело та величину заробітної плати.

Обумовлюється вона співвідношенням між необхідною й додатковою працею, точніше результатом цього співвідношення — співвідношенням між необхідним та додатковим продуктом як основою збалансування інтересів продавця й покупця робочої сили, яким і визначається її рівноважна ціна на ринку праці. Відповідно до поділу праці на необхідну та додаткову поділяють і робочий час на необхідний і додатковий, а також створений у процесі виробництва результат праці — на необхідний і додатковий продукт, який після суспільного визнання на ринку (купівлі) виявляється як вартісний аспект цих складових — додана живою працею вартість. Ця нова вартість і є джерелом заробітної плати, в основному тією її складовою, що утворює вартість необхідного продукту і частково — вартість додаткового продукту, якщо система оплати праці передбачає участь робітника в прибутках.

Домовившись на ринку робочої сили щодо плати за працю, покупець робочої сили набуває право володіти, розпоряджатися і користуватися нею протягом обумовленого угодою часу. У процесі споживання робочої сили (реальних відносин володіння, розпоряджання та використання) відбувається відчуження-привласнення робочої сили у функції праці і речових чинників виробництва: робітником — у формі заробітної плати, капіталістом — додаткової вартості (прибутку). В обох випадках здійснюється процес реалізації власності на робочу силу і на капітал, уречевлений у матеріальних факторах виробництва. Це означає, що за капіталістичного товарного виробництва, яке ґрунтується на найманій робочій силі (купівлі її власником засобів виробництва на певний час), ціна робочої сили у формі заробітної плати підлягає регулю-

ванню економічними законами ринкових відносин, що визначають ціни на інші товари. Ціна робочої сили як отримана працівником конкретна сума грошей і є заробітною платою.

З інших позицій розглядають умови та принципи формування заробітної плати представники сучасних напрямів економічної теорії.

Згідно з маржиналістською концепцією заробітна плата як ціна робочої сили найманого працівника передусім залежить від його рішення продавати чи не продавати робочу силу. Абстрагувавшись від об'єктивної необхідності найманого працівника продати свою робочу силу, можна уявити, що він, приймаючи рішення, робить вибір між двома видами корисності: дозвіллям і доходом, який забезпечує споживання життєвих засобів. Використання часу на дозвілля (відпочинок) означає для власника робочої сили скорочення робочого часу. Насправді він так прагне поєднати працю і дозвілля, щоб гранична корисність 1 год. дозвілля дорівнювала граничній корисності благ, які можна придбати за годинну заробітну плату (1 год. праці). Граничною, на його погляд, є корисність, яку отримує споживач унаслідок збільшення споживання конкретного блага на одну одиницю. Отже, годинна ставка заробітної плати є альтернативною втратою 1 год. дозвілля, тобто вартістю благ і послуг, якими йому доводиться жертвувати, продовжуючи на 1 год. відпочинок.

Зростання годинної ставки заробітної плати виявляється в ефекті заміщення — у посиленні прагнення до праці, внаслідок чого найманий працівник може придбати більше благ (відрізок кривої АВС). Водночас спрацьовує і ефект доходу, згідно з яким висока зарплата збільшує дохід найманого працівника, дає змогу йому менше працювати для отримання того самого чи більшого набору благ і збільшення часу відпочинку (відрізок кривої СД).

Ефект заміщення переважає за низьких ставок заробітної плати, зі зростанням яких пропозиція робочої сили збільшується.

Зі збільшенням заробітної плати посилюється ефект доходу і скорочується пропозиція робочої сили. Тому крива пропозиції робочої сили індивідуального працівника має вигляд загнутої назад (лінії справа — ліворуч, тобто з південного сходу на північний захід (СД) (рис. 2.11).



Рис. 2.11. Крива пропозиції робочої сили

На відрізку, де переважає ефект заміщення, вона зростає зліва праворуч, тобто з південного заходу на північний схід, відображаючи збільшення пропозиції у міру зростання зарплати (АВС). Як тільки починає переважати ефект доходу, зростання зарплати зумовлює скорочення пропозиції робочої сили і крива тяжіє назад до осі зарплати (СД).

Залежність пропозиції робочої сили від зростання заробітної плати зумовлена тим, що вищу оплату одиниці робочого часу працівники сприймають як більші втрати доходу (більші збитки) у разі заміни робочого часу відпочинком. Цим зумовлене відчуття ефекту заміщення вільного часу робочим, а отже, прагнення більше працювати, щоб, замість збільшення часу дозвілля, більше заробити й отримати більше благ (додатково придбаних товарів та послуг). З досягненням високого рівня споживання благ послаблюється відчуття ефекту заміщення, внаслідок чого проявляється ефект доходу, тобто виникає не лише бажання більше купувати і споживати благ, а й більше відпочивати. Наслідком цього є зменшення пропозиції робочої сили. Крім того, працівникові хочеться більше отримувати й такого блага, як вільний час, хоч і не за готівку, як це відбувається при оплаті ігор, туристичних путівок тощо, а за ті гроші, які можна було б отримати додатково, якби замість дозвілля він працював. У цьому і проявляється ефект доходу, коли після певного рівня заробітної плати, отже, й достатку, хочеться і коротшого робочого дня, тижня.

Як відомо, зі зростанням ціни на звичайний товар збільшується його пропозиція. Специфіка товару робоча сила зумовлює (при оптимізації зайнятості) не відхилення кривої після оптимуму (С) ліворуч (СД) до осі координат заробітної плати, а рух вгору, паралельно до неї (перпендикулярна пунктирна пряма лінія 7 — С і далі вгору). Цьому сприяє зростання пропозиції робочої сили працівників інших сфер зайнятості, яких буде приваблювати висока оплата праці.

За ринку досконалої конкуренції, коли роботодавці конкурують за працівників, а працівники — за отримання роботи, рівень заробітної плати дорівнюватиме доходу, який отримає наймач працівника від його праці. Такий рівень заробітної плати означає, що працівник отримує винагороду відповідно до свого трудового внеску в дохід фірми. При цьому фірма збільшуватиме наймання і застосування робочої сили доти, доки ціна її чергової одиниці (працівника, робочої години) не зрівняється з доходом від цієї одиниці. У цьому виявляється *дія принципу розподілу доходу відповідно до граничної продуктивності робочої сили як чинника виробництва*. За такого обґрунтування рівня заробітної плати відносини між наймачем і найманим працівником є партнерськими, паритетними.

Насправді вільній конкуренції продавців і покупців робочої сили перешкоджають різноманітні чинники. Одним із них є *монополія* — явище, коли одному покупцеві певного товару протистоїть багато продавців. За такої ситуації виникає *ринок покупця*, на ньому

покупець є монополістом, який сам установлює ціну робочої сили. Порушує вільну конкуренцію і діяльність профспілок, унаслідок чого умови продажу робочої сили визначаються не індивідуальним, а колективним договором між членами профспілки і роботодавцем.

Загалом, годинну ціну робочої сили чи ціну робочого часу можна зобразити як відношення денної вартості робочої сили до кількості годин у робочому дні.

На відхилення заробітної плати від її ціни діють і чинники, які обумовлюють її диференціацію, — надання переваги одній групі працівників перед іншими (дискримінація жіночої та дитячої праці тощо). Певний вплив на ціну робочої сили мають і нецінові чинники: привабливість, престижність, творчий характер праці та ін. Диференціація ціни робочої сили пов'язана й зі ступенем освіти і рівнем кваліфікації працівників, оскільки їх здобуття вимагає значних коштів, а в деяких країнах — і зі стажем роботи та досвідом. Вони є інвестиціями в «людський капітал» і повинні окупитися, інакше зникне стимул до цих витрат, які є головним джерелом економічного прогресу.

Функції і види заробітної плати

Функції заробітної плати. Результативність заробітної плати, її ефективність обумовлюється повнотою, рівнем виконання нею свого призначення, тобто функцій. Заробітна плата виконує відтворювальну, стимулюючу та соціальну функції.

Відтворювальна функція. Її сутність у тому, що рівень оплати праці має бути достатнім для нормального відтворення робочої сили згідно з рівнем кваліфікації та забезпечувати наймачеві отримання бажаного результату від користувача робочої сили.

Стимулююча функція. Цю функцію заробітна плата виконує тоді, коли її розмір спонукає найманого працівника до найефективнішої праці на кожному робочому місці.

Соціальна функція. Передбачає забезпечення рівної (однакової) оплати за рівну працю, поєднання договірного та державного регулювання з принципами соціальної справедливості. Для цього їй необхідно за своїм рівнем відповідати вартості робочої сили, створювати дієву мотивацію до різних видів праці, забезпечувати неконфліктні відносини розподілу створюваного продукту між власниками робочої сили і засобів виробництва. Ця проблема зводиться до створення такої системи організації заробітної плати, яка враховувала б важливість, складність, відповідальність, значимість, важкість та інші особливості виконуваної найманими працівниками роботи.

Певною мірою проблему рівня заробітної плати вирішує і *механізм взаємодії попиту, пропозиції і ціни робочої сили* на ринку праці. Його суб'єкти (наймані працівники і роботодавці) мають змогу брати до уваги корисність купівлі-продажу товару робоча си-

ла: роботодавці враховують граничну продуктивність ще однієї одиниці робочої сили та граничний дохід, а продавці робочої сили беруть до уваги альтернативу праці, якою є відпочинок (дозвілля). Проте ринковий механізм визначення ціни робочої сили не знімає проблеми її організації на конкретних підприємствах різних галузей, сфер і регіонів економіки з урахуванням притаманних їм умов праці, тобто формування і використання системи заробітної плати.

Види заробітної плати. Система заробітної плати забезпечує формування ціни праці, тобто визначення й урахування всіх її кількісно-якісних складових, вираження ціни у певних рівнях оплати праці. Але те, що отримує найманий працівник у формі заробітної плати, не дає уявлення про його купівельну спроможність, тобто про реальні можливості відтворення робочої сили. Тому розрізняють номінальну й реальну заробітні плати.

Номінальна заробітна плата — сума грошей, яка нараховується працівникові за відпрацьований час або обсяг роботи в певних одиницях і виплачується йому після утримання податків та інших встановлених законом відрахувань.

Проте номінальна заробітна плата не дає вичерпного уявлення про її величину, тобто справжню цінність і корисність для працівника. Отримавши певну суму грошей за відпрацьований час або обсяг роботи, працівник ще не знає, які блага і скільки їх він зможе купити для своїх життєвих потреб, наскільки поновить свої сили, затрачені під час праці.

Справжня величина заробітної плати виявляється у рівні задоволення найманим працівником своїх матеріальних потреб, що залежить від його реальної заробітної плати.

Реальна заробітна плата — сукупність життєвих благ (товарів і послуг), яку працівник може придбати за отриману номінальну заробітну плату на певний момент.

Заробітна плата має певні форми організації, в межах яких діють відповідні системи заробітної праці.

Форми оплати праці і різновиди систем заробітної плати

Оплата праці здійснюється у двох основних формах — почасовій та відрядній (поштучній). Кожна з них має свої переваги й недоліки, а тому господарська практика з метою повнішого врахування кількості і якості праці працівника у межах почасової і відрядної (поштучної) форм оплати праці виробила різноманітні системи заробітної плати.

Система заробітної плати — використовувана у межах певної форми оплати праці сукупність взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих матеріальних стимулів, обумовлених відповідними результатами праці.

Кожна система заробітної плати покликана найповніше забезпечувати відтворювальну, стимулюючу та соціальну функції

заробітної плати, тобто відповідність заробітної плати вартості робочої сили.

Почасова оплата праці. Найпридатніша вона у галузях виробництва і сферах діяльності, в яких складно визначити кількісні та якісні результати праці або недоцільно їх визначати (безперервний технологічний процес). У цих умовах достатньо залежно від кваліфікації працівника (рівня освіти, розряду) встановити погодинну розцінку, поділивши денну ціну робочої сили на кількість годин робочого дня. Помноживши потім отриману розцінку на кількість відпрацьованих годин протягом тижня чи місяця, визначають тижневу і місячну заробітну плату.

Якщо, наприклад, денна ставка (ціна робочої сили) електрика VI розряду становить 24 гр. од. за 8-годинного робочого дня, то погодинна розцінка його праці становитиме 3 гр. од. = $(24/8)$. Відпрацювавши повністю 26 робочих днів, тобто 208 год. за місяць $(26 \cdot 8)$, він отримає 624 гр. од. $(3 \cdot 208)$.

Почасова заробітна плата створює видимість оплати кожної робочої години, чим маскує обумовленість вартості робочої сили та величини заробітної плати необхідним робочим часом, приховує додатковий робочий час, протягом якого створюється додаткова вартість, яку присвоює роботодавець. Отже, почасова заробітна плата є первинною її формою, на яку безпосередньо перетворюється вартість і відповідно ціна робочої сили залежно від одиниці обчислення міри праці (погодинна, поденна, потижнева, помісячна).

Почасову оплату праці поділяють на погодинно-преміальну і погодинно-прогресивну.

Погодинно-преміальна система оплати праці. Під нею розуміють доповнену преміюванням працівників за досягнення певних якісних чи інших показників просту погодинну систему оплати праці.

Погодинно-прогресивна система оплати праці. Використання значно вищих порівняно з нормою (у певній прогресії) розцінок за відпрацьовані понад нормальну тривалість робочого дня години.

Відрядна (поштучна) оплата праці. Її використовують у тих техніко-технологічних умовах, у яких можливе і необхідне досягнення у процесі виробництва більших кількісних результатів. Важливою умовою при цьому є чіткий їх облік. Безперечно, така форма оплати праці має влаштовувати підприємця і власника робочої сили.

Відрядна (поштучна) форма оплати праці є перетвореною формою погодинної. Використовуючи її, денну ціну робочої сили ділять на середню кількість виробленої продукції протягом нормативного (нормального) робочого дня. Це також створює ілюзію оплати всієї (необхідної і додаткової) праці протягом робочого дня, оскільки за виконану норму (кількість одиниць продукції) або за її перевиконання працівник отримує відповідно більший зарібок за тими самими розцінками.

У відрядній (поштучній) оплаті праці виокремлюють відрядно-прогресивну, відрядно-преміальну, акордну і акордно-преміальну системи оплати праці.

Відрядно-прогресивна система оплати праці. За цієї системи оплати праці використовують за одиницю продукції у межах встановленої норми одні розцінки, а за таку саму одиницю продукції понад норму — вищі. Її застосовують під час виконання термінових замовлень, виробництва особливо важливої продукції.

Відрядно-преміальна система оплати праці. Для неї характерне доповнення відрядного заробітку премією (за дотримання строків виробництва, якісних параметрів тощо).

Акордна (італ. accordo — угода, договір) система оплати праці. Є особливим різновидом відрядної форми, згідно з якою зразу визначають оплату всього обсягу роботи незалежно від кількості працюючих. За значних строків виконання роботи використовують авансування та остаточний розрахунок.

Акордно-преміальна система оплати праці. До акордного заробітку за скорочення нормативних строків виконання роботи або за перевиконання встановленого завдання щодо виробництва продукції нараховують премії. При цьому встановлюється кількісна частка виробничих підрозділів, кожного працівника в колективному результаті.

У світовій практиці господарювання поширена система заробітної плати, яка базується на принципі «участі в прибутках». Вона передбачає встановлення до основної заробітної плати найманого працівника певного відсотка прибутку як премії. Найчастіше її встановлюють пропорційно до основної заробітної плати, враховуючи особисті трудові досягнення працівників (зменшення витрат виробництва, підвищення продуктивності праці тощо).

Органічною складовою будь-якої системи організації заробітної плати і тому визначення кількості та якості праці кожного працівника є *тарифна система*, тобто сукупність державних нормативів, використовуючи які, планують і регулюють рівень заробітної плати працівників залежно від складності робіт, народно-господарського значення галузі виробництва, інтенсивності й умов праці. Основою тарифної системи є так званий принцип «розподілу за працею».

Тарифна система складається з тарифної сітки і тарифно-кваліфікаційного довідника.

• *Тарифна сітка.* Є сукупністю розрядів із відповідними їм тарифними коефіцієнтами. У промисловості найпоширеніша шестирозрядна тарифна сітка. Діапазон (співвідношення) між ставками першого і шостого розрядів становить 1 : 2 та 1 : 1,8. Ставка першого розряду має відповідати мінімальній заробітній платі (рівню, за яким оплачуються найпростіші види праці). Зростання тарифних коефіцієнтів (в абсолютних чи відносних показниках) від розряду до розряду визначають, зважаючи на діа-

пазон та кількість розрядів у тарифній сітці, а також на розподіл працівників за групами.

• *Тарифно-кваліфікаційний довідник.* Документ, де зведено кваліфікаційні характеристики робіт кожного розряду та вимоги до професійних знань і навичок робітника конкретного розряду. Помноживши тарифну ставку першого розряду (розмір оплати праці робітників за одиницю робочого часу — як правило, за годину) на коефіцієнт обраного розряду, визначають його ставку. Знайшовши в тарифно-кваліфікаційному довіднику і з'ясувавши, до якого розряду належить виконана працівником робота, визначають рівень оплати затраченої на неї праці.

Важливим елементом наукової організації та адекватної оплати праці є *науково-технічне нормування праці* — визначення затрат робочого часу на виробництво одиниці продукції або на виробництво певної кількості продукції протягом одиниці часу за певних умов. Науково обґрунтована міра праці визначає міру її оплати на конкретному підприємстві, тобто вона доповнює ринковий механізм визначення рівноважної ціни робочої сили свідомою, планомірною формою організації заробітної плати, збалансовує інтереси продавця і покупця робочої сили.

З посиленням ролі людського чинника у функціонуванні виробництва, фірми підприємці та держави дедалі більше вкладають кошти у підготовку робочої сили. Наприклад, у США на формування одиниці складної (висококваліфікованої) робочої сили витрачається понад 400 тис. дол., а на техніку й устаткування з розрахунку на одне робоче місце — 15—16 тис. дол. На підготовку торгового агента американська корпорація «АйБіеМ» витрачає майже 100 тис. дол., а німецький концерн «Фольксваген» на підготовку одного робітника — 100 тис. марок.

Витрати на освіту, здобуття та підвищення кваліфікації завжди повинні виражатися у результатах праці, а вони — у ціні робочої сили. У США цей взаємозв'язок виявляється в тому, що працівники, які не мали середньої освіти, до шістдесяти п'яти років (виходу на пенсію) отримували у середньому 1,2 млн. дол., а ті, хто закінчив коледж, — 2,5 млн. дол. Серед них робітники, які працюють на конвеєрі, отримують в 2—3 рази нижчу оплату, ніж наладчики, слюсарі-механіки та механіки-ремонтники. Диференціація оплати праці за рівнем освіти стимулює отримання вищої освіти з метою досягнення вищого рівня життя, сприяє економічному прогресові, розвитку науки і техніки, повнішій самореалізації людини.

Купівля-продаж робочої сили є структурною складовою ринкової форми організації суспільного господарства, а заробітна плата як ціна робочої сили — економічною формою розподілу суспільного продукту, через яку наймані працівники присвоюють його частку, еквівалентну вартості їх робочої сили. Та якщо ринковий механізм не здатний забезпечити необхідну для норматив-

ного відтворення робочої сили ціну, у розподільчі відносини втручається держава, встановлюючи мінімальні розміри заробітної плати (у США — з 1938 р.), використовуючи індексацію (спосіб збереження реальної величини грошових вимог і доходів шляхом використання заздалегідь обумовлених індексів) заробітної плати залежно від рівня інфляції, інших соціально-економічних явищ.

Мінімальна заробітна плата — розмір заробітної плати, нижче якого жоден державний, приватний наймач працівників не має права оплачувати відпрацьовану погодинну чи відрядну норму праці.

Як правило, вона обумовлює денний чи місячний розмір заробітної плати, за яким оплачують найпростіші види робіт, що належать до першого розряду. Однак мінімальний розмір заробітної плати не завжди відповідає прожитковому мінімуму, який визначають на основі споживчого кошика. Хоч загалом він повинен покриватися мінімальною заробітною платою, як це робиться у високорозвинутих країнах, або сукупними доходами.

Обстоюючи необхідність державного втручання в економічні процеси, Дж.-М. Кейнс доводив переваги жорсткої регламентації заробітної плати, яка, за його словами, забезпечує рівновагу національного доходу, не властиву вільній конкуренції, стабільність, протидіє безробіттю. Сучасні неоконсерватори переконують, що саме жорстка регламентація заробітної плати є передумовою масового безробіття.

При встановленні мінімальної заробітної плати, наприклад, у США, визначають так званий прожитковий мінімум (межу бідності) для сім'ї з 4-х осіб (чоловік, дружина і двоє дітей), яких повинен утримувати найманий працівник, що виконує найпростішу роботу.

В Україні мінімальна заробітна плата, хоч і зростає, проте в усі роки незалежності, й у 2004 р. зокрема, суттєво відстає від рівня цін споживчого кошика.

Оскільки в 2000 р. рівень реальної заробітної плати був найнижчим (45 % рівня 1992 р.), то з цього часу почалося його зростання. Зростає поволі й номінальна заробітна плата, поставлено завдання в найближчі 2—3 роки забезпечити зростання вартості робочої сили шляхом збільшення частки на оплату праці у ВВП майже на 3 %. Передбачається також щорічне підвищення реальної заробітної плати майже на 12 % та наближення її до рівня, необхідного для забезпечення нормального розширеного відтворення робочої сили, тобто фізичної та розумової здатності людини до праці. Цьому сприятиме також встановлення мінімальної погодинної заробітної плати, яку регулюватиме держава.

2.7. Промисловий капітал і його рух

Сутнісні властивості капіталу як самозростаючої вартості (вартості, що приносить додаткову вартість) і сукупність виробничих відносин між найманими працівниками та роботодавцями (капіталістами) ще не дають його повної характеристики. З'ясування потребує третя сутнісна властивість капіталу — його рух, у процесі якого гроші як найрозвинутіша форма вартості самозростають — приносять додаткову вартість. Гроші, які не здійснюють такий рух, не є капіталом.

Сутність промислового капіталу.

Стадії і форми кругообороту промислового капіталу

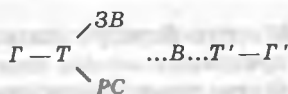
Сутність промислового капіталу. Відповідно до сфери функціонування виокремлюють промисловий капітал як особливий вид.

Промисловий капітал — капітал, який функціонує у будь-якій галузі сфери виробництва матеріальних благ.

Рухом промислового капіталу є його кругообіг і оборот.

Кругообіг промислового капіталу — його рух, у процесі якого він послідовно набуває і позбувається трьох функціонально особливих форм (грошової, продуктивної і товарної) і долає три стадії (обіг, виробництво та обіг).

Стадії кругообороту промислового капіталу відображає рис. 2.12.



Де G — гроші, авансовані на виробництво товарів; T $\begin{cases} \nearrow ZB \\ \searrow PC \end{cases}$ — придбані товари:

засоби виробництва і робоча сила; $\dots B \dots$ — процес виробництва; T' — вироблені товари, що містять додаткову вартість, G' — авансовані гроші, що зросли.

Рис. 2.12. Стадії кругообороту промислового капіталу

Отже, промисловий капітал здійснює круговий рух, у якому його грошова форма поступово набуває форм грошового, продуктивного і товарного капіталів та повертається до своєї вихідної форми — грошей.

Стадії і форми кругообороту промислового капіталу. Безперервність кругообороту промислового капіталу передбачає послідовне проходження ним трьох стадій та зміну трьох форм.

Перша стадія кругообороту промислового капіталу відбувається у сфері обігу і починається з грошової форми капіталу.

Грошова форма промислового капіталу — гроші, які авансуються на придбання факторів виробництва з метою одержання додаткової вартості.

Змістом цієї стадії є купівля засобів виробництва і робочої сили, створення передумов самозростання вартості, виробництва додаткової вартості. Ця стадія кругообороту капіталу зображається формулою:

$$G - T \begin{cases} \nearrow ZB \\ \searrow PC \end{cases}$$

За своєю економічною формою перша стадія кругообороту промислового капіталу є обігом грошей і товарів, а за матеріально-речовим змістом — процесом формування факторів виробництва. На цій стадії гроші стають капіталом тому, що витрачаються на купівлю засобів виробництва і специфічного товару — робочої сили, який є потенційним джерелом додаткової вартості.

Після завершення першої стадії кругообороту вартість, початково авансована у грошовій формі, набуває форми продуктивного капіталу, тобто грошова форма капіталу перетворюється на продуктивну форму капіталу.

Продуктивна форма промислового капіталу — сукупність засобів виробництва і робочої сили найманих працівників, які є відповідно речовим та особистісним факторами виробництва товарів, додаткової вартості.

Після перетворення на продуктивну форму процес обігу авансованого капіталу зупиняється і починається друга стадія кругообороту промислового капіталу. Тут вона починає функціонувати як самозростаюча вартість, тобто як вартість, що приносить додаткову вартість.

Змістом *другої стадії* кругообороту промислового капіталу є продуктивне споживання придбаних засобів виробництва і робочої сили, тобто процес виробництва товарів, вартість яких перевищує вартість спожитих факторів виробництва на величину додаткової вартості. Друга стадія кругообороту капіталу зображається формулою:

$$T \begin{cases} \nearrow ZB \\ \searrow PC \end{cases} \dots B \dots T'$$

Крапки у формулі позначають виробництво як процес. На цій стадії кругообороту промислового капіталу робоча сила з'єднується із засобами виробництва, тобто відбувається процес виробництва, в якому вартість спожитих засобів виробництва переноситься на створені товари, а живою працею найманого працівника створюється нова вартість, складовими якої є вартість, еквівалентна вартості робочої сили, та додаткова вартість. Внаслідок функціонування продуктивного капіталу створюються товари, в яких втілена додаткова вартість, а їх вартість є більшою за вартість авансованого капіталу. Ця стадія є *реальним кругооборотом* капіталу, оскільки саме на ній створюється додаткова вартість, на відміну від *формального кругообороту* (зміни грошової на товарну форму

капіталу) на першій і третій стадіях кругообороту промислового капіталу. Вироблені товари набувають форми товарного капіталу як особливої функціональної форми існування самозростаючої вартості.

Товарна форма промислового капіталу — сукупність створених на основі найманої праці товарів, вартість яких вміщує додаткову вартість і тому є більшою, ніж вартість авансованого капіталу.

На *третьій стадії* кругообороту промислового капіталу відбувається продаж товарів та реалізація втіленої в них додаткової вартості, тобто вироблені товари перетворюються на гроші. Ця стадія позначається формулою $T'—G'$, де T' означає, що у вироблених товарах міститься додаткова вартість, а G' — гроші, які відображають вартість вироблених товарів, у тому числі й додаткову вартість. Третя стадія здійснюється знову в сфері обігу. Після реалізації товару капітал набуває вихідної форми — грошової, що означає завершення кругообороту капіталу.

Кругооборот капіталу відбувається нормально лише доти, доки його різні стадії без затримок переходять одна в другу. Якщо капітал затримується на першій стадії $G—T$, то грошовий капітал застигає як скарб; якщо на виробничій стадії, то не функціонують засоби виробництва і залишається незайнятою робоча сила; затримка капіталу на останній стадії $T'—G'$ означає, що вироблені товари не продаються і тому не реалізується втілена в них додаткова вартість.

Кругооборот і функції форм промислового капіталу

Кругооборот промислового капіталу. У кожному кругообороті промисловий капітал послідовно набуває трьох форм: грошової, продуктивної і товарної, які переходять одна в одну, повертаючись на завершенні кругообороту до первинної — грошової. Це означає, що в безперервному кругообороті капіталу певні частини промислового капіталу одночасно перебувають у різних функціональних формах.

Кожна така форма здійснює власний кругооборот, що можна відобразити формулами:

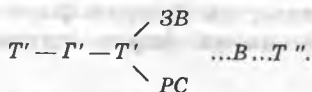
— кругооборот грошового капіталу:

$$G—T \begin{array}{l} \nearrow ZB \\ \searrow PC \end{array} \dots B \dots T'—G'$$

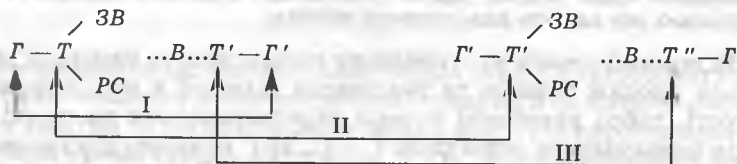
— кругооборот продуктивного капіталу:

$$T \begin{array}{l} \nearrow ZB \\ \searrow PC \end{array} \dots B \dots T'—G'—T' \begin{array}{l} \nearrow ZB \\ \searrow PC \end{array};$$

— кругооборот товарного капіталу:



Загальна форма кругообороту форм капіталу має вигляд:



I — кругооборот грошового капіталу;

II — кругооборот продуктивного капіталу;

III — кругооборот товарного капіталу.

Певні частини промислового капіталу постійно й одночасно перебувають у всіх трьох формах: грошовій, продуктивній і товарній. У процесі кругообороту капіталу гроші перетворюються на засоби виробництва і робочу силу, які, у свою чергу, перетворюються на товар, а товар на гроші. Виконавши свою функцію, кожна форма переходить у наступну.

Функції форм промислового капіталу. У кругообороті кожна форма промислового капіталу на певній стадії його руху виконує особливі економічні функції.

На *першій стадії* відбувається авансування капіталістом (одноосібним чи колективним) грошей на купівлю засобів виробництва і робочої сили, тобто процес перетворення грошової форми капіталу на продуктивну. Процес придбання капіталістом засобів виробництва і робочої сили є процесом створення матеріальних умов виробництва додаткової вартості у формі продуктивного капіталу, а також процесом формування капіталістичного товарного способу поєднання найманих працівників із засобами виробництва, які їм не належать. Отже, функцією грошового капіталу є створення соціально-економічних і матеріальних умов самозростання вартості — виробництва додаткової вартості.

Хоча саме продуктивний капітал створює додаткову вартість, але існують чинники, які зумовлюють утримання певної частки капіталу у грошовій формі. Всесвітньо відомий англійський економіст Дж.-М. Кейнс сформулював мотиви, які спонукають підприємців діяти саме так:

— трансакційний мотив (потреба у грошах для забезпечення безперервності кругообороту капіталу);

— мотив перестороги (прагнення мати частину капіталу в ліквідній формі на випадок непередбачених подій);

— спекулятивний мотив (намагання мати певний резерв, який можна пустити в обіг для швидкого отримання прибутку);

— мотив економії (висока ціна кредиту, яка спонукає підприємців ефективніше використовувати власний капітал у грошовій формі, а не брати позику в банку).

На *другій стадії* починається процес виробництва товарів, у її межах формою руху промислового капіталу є продуктивний капітал. Функцією продуктивного капіталу є процес самозростання вартості, тобто безпосереднє створення додаткової вартості. Процес самозростання вартості відбувається тоді, коли починається процес виробництва — наймані працівники вступають у взаємодію із засобами виробництва, приводять їх у рух. Змістом функції продуктивного капіталу є організація й управління трудовими відносинами (поділу і кооперації праці, обміну діяльністю та продуктами діяльності) між найманими працівниками у безпосередньому процесі виробництва. Їх організація визначається технологічним способом виробництва, а управління здійснюється власниками капіталу або найманими управлінцями — менеджерами. У першому випадку функція управління трудовими відносинами (процесом виробництва) економічно реалізується у формі підприємницького доходу капіталіста, у другому — у формі заробітної плати менеджера. Незалежно від того, хто здійснює управління трудовими відносинами, кінцевою метою процесу є максимізація норми прибутку як міри самозростання авансованої вартості. При цьому абсолютний обсяг функціонуючого капіталу визначається передусім оптимальним розміром підприємства у даній галузі та відповідною величиною продуктивного капіталу.

На певному ступені розвитку капіталістичного виробництва стає можливим відособлення різних форм капіталу, перетворення їх на самостійно функціонуючі капітали. Так, на основі грошової форми промислового капіталу виникає позичковий капітал, на основі товарної форми — товарний капітал. Відособлення цих форм ускладнює рух промислового капіталу. В межах другої стадії продуктивний капітал перетворюється на товарний.

На *третьій стадії* руху промислового капіталу товарна форма капіталу перетворюється на грошову, що здійснюється у сфері обігу і передбачає реалізацію втіленої у товарі вартості. Тобто функцією товарного капіталу є набуття вартістю товарів грошової форми, реалізація втіленої у товарах додаткової вартості. Здійснення цієї функції залежить не лише від розміру товарного капіталу, а й від стану ринку: попиту, цін, інфляційних процесів, організації збуту (насамперед маркетингу) тощо.

Отже, функції грошового, продуктивного і товарного капіталу в єдності відіграють особливу роль у кругообороті промислового капіталу — вони пов'язують три стадії його руху у цілісний процес самозростання вартості: *функцією грошового капіталу* створюються соціально-економічні та матеріальні умови виробництва додаткової вартості, *функцією продуктивного капіталу* забезпечується створення додаткової вартості, а *функцією товарного ка-*

пiталу — її реалізація. Усе це забезпечує безперервність кругообороту промислового капіталу, яка є необхідною умовою безперервності виробництва.

Сутність і структура обороту капіталу

Сутність обороту капіталу. Одержання додаткової вартості як наслідок самозростання промислового капіталу в процесі його кругообороту спонукає капіталіста до повторення цього процесу. Тому рух капіталу не обмежується одним кругооборотом. Їх повторення утворює оборот капіталу.

Оборот капіталу — кругообороти капіталу, які відбуваються один за одним, поновлюються і повторюються.

Оборот капіталу відбувається у часі: його початком є авансування капіталу на придбання факторів виробництва, а завершенням — повернення усього авансованого капіталу власнику у початковій грошовій формі.

Час обороту капіталу — період, протягом якого вся авансована вартість повертається до початкової (грошової) форми.

Структурними складовими часу обороту є час виробництва і час обігу. *Час виробництва* — це період, протягом якого авансований капітал перебуває у сфері виробництва і має продуктивну форму. Він охоплює весь період перебування засобів і предметів праці у сфері виробництва, починаючи від їх надходження в запаси і закінчуючи випуском готової продукції. Будучи структурно неоднорідним, він охоплює:

- період перебування сировини, матеріалів і обладнання у виробничих запасах;
- робочий період, протягом якого предмети праці піддаються безпосередньому перетворенню;
- період дії природних процесів, які відбуваються без участі людини (землеробство, хімічна промисловість тощо);
- перерви у процесі праці тощо.

Час обігу охоплює період, протягом якого авансований капітал перебуває у сфері обігу у формах грошового і товарного капіталу. Протягом часу обігу капіталу не створюється ні вартість, ні додаткова вартість, що спонукає промисловців мінімізувати його. Час перебування капіталу у сфері обігу охоплює:

- час зберігання готової продукції на складах;
- час транспортування продукції до ринків збуту і споживачам;
- час продажу продукції, тобто час перетворення її з товарної форми в грошову;
- час купівлі нових засобів виробництва і робочої сили.

Структуру часу обороту промислового капіталу подано у табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Час обороту промислового капіталу

| Час обігу (придбання факторів вироб- ництва) | Час виробництва | | | | Час обігу (реалізація продукції та перебування її у товарних запасах) |
|--|--|--|---|--|--|
| | Перебу- вання засобів ви- робництва у матері- альних виробничих запасах | Робочий період — безпо- середнє функціо- нування засобів вироб- ництва | Перерви у робочому періоді | | |
| | | | Зумовлені особли- востями техноло- гічних процесів | Зумовлені організа- цією вироб- ництва (змінність, обідні перерви) | |
| | | | | | |

Різниця між часом виробництва і робочим періодом суттєва. *Робочий період* — та частина часу виробництва, коли створюється вартість і додаткова вартість. Тому підприємці зацікавлені в тому, щоб зменшити різницю між часом виробництва і робочим періодом, тобто перетворити якомога більшу частину часу виробництва на робочий період. Для цього встановлюють нормативи можливого мінімуму запасів сировини і палива на підприємствах, змінюють технологію виробництва. Тобто раціональне господарювання передбачає пошуки шляхів прискорення обороту капіталу з метою підвищення ефективності виробництва. Прискорення обороту капіталу рівнозначне за суттю економії ресурсів.

Одиницею виміру обороту капіталу, тобто періоду, за який до його власника (підприємства) повертається авансована вартість, вважають рік. Показником кількості оборотів за певний проміжок часу є швидкість обороту капіталу. Швидкість обороту капіталу визначають за формулою:

$$П = \frac{O}{o},$$

де $П$ — кількість оборотів авансованого капіталу за рік; O — рік (12 місяців); o — тривалість обороту капіталу (місяців).

Структура обороту капіталу. Чинниками, які визначають швидкість обороту промислового капіталу, є також його структура та спосіб перенесення вартості на товари. Відповідно до того, що у процесі свого кругообороту і обороту промисловий капітал проходить стадії виробництва і обігу, він поділяється на продуктивний капітал і капітал обігу.

Продуктивний капітал — капітал, який функціонує у сфері виробництва як засоби виробництва та робоча сила.

Засоби виробництва як постійний капітал поділяють на засоби праці (машини, устаткування, робочі будівлі тощо) і предмети праці (метал, шкіра тощо). Як буде з'ясовано нижче, оборот вар-

тості цих різних елементів постійного капіталу відбувається неоднаково.

Капітал обігу — капітал, який у процесі обороту постійно перебуває у сфері обігу та існує у формі грошей, вироблених товарів.

Цей капітал обслуговує процес руху готової продукції до споживача через сферу товарного обігу, забезпечує безперервність процесу руху промислового капіталу.

Основний і оборотний капітал

Основний капітал. Економічний рух (оборот) засобів праці відрізняється від руху предметів праці за такими чотирма ознаками:

1. За характером функціонування у процесі виробництва. Засоби праці матеріально не входять у вироблений продукт, зберігають свою натуральну форму протягом багатьох кругооборотів. Предмети праці повністю споживаються у кожному кругообороті і тому повинні замінюватися новими.

2. За характером перенесення вартості. Вартість засобів праці переноситься на товари частинами, в міру їх виробничого споживання. Вартість предметів праці (сировини і матеріалів, палива й електроенергії) у кожному кругообороті повністю переноситься на вартість готових виробів.

3. За способом обороту. Авансований капітал певними частинами повертається у грошовій формі після кожного кругообороту як складова вартості реалізованого продукту. *Вартість* засобів праці поділяють на *перенесену*, яка обертається у складі вартості виготовлених товарів, і *неперенесену*, що повністю повертається у грошовій формі лише після кількох кругооборотів.

4. За способом відновлення. Засоби праці в їх натуральній формі відновлюються після їх повного зносу з фонду заміщення (амортизації) в результаті багатьох кругооборотів. Предмети праці відновлюються і в натуральній формі, і за вартістю після кожного кругообороту.

Ці відмінності обороту складових продуктивного капіталу є підґрунтям для його поділу на постійний і змінний та на основний і оборотний. Основою поділу капіталу на постійний і змінний є незмінюваність чи змінюваність вартості окремих елементів продуктивного капіталу в процесі його кругообороту, що дає змогу виявити джерело самозростання авансованого капіталу. Величина вартості засобів виробництва у процесі самозростання вартості не змінюється, і тому ця складова продуктивного капіталу є постійним капіталом. Частина капіталу, яка авансується на придбання робочої сили, в процесі самозростання вартості змінює величину і тому є змінним капіталом, джерелом додаткової вартості.

Основою поділу капіталу на основний і оборотний є спосіб переносу різними елементами продуктивного капіталу своєї вартості на вироблювані товари в процесі кругообороту і обороту промислово-

го капіталу. Ті елементи продуктивного капіталу, які переносять свою вартість на товари частинами в міру їх виробничого споживання (зносу), є основним капіталом.

Основний капітал — частина продуктивного капіталу, вартість якої переноситься на продукт поступово і повертається частинами у грошовій формі після реалізації товарів.

Основний капітал класифікують за такими трьома ознаками:

1. За сферою функціонування. До основного капіталу належать об'єкти виробничого й невиробничого призначення.

Об'єкти виробничого призначення. До них відносять основний капітал усіх галузей матеріального виробництва — енергетичного, промислового, будівельного, сільськогосподарського комплексів, транспорту, зв'язку тощо.

Об'єкти невиробничого призначення. Ними є основний капітал житлово-комунального господарства, охорони здоров'я, освіти, культури.

2. За натурально-речовою формою. За цією ознакою структурними елементами основного капіталу є будівлі, споруди, передавальні механізми, обладнання, машини, транспортні засоби, інструменти, виробничий і господарський інвентар, робоча худоба, багаторічні насадження та ін.

3. За роллю (ступенем участі) у виробничому процесі. У цьому разі елементи основного капіталу поділяють на активні та пасивні.

Активні елементи основного капіталу. До них належать машини, обладнання тощо, які безпосередньо впливають на кількість і якість виробленої продукції.

Пасивні елементи основного капіталу. Це будівлі, споруди тощо, які створюють лише необхідні умови для виробничого процесу.

Усі елементи основного капіталу є постійним капіталом, оскільки їх вартість не змінюється у процесі кругообороту. На основний і оборотний поділяють лише продуктивний капітал. Найвність у сфері обігу процесу виробництва (довиробництва) матеріальних благ зумовлює функціонування у структурі капіталу обігу певних елементів продуктивного капіталу (холодильне обладнання, фасувальні машини, сховища, транспортні засоби тощо). Продуктивний капітал у сфері обігу також поділяється на основний і оборотний. Проте він не є капіталом обігу, хоча й перебуває у цій сфері.

Оборотний капітал. У структурі промислового капіталу є елементи, які споживаються повністю і тому переносять свою вартість на вироблювані товари впродовж одного кругообороту, що зумовлює необхідність їх відновлення (придбання) після закінчення кожного виробничого процесу. Ці елементи продуктивного капіталу позначають поняттям «оборотний капітал».

Оборотний капітал — частина продуктивного капіталу, яка протягом одного кругообороту повністю споживається в процесі праці, переносить свою вартість на вироблений продукт і повертається у грошовій формі після кожного кругообороту капіталу.

Елементами оборотного капіталу в їх натуральній формі є предмети праці: сировина, матеріали, комплектуючі вироби, а також електроенергія, паливо, пальне, незавершене виробництво (у сільському господарстві — насіння, корми, худоба на відгодівлі). До оборотного капіталу відносять і деякі засоби праці, зокрема малоцінні. Усі елементи цього виду капіталу у процесі виробництва не змінюють величину своєї вартості і тому належать до постійного капіталу.

Особливою складовою в структурі оборотного капіталу є витрати на робочу силу. За критерієм зміни чи незміни вартості витрати на придбання робочої сили відносять до змінного капіталу, а за способом перенесення вартості робочої сили на продукт — до оборотного.

Економічний рух цієї складової оборотного капіталу має певні особливості:

- вартість робочої сили, на відміну від вартості засобів виробництва, не бере участі у виробництві товарів і тому не переноситься на продукт;

- наймані працівники, одержуючи еквівалент вартості своєї робочої сили у формі заробітної плати, використовують її на придбання засобів існування, споживання яких є, з одного боку, знищенням їх вартості і споживчої вартості, а з іншого — слугує відтворенню робочої сили. Працею найманих працівників у процесі кругообороту капіталу на стадії виробництва створюється нова вартість.

Саме новостворена вартість, а не вартість змінного капіталу (робочої сили), реалізується на завершальній стадії кругообороту капіталу, і з неї відшкодовується авансований змінний капітал. Праця найманих працівників створює не лише еквівалент вартості їх робочої сили, а й додаткову вартість. Тому вартість авансованого змінного капіталу повертається після реалізації новоствореної вартості як її складова.

Існують певні відмінності між масою додаткової вартості, створеної протягом одного обороту змінного капіталу, і масою додаткової вартості, виробленої протягом року. Це означає, що, крім величини змінного капіталу і норми додаткової вартості, на річну масу додаткової вартості впливає кількість оборотів змінного капіталу за рік (n). Ця залежність представлена у формулі:

$$M = m' \cdot n,$$

де M — річна маса додаткової вартості; m' — норма додаткової вартості; n — кількість оборотів змінного капіталу.

Тобто якщо змінний капітал зробить два чи три обороти за рік, то за тієї самої величини змінного капіталу фірма може залучити у 2—3 рази більше працівників і отримати відповідно у 2—3 рази більшу додаткову вартість.

Швидкість обороту змінного капіталу впливає не лише на величину річної маси додаткової вартості, а й на річну норму додаткової вартості, які змінюються прямо пропорційно кількості оборотів авансованого змінного капіталу.

У сфері виробництва оборот оборотного капіталу охоплює такі стадії:

— перебування вартості предметів праці у виробничих запасах (запаси сировини, матеріалів, напівфабрикатів, тари);

— проходження вартості елементів оборотного капіталу (предметів праці тощо) через незавершене виробництво і витрати майбутніх періодів (витрати під майбутній урожай, будівництво підприємств тощо).

Далі вартість елементів оборотного капіталу рухається у сфері обігу. Тут вартість оборотного капіталу, втілена у продукції, яка реалізується, стає структурною складовою вартості капіталу обігу. *Капітал обігу* становить єдність товарного і грошового капіталу підприємця (підприємства).

У сфері обігу вартість оборотного капіталу долає такі стадії:

— перебування вартості елементів оборотного капіталу у формі готової продукції;

— перебування вартості оборотного капіталу у формі грошових засобів підприємства.

Оборотний капітал і капітал обігу послідовно перетворюються один на інший, тому вони поєднуються поняттям «оборотні засоби».

Оборотні засоби — оборотний капітал і капітал обігу у грошовій формі.

Структура оборотних засобів представлена на рис. 2.13. Одна частина оборотних засобів постійно функціонує у сфері виробництва (незавершене виробництво і виробничі запаси), інша — у сфері обігу (гроші, готова продукція). Оборотні засоби представлені перед-

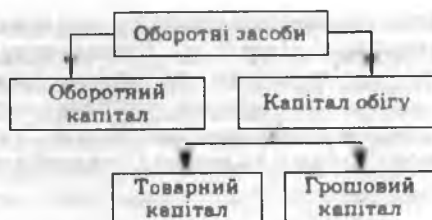


Рис. 2.13. Структура оборотних засобів

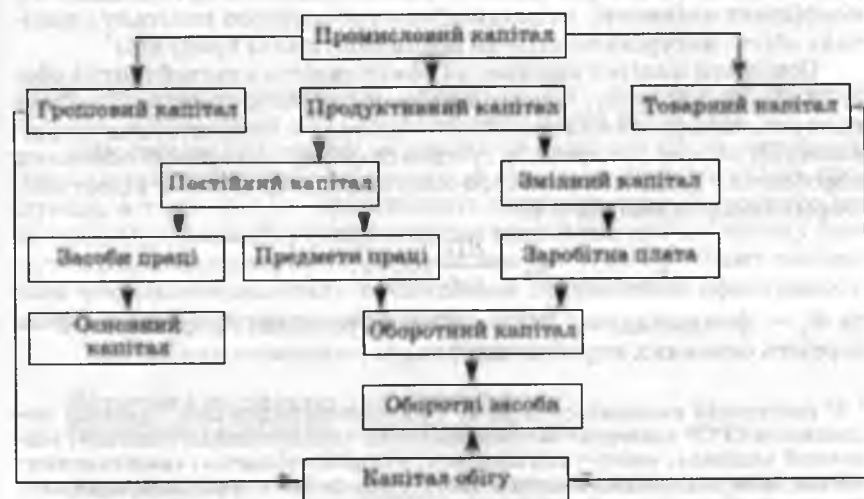


Рис. 2.14. Структура і взаємозв'язок елементів промислового капіталу

усім грошовими засобами, які використовують для виробничої і комерційної діяльності. Комплексну структуру промислового капіталу та зв'язок його елементів зображено на рис. 2.14.

Отже, структура промислового капіталу визначається виробничими особливостями галузі, її складовими елементами та взаємозв'язками і взаємозалежностями між ними.

Ефективність обороту капіталу

Кінцевою метою авансування грошей на виробництво товарів як грошової форми промислового капіталу є приріст грошей, у якому знаходить свій вияв виробництво додаткової вартості. Проте абсолютна величина приросту грошей не дає уявлення про міру самозростання авансованих грошей, тобто про ефективність їх функціонування, оскільки певна величина приросту грошей може бути одержана за різних їх витрат на придбання та використання елементів основного і оборотного капіталу. Тому загальною мірою ефективності обороту всіх складових промислового капіталу є норма самозростання вартості як відношення додаткової вартості до вартості авансованого капіталу. Це відношення можна відобразити формулою:

$$N = \frac{m}{K_{ав.}} 100\%,$$

де N — норма самозростання вартості; m — додаткова вартість; $K_{ав.}$ — авансований капітал.

Ефективність використання окремих елементів основного і оборотного капіталу відображається особливими показниками, найважливішими серед яких є: капіталовіддача (фондовіддача), коефіцієнт змінності, співвідношення оборотного капіталу і капіталу обігу, матеріаломісткість (фондомісткість) продукції¹.

Основний капітал впливає на ефективність кругообороту і обороту всього капіталу. Одним з найважливіших показників ефективності використання основного капіталу є *фондовіддача* — відношення обсягу продукції у грошовій формі до вартості основних виробничих фондів (основного капіталу), виражене у відсотках. Формулою фондовіддачі є:

$$\Phi_с = \frac{ВП}{ОФ} 100\%,$$

де $\Phi_с$ — фондовіддача; $ВП$ — обсяг виробленої продукції; $ОФ$ — вартість основних виробничих фондів (основного капіталу).

¹ У політичній економії соціалізму і народногосподарській практиці колишнього СРСР альтернативними поняттям «продуктивний капітал», «основний капітал», «оборотний капітал», «капіталовіддача», «капіталомісткість» були відповідно поняття «виробничі фонди», «основні виробничі фонди», «оборотні виробничі фонди», «фондовіддача», «капіталовіддача», які дотепер використовуються у народногосподарській практиці України.

Фондовіддача є узагальнюючим показником використання основних виробничих фондів (основного капіталу). На величину і динаміку фондовіддачі впливають питома вага активної частини основних виробничих фондів, час роботи, продуктивність та ціни на їх елементи. Інтенсивний шлях розвитку економіки передбачає систематичне зростання фондовіддачі за рахунок збільшення продуктивності засобів виробництва, скорочення часу їх простоїв, технічного удосконалення.

Показником, який характеризує рівень використання основних виробничих фондів (основного капіталу), є *коефіцієнт змінності* — відношення кількості фактично відпрацьованих машино-змін (або верстато-годин) до загальної кількості устаткування. Підвищення коефіцієнта змінності роботи машин і устаткування дає змогу збільшити випуск продукції без збільшення основного капіталу.

Ефективність використання оборотних засобів залежить від *співвідношення оборотного капіталу і капіталу обігу*. Чим більша питома вага оборотного капіталу в загальному обсязі оборотних засобів, тобто чим більша їх частка, зайнята безпосередньо у виробництві, тим ефективніше використовуються оборотні засоби.

Узагальнюючим показником ефективності функціонування оборотних виробничих фондів (оборотного капіталу) є *матеріаломісткість продукції* — відношення вартості загального обсягу матеріальних ресурсів, витрачених на виробництво товарів, до вартості продукції загалом. Цей показник виражається у натуральних одиницях витрат сировини, матеріалів, палива й енергії, необхідних для виготовлення одиниці продукції, або у відсотках до вартості використаних матеріальних ресурсів у структурі собівартості продукції. Кількісно його визначають за формулою:

$$M_n = \frac{B}{ВП},$$

де M_n — матеріаломісткість продукції; B — витрати матеріалів, палива, енергії та ін.; $ВП$ — обсяг виробленої продукції.

Чим менше витрачається сировини і матеріалів на виробництво одиниці продукції, тим нижчою буде матеріаломісткість продукції, а тому вищою ефективність використання оборотного капіталу. Оскільки оборотний капітал становить значну частку продуктивного капіталу, раціональне використання речових складових оборотного капіталу є чинником підвищення ефективності обороту всього промислового капіталу.

Фізичне і моральне зношування основного капіталу. Амортизація

Матеріально-речові елементи основного капіталу в процесі їх виробничого споживання втрачають свою споживчу вартість. Водночас відбувається перенесення вартості елементів основного капіталу на

продукт тією мірою, якою вони втрачають свою споживчу вартість. Розрізняють фізичне і моральне зношування основного капіталу.

Фізичне зношування. У процесі експлуатації основний капітал під дією різних чинників поступово втрачає свої техніко-виробничі параметри, тобто фізично зношується.

Фізичне зношування основного капіталу — процес втрати елементами основного капіталу своїх техніко-виробничих властивостей для подальшого використання.

Це означає втрату елементами основного капіталу споживчої вартості, в результаті чого вони фізично не придатні до подальшого використання. Таке зношування здійснюється *внаслідок виробничого споживання основного капіталу*. Цьому виду фізичного зношування притаманне перенесення на новостворений продукт вартості відповідних частин основного капіталу в міру їх зношування. Другий вид фізичного зношування відбувається *внаслідок недоспоживання елементів основного капіталу*, коли машини не завантажені в максимально можливному режимі. Цьому виду зношування не притаманне перенесення на новостворений продукт вартості відповідних частин, а тому вартість недоспожитих елементів втрачається.

Формами фізичного зношування є:

- механічне зношування;
- корозія і втомленість металів;
- деформація і руйнування будівель тощо.

Сповільненню фізичного зношування сприяють профілактичні заходи і ремонтні роботи. Вони запобігають техніко-економічним порушенням якостей засобів праці, сприяють відновленню споживчих властивостей зношеного обладнання, підвищенню ефективності використання засобів праці. Завдяки капітальному ремонту відновлюється не тільки технічна здатність елементів основного капіталу, а і їх вартість.

Моральне зношування. Потреба у відновленні елементів основного капіталу зумовлюється не лише їх фізичним зношуванням. Існує моральне зношування основного капіталу, яке є наслідком НТП.

Моральне зношування основного капіталу — втрата його елементами частини своєї вартості внаслідок появи дешевших або продуктивніших машин і обладнання.

Фізично засоби праці ще придатні для використання, але економічно себе не виправдовують, тому виникає потреба їх заміни. Перший вид морального зношування основного капіталу виявляється у тому, що *внаслідок підвищення суспільної продуктивності праці* вартість машин та обладнання, аналогічних тим, що вже застосовуються, зменшується. Вартість старих елементів основного капіталу, які мають ті самі техніко-технологічні характеристики, що й нові, визначається вартістю нових засобів праці.

Другий вид морального зношування основного капіталу виявляється у тому, що *внаслідок появи принципово нової техні-*

ки, удосконалених та ефективніших засобів праці підвищується продуктивність праці. Внаслідок цього функціонуючі засоби праці порівняно з технічно продуктивнішими стають морально застарілими і втрачають не лише свою вартість, а й споживчу вартість, і тому повинні замінюватися новими. Використання морально застарілих засобів праці не знижує вартості товарів, не підвищує їх конкурентоспроможності, а відтак стає причиною банкрутства підприємця. Розглянуті вище види фізичного і морального зношування узагальнює рис. 2.15.



Рис. 2.15. Види фізичного і морального зношування основного капіталу

Економічною формою відновлення та заміщення фізично і морально зношених засобів праці є амортизація основного капіталу.

Амортизація основного капіталу. Основний капітал функціонує протягом багатьох років, поступово переносячи на новостворений продукт частину своєї вартості. Цей процес називається амортизацією основного капіталу.

*Амортизація (лат. *amortisatio* — погашення, від *mortis* — смерть) основного капіталу — процес поступового (частинами) перенесення вартості засобів праці у міру їх зношування на вироблений продукт, перетворення її після його реалізації на грошову форму з метою використання вартості для наступного заміщення зношених елементів основного капіталу.*

Зношування і амортизація хоча й взаємопов'язані, проте різні економічні процеси: зношування є процесом виробничого споживання засобів праці та відповідної втрати ними своєї споживчої вартості і вартості, амортизація — процесом відновлення елементів основного капіталу. У цьому взаємозв'язку зношування передує амортизації, а вона, у свою чергу, відроджує засоби праці.

За ринкової економіки величина амортизаційних відрахувань суттєво впливає на економіку підприємства та на макроекономіку.

ні процеси. Якщо частка амортизаційних відрахувань буде великою, це збільшить витрати виробництва, а відтак зменшить конкурентоспроможність продукції. Такі ж наслідки спричиняє зниження частки амортизаційних відрахувань — подовжується час обороту основного капіталу, що знижує конкурентоспроможність. Тому в економічній теорії і в господарській практиці велике значення надають величині амортизаційних відрахувань. Класичний розрахунок розміру амортизаційних відрахувань здійснюють за формулою:

$$A = \frac{K_n - K_o}{Ч}$$

де A — розмір річних амортизаційних відрахувань, грн.; K_n — початкова вартість основного капіталу, грн.; K_o — остаточна вартість основного капіталу, грн.; $Ч$ — час використання основного капіталу в роках.

Амортизаційні відрахування поступово нагромаджуються і створюють *амортизаційний фонд* — суму грошових засобів, яка відображає перенесену вартість спожитих елементів основного капіталу і призначена для заміщення основних засобів праці. Амортизаційні відрахування є головним джерелом фінансування капіталовкладень, тобто відновлення та розширення основного капіталу. Вони не оподатковуються і використовуються тільки для фінансування відтворення основного капіталу.

Існують різноманітні науково обґрунтовані методи амортизації основного капіталу. Їх вибір — один з головних інструментів економічної політики. У сучасних умовах використовують такі методи амортизації:

— лінійний, тобто пропорційний (метод рівномірного списання вартості основного капіталу протягом усього періоду його використання відповідно до встановлених строків функціонування засобів праці; побудований на визначенні прямої залежності між зношуванням і строком служби засобів праці);

— додатковий (перевищення суми амортизації початкової вартості списаного основного капіталу);

— прискорений (тимчасове збільшення державою норм амортизаційних відрахувань з метою поживлення господарської діяльності держави);

— випереджувальний (здійснення амортизаційних відрахувань до початку функціонування обладнання);

— дегресивний (здійснення амортизаційних відрахувань не від початкової, а від балансової вартості основного капіталу).

У розвинутих країнах під впливом внутрішньої та міжнародної конкурентної боротьби підприємці, держава, обираючи метод амортизації, орієнтуються на моральне зношування.

Норма амортизації

Амортизаційні відрахування здійснюють за певними нормами, які визначають їх щорічний розмір у відсотках до балансової вартості основного капіталу. Встановлюючи норми амортизаційних відрахувань, виходять з економічно доцільних середніх строків функціонування основного капіталу у різних галузях виробництва, необхідності забезпечення повного відшкодування його вартості й урахування техніко-економічного зношування.

Норма амортизації — встановлений законодавчо відсоток від балансової вартості основного капіталу, який списується щорічно на собівартість продукції.

Тривалість амортизаційного періоду визначають з урахуванням багатьох чинників, зокрема загальної фізичної довговічності та економічної доцільності капітального ремонту, умов експлуатації, строків настання техніко-економічного зношування і т. д.

Розрахунки норм амортизаційних відрахувань на повне відновлення (реновацію) основного капіталу здійснюють за формулою:

$$H_{ам} = \frac{K_б - K_л}{A_n \cdot K_б} 100\%,$$

де $H_{ам}$ — норма амортизації; $K_б$ — балансова вартість основного капіталу; $K_л$ — ліквідаційна вартість основного капіталу; A_n — амортизаційний період (нормативний строк функціонування основного капіталу).

Норми амортизації за видами засобів праці і призначенням регулюються державними органами і встановлюються законодавчим шляхом. Механізм амортизаційних відрахувань в Україні визначений Законом України «Про оподаткування доходу підприємства» (1997).

З метою створення фінансових умов для прискорення впровадження у виробництво науково-технічних досягнень і підвищення зацікавленості в поновленні активної частини основного капіталу підприємствам надано право використовувати метод прискореної амортизації. Розвиток техніки, вдосконалення технології й організації виробництва зумовлюють зміни у тривалості та характері використання окремих видів засобів праці, необхідність скорочення нормативних строків їх функціонування. З огляду на це норми амортизаційних відрахувань періодично переглядають, уточнюють. Швидкі темпи НТП є об'єктивною основою для *методу прискореної амортизації основного капіталу*, який зводиться до швидшого порівняно з нормативними строками використання засобів праці, повного перенесення балансової вартості елементів основного капіталу на витрати. Відповідно до цього методу підприємства списують вартість машин та устаткування за ставками, які перевищують норму рівномірних відраху-

вань. Наприклад, якщо строк функціонування устаткування становить 10 років, то підприємство може списувати щорічно не 10, а 20 % його залишкової вартості. Отже, прискорена амортизація — це амортизація основного капіталу за вищими порівняно з діючими або середніми нормами амортизаційних відрахувань. У цьому випадку застосовують:

— незмінну річну норму амортизації щодо залишкової вартості засобів праці, яка поступово зменшується;

— поступове скорочення річних норм амортизації стосовно початкової вартості основного капіталу в міру подовження строків його функціонування.

Підприємства України можуть використовувати прискорену амортизацію до тих елементів основного капіталу, які використовують для виробництва обчислювальної техніки, нових прогресивних видів матеріалів, приладів, обладнання, розширення експорту продукції з огляду на масову заміну старої техніки. При цьому зростає норма амортизаційних відрахувань на повне відновлення, але не більше, ніж у 2 рази. Цей метод не поширюється на машини та обладнання з нормативним строком дії до 3 років, на унікальну техніку, призначену лише для виробництва обмеженого переліку виробів.

Амортизаційна політика є складовою інвестиційної політики держави. В Україні з початку 90-х років оновлення основного капіталу майже не відбувалося, про що свідчать дані табл. 2.5.

Таблиця 2.5

**Інвестиції в основний капітал України в 1990—2002 рр.
(за рахунок всіх джерел фінансування у цінах відповідних років)**

| Період, роки | Одиниця виміру | Капітальні вкладення | % до попереднього року у співвідношенні ціл | % до 1990 р. | % до ВВП |
|--------------|----------------|----------------------|---|--------------|----------|
| 1990 | Млрд крб. | 31,1 | 1,9 | — | 18,6 |
| 1991 | Млрд крб. | 49,7 | -7,1 | -7,1 | 16,6 |
| 1992 | Млрд крб. | 866,0 | -36,9 | -41,4 | 17,2 |
| 1993 | Трлн куп-крб. | 29,3 | 10,4 | 47,5 | 19,8 |
| 1994 | Трлн куп-крб. | 228,0 | -23,0 | -59,6 | 18,9 |
| 1995 | Трлн куп-крб. | 937,8 | -28,6 | -71,1 | 17,2 |
| 1996 | Млн грн. | 12 557,3 | -22,0 | -77,5 | 15,4 |
| 1997 | Млн грн. | 12 400,6 | -8,8 | -79,5 | 13,3 |
| 1998 | Млн грн. | 13 958,2 | 6,1 | -78,2 | 13,6 |
| 1999 | Млн грн. | 17 552 | 0,4 | -77,6 | 11,6 |
| 2000 | Млн грн. | 23 629 | 14,4 | -75,0 | 13,9 |
| 2001 | Млн грн. | 32 573 | 20,1 | -70,0 | 15,9 |
| 2002 | Млн грн. | 37 178 | 8,9 | -67,0 | 16,8 |

Згідно з даними Ради з вивчення продуктивних сил України загалом у галузях матеріального виробництва зношування машин і обладнання досягло 59,2 %, у промисловості — 62,7 %. Найвищий ступінь зношування машин і обладнання, що перевищує 70 %, спостерігається в кольоровій металургії, машинобудуванні, металообробці, хімічній і нафтохімічній галузях промисловості. Наприкінці 2000 р. у промисловості технологічне обладнання зі строком функціонування 20 років і більше становило понад 50 %. При збереженні таких тенденцій до 2005 р. кількість енергетичного обладнання зі строком експлуатації 30 і більше років перевищить 80 %.

Основними чинниками погіршення оновлення основних фондів є:

— відсутність послідовної амортизаційної політики, адекватної трансформаційним процесам в економіці України;

— недостатній контроль держави за цільовим використанням амортизаційного фонду із джерел фінансування капітальних вкладень.

З метою активізації інвестиційної діяльності підприємств, прискорення амортизації основного капіталу Кабінет Міністрів України своєю постановою запровадив з 1 січня 1997 р. нову систему амортизації. З деякими змінами вона діє з 1 липня 1997 р. відповідно до Закону України «Про оподаткування доходу підприємства». Згідно з цим в Україні використовують два методи відрахування амортизації: пропорційний і прискорений. При цьому основний капітал поділений на три групи, для кожної з яких розроблені свої норми амортизації (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Норми амортизаційних відрахувань згідно з пропорційним методом

| № п/п | Групи основного капіталу | Річна норма амортизації, % |
|-------|--|----------------------------|
| 1 | Будівлі, споруди, їх структурні компоненти і передавальні пристрої | 5 |
| 2 | Автомобільний транспорт і вузли (запасні частини до нього); інформаційні системи | 25 |
| 3 | Робочі і силові машини, обладнання | 15 |

Закон надає підприємствам право самостійно приймати рішення щодо прискореної амортизації основного капіталу третьої групи, придбаного після 1 липня 1997 р. Повна амортизація цих елементів основного капіталу відбудеться протягом 7 років, причому за перші 3 роки експлуатації буде списано 65 % їх вартості.

Наслідками прискореної амортизації є цілеспрямоване стимулювання капіталовкладень, створення резерву виробничих потужностей та відрив балансової вартості основного капіталу від його ринкової ціни. Загалом прискорена амортизація є одним із голов-

них завдань державного регулювання економіки України, державна політика якої у цьому питанні повинна забезпечувати розширене відтворення засобів праці інноваційного типу. Це сприятиме впровадженню постіндустріального технологічного способу виробництва, який базується на автоматизовано-комп'ютеризованих засобах праці.

2.8. Витрати виробництва і промисловий прибуток

У ринковій економіці кінцевою метою виробника є отримання прибутку. Його величина безпосередньо залежить від величини витрат виробництва, тому вони завжди знаходяться під його постійним контролем. Витрати виробництва визначаються об'єктивними і суб'єктивними чинниками, вони можуть бути грошовими і негрошовими.

Між суб'єктами виробничих відносин витрати виробництва можуть розподілятися по-різному. Тому немає єдиного універсального і водночас достатньо простого методу визначення витрат і результатів виробництва. Існує декілька підходів до їх визначення.

Сутність витрат виробництва за марксистською теорією

Для підприємства (фірми), що працює в ринкових умовах, важливо не тільки передбачати прибуток, а й планувати, аналізувати витрати на виробництво продукції, передусім витрати, пов'язані з придбанням ресурсів на ринках. Отже, насамперед необхідно з'ясувати сутність витрат виробництва. Виробництво продукту потребує витрат живої праці та праці, уречевленої у засобах виробництва, що використовуються при виробництві продукту.

Витрати виробництва — сукупні витрати живої та уречевленої праці на виробництво продукту.

Без сукупних витрат живої й уречевленої праці виробництво продукту неможливе. У процесі виробництва відбувається споживання факторів виробництва — засобів виробництва і робочої сили. Тому поновлення процесу виробництва обумовлює виокремлення з продукту виробництва тієї частки, яка заміщує (відшкодовує) спожиті засоби виробництва, а також частки, яку слід спрямовувати на особисте споживання виробників з метою відновлення їх робочої сили. Будучи зведеними до свого уречевленого змісту, тобто до засобів виробництва і предметів особистого споживання (необхідного продукту) виробників, ці складові витрат виробництва постають як *продуктивні витрати матеріальних ресурсів*. За своєю величиною вони менші від дійсних (повних)

витрат виробництва на величину тієї частки продукту виробництва (додаткового продукту), яка створена додатковою працею виробників. Диференціація витрат виробництва на дійсні витрати (витрати праці) та на продуктивні витрати матеріальних ресурсів відображає об'єктивний внутрішній взаємозв'язок складових процесу відтворення благ.

Коли безпосередні виробники є власниками засобів виробництва (за простого товарного виробництва), якісна і кількісна розбіжність (суперечність) між дійсними витратами виробництва та продуктивними витратами матеріальних ресурсів на поновлення процесу виробництва зумовлює збагачення виробників, оскільки створюваний їх додатковою працею додатковий продукт вони й присвоюють. Принципово інше значення має розбіжність дійсних витрат виробництва і продуктивних витрат матеріальних ресурсів, коли виробники не є власниками засобів — за цих умов додатковий продукт як складову продукту виробництва присвоюють власники засобів виробництва.

За капіталістичного способу виробництва, як і за простого, *дійсними витратами виробництва* є сукупні витрати уречевленої та живої праці, які утворюють вартість товару. Структурними складовими вартості виробленого на основі найманої праці (капіталістичним способом) товару (W) є вартість спожитого постійного капіталу (C), вартість необхідного та додаткового продукту, які набувають форм відповідно змінного капіталу (V) та додаткової вартості (m). Звідси $W = C + V + m$. Вартість товару показує, що дійсними витратами його виробництва для суспільства є витрати праці.

Однак те, у що обходиться виробництво товару для суспільства, не тотожне тому, чого коштує його виробництво підприємцю-капіталісту. Для нього виробництво товару визначається не витратами праці, а витратами капіталу — грошовими витратами на придбання засобів виробництва і робочої сили, які у процесі виробництва функціонують як постійний та змінний капітал.

Капіталістичні витрати виробництва — витрати (авансування) грошових коштів на придбання засобів виробництва і робочої сили як елементів продуктивного капіталу.

Якщо позначити капіталістичні витрати виробництва через K , то $K = C + V$, тобто вони дорівнюють сумі постійного і змінного капіталу, витраченого на виробництво товару. Капіталістичні витрати виробництва менші за дійсні витрати виробництва (вартості) товару на величину додаткової вартості, яку створює додаткова праця найманих працівників і яку безкоштовно присвоює підприємець-капіталіст.

Диференціація витрат виробництва на дійсні витрати виробництва і капіталістичні впливає з марксистської концепції витрат виробництва, згідно з якою представлена додатковою вартістю частина вартості товару власнику капіталу нічого не коштує. Саме на цій основі було обґрунтовано категорію «капіталістичні

витрати виробництва», яка відображає специфічний характер капіталістичної форми товарного виробництва. Як зазначалося, капіталістичні витрати виробництва менші від вартості товару на величину додаткової вартості. Тому якщо суспільна вартість товару: $W = C + V + m$, то капіталістичні витрати виробництва: $K = (C + V)$. Вони є собівартістю (вартістю для підприємця, фірми) виробленого товару.

Капіталістичні витрати виробництва не стосуються процесу створення вартості товару, а тому і процесу самозростання (збільшення) авансованого капіталу, тобто створення додаткової вартості, хоч на поверхні економічних процесів вони сприймаються як складова процесу виробництва. За своєю суттю капіталістичні витрати виробництва передують процесу виробництва, є необхідною його умовою, а не самим процесом виробництва.

Зміни у витратах на придбання елементів постійного і змінного капіталу також безпосередньо не пов'язані з процесом створення та самозростання вартості. Наприклад, витрати виробництва дорівнюють 1000 грошових одиниць (гр. од.). З них 800 гр. од. використані на придбання засобів виробництва і 200 гр. од. — на придбання робочої сили. За органічної будови капіталу 4 : 1 і норми додаткової вартості у 100 % вартість товарів (W) дорівнюватиме $800C + 200V + 200m = 1200$. Якщо внаслідок певних обставин ціна на засоби виробництва підвищиться до 1200 гр. од. (на 400 гр. од.), то вартість товару (W) збільшиться на таку саму суму $1200C + 200V + 200m = 1600$. Якщо ціна на засоби виробництва зменшиться, то зменшаться не тільки витрати, а й вартість товару. Це зумовлено тим, що використаний постійний капітал тільки переносить на товар свою вартість. Ідеться про те, що уречевлена праця постає як складова частина вартості товару, але вона не створюється в процесі його виробництва, оскільки існувала раніше як складова частина авансованого капіталу.

Зовсім інші процеси відбуваються з другою складовою капіталістичних витрат виробництва — змінним капіталом, який витрачається на придбання робочої сили і втілюється у предметах особистого споживання найманих працівників. Він перебуває поза процесом виробництва і тому не переносить свою вартість на створюваний продукт. У процесі виробництва функціонує не сам змінний капітал, а жива праця найманих працівників, яка створює нову вартість. У вищерозглянутому прикладі вона становить 400 гр. од. ($200V + 200m$). Еквівалентна вартості (ціні) робочої сили частина новоствореної вартості, яка спрямовується на відшкодування (заміщення) авансованого змінного капіталу, дорівнює 200 гр. од. Авансована на придбання робочої сили капітальна вартість не задіюється у процес виробництва і тому не впливає на утворення нової вартості: на етапі авансування капіталу оплата робочої сили фігурує як її вартість, але в процесі виробництва робоча сила постає як жива праця, що створює нову вартість.

Якщо ціна робочої сили збільшується, наприклад, на 100 гр. од., то збільшуються до 1100 гр. од. і витрати виробництва, але вартість продукту (W) залишається незмінною $800C + 300V + 100m = 1200$.

Зі зменшенням ціни робочої сили вартість продукту (W) залишиться незмінною ($800C + 100V + 300m = 1200$) тому, що авансований змінний капітал не приєднує своєї вартості до створюваного товару. Замість його вартості складовою вартості товару стає створювана живою працею нова вартість, тому зміни абсолютно показника вартості змінного капіталу виражають лише зміни в ціні товару робоча сила, але нічого не змінюють у показнику вартості товару.

Зміна величини змінного капіталу як наслідок зміни вартості (ціни) робочої сили впливає на співвідношення складових частин новоствореної вартості, одна з яких відтворює змінний капітал, а друга — додаткову вартість (зростання або зменшення ціни робочої сили призводить відповідно до зменшення або збільшення показника додаткової вартості). Капіталістичні витрати виробництва спотворюють реальний зв'язок між складовими витрат виробництва і процесом утворення, зростання вартості. Вони маскують живу працю як джерело новоствореної вартості, породжують хибне уявлення, що витрати виробництва є повною вартістю товару, а прибуток — надлишком над нею, який виникає у сфері обігу товарів.

Сутність і класифікація витрат виробництва за неокласичною теорією

Неокласична теорія витрат виробництва відрізняється від марксистської не тільки своєю суттю, а й термінологією. Витрати виробництва вона розглядає як суму витрат капіталу у грошовій формі підприємства або фірми з метою придбання необхідних економічних ресурсів для виготовлення ринкового блага в економічному відтворювальному процесі, а також як вартість факторів виробництва у сферах найраціональнішого їх застосування. Неокласична теорія не оперує поняттям «дійсні витрати виробництва» на позначення сукупності уречевленої та живої праці для виробництва благ, концентруючи головну увагу не на сутності витрат виробництва, а на поверхових формах її (сутності) вияву.

Важливим аспектом господарської діяльності ринкових суб'єктів згідно з неокласичною теорією є поділ витрат виробництва на постійні і змінні.

Постійні витрати виробництва. Під ними розуміють витрати, що не залежать від обсягу вироблюваної продукції, загальні витрати, пов'язані з функціонуванням підприємства (фірми). До них належать витрати на промислові будівлі, споруди, машини,

устаткування, оплату управлінсько-адміністративного апарату, відрахування до амортизаційного фонду, різні види інших фіксованих платежів (виплата відсотків за кредит, страхові внески, орендна плата, заробітна плата менеджерів, працівників з нагляду та ремонту обладнання, охоронців, витрати на освітлення тощо). Як правило, вони протягом року не змінюються, навіть якщо змінюється обсяг виробництва.

Змінні витрати виробництва. Вони безпосередньо пов'язані з обсягом виробленої продукції і змінюються разом з його зміною. До них належать витрати на закупівлю сировини, матеріалів, палива, заробітну плату працівників, зайнятих виробництвом продукції або послуг.

Автори неокласичної теорії виходять з того, що економічний аналіз діяльності фірми необхідно здійснювати з точки зору фактора часу. Розрізняючи короткий і довгий періоди в діяльності ринкових суб'єктів (фірм), вони диференціюють їх витрати виробництва на постійні і змінні лише в межах короткострокового періоду.

Короткостроковий період. Він охоплює час, протягом якого підприємство не спроможне радикально змінити обсяг хоча б одного з видів виробничих потужностей (основного капіталу), а тому він (обсяг) варіюється тільки за рахунок динаміки змінних ресурсів (оборотного капіталу) — заробітної плати, сировини, матеріалів, палива тощо. Оскільки такі фактори виробництва, як промислові споруди, будівлі, обладнання, земельна ділянка, радикально не змінюються, вони є постійними витратами виробництва. Інші види ресурсів (сировина, кількість працюючих тощо), навпаки, змінюються. Підприємство на основі оцінювання своїх постійних та змінних витрат може визначити грошові витрати для короткострокового періоду за різних обсягів виробництва.

Довгостроковий період. Охоплює час, протягом якого підприємство (фірма) задіює нові виробничі потужності з урахуванням досягнутого рівня науки, техніки, технологій. Тобто протягом цього періоду всі фактори виробництва змінюються, хоч базові технології можуть залишатися незмінними.

Усе це означає, що короткостроковий і довгостроковий періоди у виробничій діяльності фірми не повинні асоціюватися з конкретним проміжком часу. Поділ на постійні та змінні витрати виробництва має сенс тільки для короткострокового періоду, в межах якого економічний аналіз дає змогу побачити економічну різницю між змінними і постійними витратами капіталу.

Неокласична теорія вирізняє й інші види витрат виробництва, класифікуючи їх за різноманітними критеріями, які обумовлюються функціями витрат виробництва у виробничій діяльності підприємств. З огляду на це розрізняють загальні (валові) витрати — *tc* (total cost), середні витрати — *ac* (average cost), граничні (маржинальні) витрати — *mc* (marginal cost) та ін.

Загальні (валові) витрати виробництва (tc). Це сукупність усіх видів витрат на придбання факторів виробництва, тобто сума постійних — fc (fixed cost) і змінних — vc (variable cost) витрат авансованого капіталу. Тому $tc = fc + vc$.

Середні витрати виробництва (ac). Витрати, яких потребує виробництво одиниці продукції. Їх розраховують як частку від ділення загальних витрат на весь обсяг виробництва продукції. У свою чергу, їх поділяють на середні загальні, середні постійні та середні змінні витрати.

• **Середні загальні витрати (atc).** Вони є загальними витратами виробництва на одиницю продукції. Визначаються двома способами: 1) шляхом ділення суми загальних витрат на кількість (обсяг) виробленої продукції (q): $atc = tc/q$; 2) шляхом підсумовування середніх постійних витрат і середніх змінних витрат: $atc = AFC + AVC$.

• **Середні постійні витрати (AFC).** Загальні постійні витрати на одиницю продукції. Визначаються шляхом ділення постійних витрат (fc) на відповідну кількість виробленої продукції: $AFC = fc/q$.

• **Середні змінні витрати (AVC).** Загальні змінні витрати на одиницю продукції. Визначаються шляхом ділення постійних витрат (vc) на відповідну кількість виробленої продукції: $AVC = vc/q$.

Важливого значення неокласична теорія надає граничним показникам: граничним витратам, граничному доходу тощо.

Граничні (маржинальні) витрати (mc). Це додаткові до загальних витрати виробництва, яких потребує збільшення виробництва на одну одиницю продукції. Нерідко в економічній літературі їх називають маржинальними, додатковими, диференційованими витратами.

З огляду на функціональні особливості їх поділяють на граничні постійні (fmC) та граничні змінні (vmC) витрати. Оскільки постійні (фіксовані) витрати в короткостроковому періоді функціонування підприємства не змінюються, то постійні граничні витрати — fmC завжди дорівнюють нулю. Визначаються граничні витрати виробництва лише зростанням змінних витрат у зв'язку з випуском додаткової одиниці продукції. Величина їх перебуває в обернено пропорційній залежності від граничної продуктивності праці.

Важливим є розуміння того, що граничні (додаткові) одиниці продукту повинні бути забезпечені найбільш дешевим способом. Як правило, граничні (додаткові) витрати виробництва представлені змінними витратами — витратами на сировину, матеріали, паливо, робочу силу. Для їх визначення необхідно знати, як змінюються існуючі загальні витрати при зростанні виробництва продукції на одну одиницю. Певні особливості дії цього механізму розкриває табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Розподіл витрат виробництва в грошових одиницях

| Кількість продукції, одиниць | fc (постійні витрати) | vc (змінні витрати) | tc (загальні витрати) (2 + 3) | mc (граничні витрати) | ac (середні витрати) (4 : 1) |
|------------------------------|-------------------------|-----------------------|---------------------------------|-------------------------|--------------------------------|
| 0 | 155 | 0 | 256 | — | — |
| 1 | 155 | 33 | 188 | 33 | 188 |
| 2 | 155 | 47 | 202 | 14 | 101 |
| 3 | 155 | 59 | 214 | 12 | 71,3 |
| 4 | 155 | 77 | 232 | 18 | 32 |
| 5 | 155 | 85 | 240 | 8 | 48 |
| 6 | 155 | 99 | 254 | 14 | 42,3 |

У кожному із стовпчиків представлені: 1 — різні рівні виробництва за одиницю часу; 2 — постійні витрати (вони завжди однакові, навіть тоді, коли нічого не виробляється); 3 — змінні витрати, які із зростанням обсягу виробництва збільшуються, потім, під впливом фактора економії за масового виробництва, стабілізуються і знов збільшуються; 4 — загальні (валові) витрати, що дорівнюють сумі постійних і змінних витрат; 5 — граничні витрати; 6 — середні витрати на одиницю продукції, спочатку значні, але із збільшенням обсягів виробництва зменшуються. Як бачимо, у стовпчику 5 представлені граничні витрати, отримані внаслідок відрахування з валових витрат останньої одиниці валових витрат попередньої кількості. Наприклад, щоб отримати суму граничних витрат при виробництві 3 одиниць продукції, необхідно з валових витрат цієї кількості відрахувати валові витрати виробництва 2 одиниць ($214 - 202 = 12$). Отримані 12 гр. од. і становлять граничні витрати для виробництва 3 одиниці продукції.

Самі по собі граничні витрати мало про що свідчать — вони мають сенс лише порівняно із середніми витратами та ціною. Якщо середні витрати зменшуються, то це вказує на те, що наступна кількість виробленого продукту коштує менше середніх витрат попередньої кількості, а отже, середні витрати перевищують граничні. Навпаки, якщо середні витрати зростають, то граничні витрати будуть більші, ніж попередні середні витрати. А якщо середні витрати тотожні з ціною — це засвідчує економічну рівновагу на підприємстві (фірмі). Підприємство зупинить обсяг виробництва у точці, в якій граничні витрати досягнуть ціни продажу (P -prise), тобто якщо $mc = P$. Якщо, наприклад, ціна — $P = 10,0$ гр. од. за одиницю продукції, а середні витрати — $ac = 8,0$ гр. од., то підприємство збільшуватиме випуск продукції, щоб отримати додатковий прибуток. У випадку, якщо граничні витрати — $mc = 7,5$ гр. од., підприємство збільшуватиме випуск продукції доти, доки вони не до-

сягнуть 10,0 гр. од. Якщо середні витрати — $ac = 11,0$ гр. од. за ціни 10,0 гр. од., то підприємству слід припинити своє функціонування на цьому ринку. Отже, за вільної (необмеженої) конкуренції, тобто коли на ринку присутня велика кількість виробників (продавців) однакової продукції, через що вони не можуть впливати на ціну конкретного блага, кожен із них намагатиметься розширювати виробництво доти, доки граничні витрати будуть меншими від ринкової ціни, тобто коли $mc < P$. У такому разі ринкова ціна для виробників є величиною постійною, за нею вони можуть продавати будь-яку кількість продукції, не збільшуючи, а тільки максимально використовуючи свій основний капітал. Це можливе в короткостроковому періоді діяльності підприємства за умови, що ціни на фактори виробництва будуть незмінними.

Як відомо, на перших порах із зростанням обсягу виробництва всі види середніх витрат зменшуються, разом з ними зменшуються і граничні витрати. Але з нарощуванням виробництва продукції і з появою негативного масштабу виробництва середні витрати зростають. Якщо виробником обраний технічно ефективний спосіб виробництва продукції, то її збільшення можливе за рахунок пропорційного збільшення використання всіх виробничих ресурсів. Це і є *зміна масштабу виробництва*.

Якщо збільшувати обсяги застосування ресурсів у K разів і обсяг випуску продукції при цьому також збільшується в K разів, то існує *позитивна віддача від масштабу виробництва*, а якщо випуск збільшується менше ніж у K разів, то це *негативна (спадна) віддача від масштабу виробництва*. Головна причина появи цього явища на виробництві пов'язана, як правило, з управлінськими труднощами, що в першу чергу стосується великих підприємств. Це зумовлено тим, що поки граничні витрати мають тенденцію до зниження, стаючи при цьому менше середніх витрат, їх загальний показник також знижується. Але щойно показник граничних витрат під дією негативних ефектів масштабу почне зростати і перевищувати середні витрати, показники середніх витрат також збільшуються. Порівняння граничних і середніх витрат виробництва допомагає підприємцям приймати правильні рішення щодо розширення або зменшення обсягу виробництва.

Порівнюючи витрати і результати своєї діяльності, фірмі, що прагне максимальних прибутків, необхідно дотримуватися *правила граничного випуску*, яке вимагає від підприємств дотримуватися такого обсягу виробництва, за якого граничні витрати дорівнюють граничному доходу, тобто коли $mc = mR$. Саме за цією формулою визначають оптимальний обсяг виробництва для підприємства (фірми). Це правило є загальним і діє на ринках як вільної, так і обмеженої конкуренції. Відповідно до нього частка фірм (підприємств) на галузевих ринках визначається граничними витратами: чим більше продукції може виробити підприємство, поки його граничні витрати менші або дорівнюють ринковій ціні ($mc \leq P$), тим більшою буде його частка на ринку.

Зі зростанням середніх витрат виробництва граничні показники, що відповідають їм, досягають свого максимуму. Якщо середні витрати мінімізуються або зменшуються, то відповідні їм граничні показники мають менші розміри. У разі незмінності середніх витрат граничні витрати є такими, як і середні. За нескінченно малих показників використання живої праці, палива, матеріалів, сировини значення граничних і середніх витрат збігаються.

У господарській діяльності підприємств (фірм) виокремлюють також конкретні витрати виробництва у вартісній формі і витрати виробництва із втрачених можливостей, що пов'язані з бухгалтерським і економічним підходами у їх визначенні.

Бухгалтерський підхід. Він зорієнтований на ретроспективу діяльності фірми, тобто на фіксацію руху витрат (ресурсів) і прибутку у фінансових балансах.

Економічний підхід. Зорієнтований на перспективу, націлює підприємців на вибір найкращого способу використання ресурсів з усіх можливих, тобто на вибір альтернативи в їх використанні. Тому з економічного погляду і витрати виробництва, і прибуток характеризуються як економічні витрати виробництва і економічний прибуток, а з бухгалтерського — як бухгалтерські витрати і бухгалтерський прибуток.

Бухгалтерські витрати виробництва. Це грошова форма вартості використаних підприємством ресурсів за фактичними ринковими цінами їх придбання. Вони фіксуються у фінансових звітах та балансах фірми.

Економічні витрати виробництва. Під ними розуміють грошові витрати (виплати) фірми на придбання ресурсів для забезпечення виробництва певного продукту, що унеможлиблює альтернативні варіанти використання коштів. Тому вони (економічні витрати виробництва) є витратами фірми з точки зору втрачених можливостей щодо ефективного придбання і використання обмежених ресурсів. Ці витрати дорівнюють сумі доходів, які можна було б отримати за найвигіднішого з усіх альтернативних способів використання задіяних ресурсів. Тому всі витрати фірми є альтернативними і зводяться до цінності можливостей, якими доводиться жертвувати. Усі альтернативні витрати розмежовують на зовнішні (прямі) і внутрішні (приховані, неявні).

Зовнішні (прямі) витрати виробництва. Це витрати на ресурси, отримані за ринковими цінами на стороні: наймання робітників, придбання сировини, матеріалів, палива, сплата відсотків за кредит, платежі за страхування, оренду транспорту тощо. Визначивши головну мету виробництва, підприємство порівнює результати від продажу продукції з прямими, зовнішніми витратами. У цьому разі воно отримує так званий *розрахунковий прибуток*. Однак реальні його витрати будуть набагато більшими, оскільки включають в себе і непрямі внутрішні витрати.

Внутрішні (приховані, неявні) витрати виробництва. Витрати підприємством власних, раніше придбаних ресурсів.

Пов'язані вони з використанням виробничих ресурсів, власниками яких є фірма і які вже не потрібно купувати на стороні. Це виробничі будівлі, власні кошти, виконані фірмою роботи. Внутрішні витрати виробництва обов'язково включають у загальні витрати, інакше можна отримати спотворений показник прибутку. З погляду підприємця (фірми) внутрішні витрати дорівнюють грошовим платежам, які можна одержати за власні ресурси, реалізувавши найефективніший з альтернативних способів їх застосування. У бухгалтерській звітності фірми внутрішні витрати не відображають.

У господарсько-економічній діяльності доводиться враховувати такий чинник, як *неповернені витрати* — витрати, відмова від яких і компенсація за які неможливі. До них належать окремі показники постійних витрат, які неминучі навіть тоді, коли фірма покинула ринок і припинила комерційну діяльність. Вони безумовно впливають на прийняття фірмою рішень.

Кожний з видів витрат змінює структуру вартості товарів. Як відомо, вартість (W) відображається класичною тричленною структурою — $C + (V + m)$. У цій формулі новостворена вартість ($V + m$) відокремлена від тієї частки вартості, що втілює перенесену вартість спожитих засобів виробництва (C).

У процесі виробництва не весь *авансований постійний капітал* (вартість засобів виробництва, що переноситься конкретною працею робітників без змін на вироблений продукт) споживається протягом року. Споживання його відбувається поступово, частинами, за мірою зношування на показник річної амортизації.

Оборотний капітал (капітал, вартість якого повертається протягом одного кругообороту), навпаки, включається зразу в кругооборот капіталу і протягом року може зробити декілька оборотів, якщо виготовлення продукції займає менше року. За критерієм обороту вартості капіталу його витрати будуть визначатися за формулою $K = A_m + K_{обор} \cdot n$, де A_m — сума амортизації; $K_{обор}$ — показник оборотного капіталу, n — кількість його оборотів за рік.

Водночас у структурі вартості товару виокремлюють й інші витрати виробництва, внаслідок чого змінюється її структура:

$$\begin{aligned} W &= (K_c + K_v) + m; \\ W &= (A_m + K_{обор}) + m; \\ W &= (A_m + K_{обор} + \% + ПД + R), \end{aligned}$$

де K_c — постійний капітал; K_v — змінний капітал; $\%$ — відсоток на капітал; $ПД$ — підприємницький дохід або заробітна плата за управління фірмою; R — рента за землю.

За змістом усі три формули складаються з тих самих елементів, що й формула вартості $C + (V + m)$, але їх відокремлення різне. Якщо за сутністю додаткова вартість є функцією змінного капіталу, то в разі виокремлення витрат виробництва додаткова вартість є функцією витрат капіталу: $m = f(K_c + K_v)$; $m = f(A_m + K_{обор})$; $m = f(A_m + K_{обор} + \% + ПД + R)$. У цих формулах

додаткова вартість набуває форми прибутку (P) в різних його модифікаціях: прибутку на авансований капітал, прибутку на спожитий капітал, прибутку на обов'язкові (змінені) витрати капіталу.

Сутність промислового прибутку

За товарної форми виробництва прибуток є однією з найважливіших категорій, що віддзеркалює мету і мотивацію поведінки будь-якого виробника, найважливішим показником кінцевих фінансових результатів виробничо-господарської діяльності фірми, головною і основною метою підприємницької діяльності, одним із критеріїв ефективності виробництва. Від розміру прибутку залежить фінансовий стан підприємства, можливість формування фондів розвитку виробництва і соціальної сфери, матеріального заохочення працівників тощо.

Найпринциповішими щодо з'ясування природи прибутку є питання про його сутність, джерело та форми. *Меркантилізм* стверджував, що прибуток створюється у невиробничій сфері, а його джерело — зовнішня торгівля. *Класична англійська школа* виводила його зі сфери виробництва, започаткувавши основоположну в системі економічного аналізу трудову теорію вартості. Один із чільних її представників А. Сміт доводив, що прибуток є відрахуванням з продукту праці найманого робітника, а в інших випадках трактував його як породження капіталу. Проте класична школа не розкрила джерело та матеріальний зміст прибутку. Найближче до розуміння економічної природи прибутку підійшов Д. Рікардо, який послідовно трактував прибуток як відрахування з продукту праці найманих робітників, сформулював закон оберненої залежності заробітної плати і прибутку, вважав відсоток і земельну ренту відрахуванням з прибутку, а сам прибуток розглядав як прибуток промислового капіталу. Однак Д. Рікардо не зміг пояснити, як він утворюється.

Механізм утворення і джерело прибутку розкрив *марксизм*. Взявши за основу обґрунтовану класичною політекономією трудову теорію вартості, К. Маркс звернув увагу на двоїстий характер праці, що створює товар, і на цій основі сформулював теорію додаткової вартості. Згідно з нею найманий працівник, виробляючи своєю працею товар, не тільки переносить на нього вартість спожитих засобів виробництва, а й створює нову (додану) вартість, складовими якої є еквівалент вартості робочої сили та додаткова вартість, яка і набуває форми прибутку.

З'ясування сутності прибутку вибудовується на усвідомленні, що і в природі, і в економіці сутність будь-якого явища не збігається з формами її вияву. Якщо б форма вияву і сутність речей та явищ збігалися, тоді зайвою була б наука. Цей філософський, загальнонауковий підхід дає змогу з'ясувати прибуток як перетво-

рену форму додаткової вартості. Подібно до того, як заробітна плата є перетвореною формою вартості (ціною) робочої сили, так і додаткова вартість набуває перетворених форм, однією з яких (поряд з торговим прибутком, банківським відсотком, земельною рентою, дивідендом) є промисловий прибуток.

Як відомо, додаткова вартість створюється живою працею найманих працівників і тому постає як функція змінного капіталу, який разом із постійним утворює капіталістичні витрати виробництва. Оскільки підприємець-капіталіст витрачає не свою працю на виробництво товарів, а лише свій капітал, то витрати виробництва здаються йому «природною ціною», «реальною», «внутрішньою» вартістю товару, а прибуток як надлишок витрат виробництва він сприймає як надбавку до «внутрішньої» вартості товару (витрат виробництва), що створюється у сфері обігу. Таке спотворене уявлення про прибуток зумовлене тим, що підприємці, авансуючи свій капітал на придбання засобів виробництва (C) і робочої сили (V), не усвідомлюють специфічної функції змінного капіталу у виробництві додаткової вартості — вони однаковою мірою очікують приросту авансованого капіталу від змінного і постійного капіталу. Спотворенню уявленн про сутність прибутку як надлишку над «внутрішньою» вартістю товару сприяє і господарська практика обрахування витрат виробництва, яка не розмежовує і не враховує особливих функцій постійного і змінного капіталу у створенні та зростанні вартості товарів.

Попри те, зв'язок між прибутком і витратами виробництва справді існує. Оскільки для підприємця вартість товарів ($C + V + m$) постає у формі витрат виробництва ($C + V$), в яких згладжена різниця між постійним і змінним капіталом, то додаткова вартість (m) на поверхні господарської практики набуває форми прибутку. Якщо прибуток позначити символом P (profit), а витрати виробництва — K , то формула вартості товару $W = C + V + m$ поступово змінюватиметься: $W = C + (V + m)$, потім $W = (C + V) + m$, далі $W = K + m$ і остаточно — $W = K + P$. На цьому етапі аналізу формули $W = C + V + m$ та $W = K + P$ у кількісному аспекті тотожні, оскільки $K = C + V$, а $P = m$. Проте вони різняться якісно. У формулі $W = C + (V + m)$ дужками охоплено змінний капітал і додаткову вартість, що підкреслює її залежність від змінного капіталу. У формулі $W = (C + V) + m$ дужками охоплено капіталістичні витрати виробництва, чим створюється уявлення, що додаткова вартість є породженням усього авансованого капіталу. Формулою ж $W = K + P$ маскуються вартість товару і її складові — у ній перенесена на товар вартість спожитих засобів виробництва (постійного капіталу — C) та вартість робочої сили (змінного капіталу — V), тобто $(C + V)$ без розмежування між собою набувають форми капіталістичних витрат виробництва, а додаткова вартість у вигляді прибутку — породження всього авансованого капіталу (витрат виробництва). Тому додаткова вартість, представлена як

породження всього авансованого капіталу, за словами К. Маркса, набуває перетвореної форми прибутку.

Промисловий прибуток — перетворена форма додаткової вартості, створеної додатковою працею найманих працівників, представлена як породження авансованого промислового капіталу.

Це визначення дає змогу з'ясувати сферу, в якій створюється прибуток (сфера виробництва товарів); джерело прибутку — ним є додаткова праця найманих працівників; матеріальний зміст прибутку — додаткова вартість як складова вартості вироблених товарів.

Прибуток є не лише створеною, а й реалізованою додатковою вартістю. Економічна реалізація втіленої в товарі додаткової вартості відбувається у сфері обігу товарів шляхом їх продажу. Якщо в силу певних причин (перевиробництво товарів тощо) товар не подолає сферу обігу, тобто не буде проданим, не перетвориться на певну суму грошей, то втілена у ньому додаткова вартість не реалізується власником товару. Тому прибуток є явищем (і категорією) не тільки сфери виробництва, а й сфери обігу — у першій він створюється, у другій — економічно реалізується, що породжує уявлення, видимість, ніби прибуток виникає у сфері купівлі-продажу товарів. Ця обставина обумовлює можливу і реальну кількісну неоднаковість додаткової вартості і прибутку. Економічним інструментом кількісної розбіжності додаткової вартості і прибутку є ціна, якою опосередковується купівля-продаж товарів. Її відхилення вгору або вниз від вартості товару під впливом неврівноваженості попиту і пропозиції товарів, інших притаманних ринковій економіці чинників зумовлює кількісну розбіжність між додатковою вартістю і прибутком як перетвореною її формою. Особливо яскраво ця розбіжність як стійка тенденція, закономірність виявляється у категоріях «норма прибутку» і «ціна виробництва».

Згідно з марксистською концепцією прибуток як перетворена форма додаткової вартості перебуває у суперечності з іншою складовою доданої вартості — заробітною платою як перетвореною формою вартості робочої сили. Наслідком цього є завуальованість відносин між найманими працівниками і підприємцями-капіталістами. Так, найману працю представляє заробітна плата, яка, приховуючи поділ праці на необхідну і додаткову, створює уявлення, що найманий робітник продає саме працю, а не свою здатність до неї, а капіталіст її повністю оплачує. А на протилежному полюсі капіталу місце додаткової вартості посідає прибуток, який видається не породженням живої праці, а породженням усього ($C + V$) авансованого капіталу.

Між прибутком і заробітною платою як перетвореними формами двох частин доданої вартості існує обернено пропорційна залежність — зростання прибутку понад величину доданої вартості зумовлює зменшення заробітної плати, і навпаки. У цьому полягає суперечність складових доданої вартості, яка виявляється у

боротьбі найманих працівників за збільшення заробітної плати, а підприємців — за збільшення прибутку і є одним із чинників соціальної нерівноваги та нестабільності.

Автор теорії «трьох факторів виробництва» Ж.-Б. Сей в одних випадках трактував прибуток як дохід на капітал, а в інших — як заробітну плату капіталіста за управління підприємством. Ці погляди на прибуток розвинули англійський економіст А. Маршалл, американські економісти Френк-Хайнман Найт (1885—1974), П.-Е. Самуельсон, Едвард Чемберлін (1899—1967), американський філософ і психолог Джон Дьюї (1860—1953) та ін. Зокрема, англійський економіст Рой Харрод вважав, що прибуток люди заробляють службою, особистим старанням, роботою уяви, мужністю, а австрійсько-американський економіст Й. Шумпетер розглядав прибуток як результат здатності підприємця до новаторства.

Погляди на природу прибутку в сучасній західній економічній літературі, які знаходять багато прихильників і на українських теренах, зводяться до таких чотирьох положень:

1. Прибуток як дохід від факторів виробництва, винагорода власника підприємства (фірми) за надані ним фактори (засоби) виробництва. Тобто ним є дохід від факторів виробництва — відсоток, рента, заробітна плата.

2. Прибуток — це винагорода за підприємницьку діяльність і технічні вдосконалення. У сучасних умовах великими корпораціями керують наймані управлінці — менеджери, які за свою працю, підприємницьку діяльність, ініціативу, новаторський підхід отримують не прибуток, а винагороду у формі заробітної плати. Реальні власники підприємства (фірми) отримують прибуток не за свою діяльність, а як суб'єкти, яким належить капітал підприємства. З погляду сучасної економічної теорії, цей вид прибутку є нестійким доходом від технічних нововведень.

3. Прибуток — це монопольний дохід, породжений монопольним становищем товаровиробника. Він визначається як частина доходу, пов'язаного з «неприродними, або штучними обмеженнями». Йдеться про монополістичний капіталізм (мовою неокласичної школи — про сектор в економіці, в якому панує обмежена конкуренція).

4. Прибуток як винагорода (плата) за ризик, невизначеність. Рівень прибутку на капітал тим вищий, чим більший ризик його застосування. Ризиком є не тільки невизначеність ринкового попиту і пропозиції, а й науково-технічні дослідження, спрямовані на заміну технічної і технологічної бази виробництва з метою виробництва надлишкової додаткової вартості у формі надлишкового прибутку. Як правило, галузі з високою питомою вагою ризику малопривабливі для капіталу за звичайних цін виробництва і середнього прибутку. Щоб забезпечити до них приплив капіталу, потрібний вищий, ніж середній, прибуток, тобто надлишковий прибуток. Він і включається до альтернативних витрат виробництва як ринкова плата за ризик. Збитки, які виникають з підвищенням ризику на суспільно необхідному рівні, включають у реальні витрати, і на них нараховують частину середнього прибутку.

У періоди економічних спадів виробництва схильність до ризику товаровиробників зростає. Виграє той, хто достовірніше порівнює своє суб'єктивне ставлення до ризику з об'єктивними умовами розвитку ринкової конкуренції на певний момент. Теорія ризику найповніше викладена у дослідженні американського економіста Ф.-Х. Найта «Ризик, невизначеність, прибуток» (1921).

Величина додаткової вартості і прибутку як її перетвореної форми залежить не тільки від рівня продуктивності праці у процесі безпосереднього виробництва благ, а й від кон'юнктури ринку, вміння її використовувати.

Отже, прибуток, який фірми отримують цим шляхом, є для них винагородою за ризик, за очікування, вміння передбачати. Створення живою працею нової вартості ($V + m$) принципово відрізняється від застосування нової техніки, економії капіталу, прискорення його обороту, вмілого використання кон'юнктури ринку і цін. Усі ці фактори, впливаючи на величину прибутку, не створюють нової вартості (її створюють наймані робітники), а лише змінюють її розподіл.

Норма і маса прибутку

Найяскравіше маскування додаткової вартості у прибутку та кількісна розбіжність між ними виявляються у нормі прибутку (P').

Норма прибутку — відношення додаткової вартості до всього авансованого капіталу, виражене у відсотках.

Тобто $P' = m / K_c + K_v \cdot 100 \%$. Формулу норми прибутку

$P' = \frac{m}{C + V} \cdot 100 \%$ можна записати і так: $P' = m/C + V \cdot 100 \%$

або $P' = P/K_{аванс} \cdot 100 \%$. Це трохи інша формула, але сутність така сама. На поверхні економічних процесів норма прибутку постає як породження всього авансованого капіталу, а не його змінної частини V . Норма прибутку свідчить, на скільки відсотків зріс авансований капітал, тобто є досить точним критерієм ефективності використання авансованого капіталу. Вона кількісно і якісно відрізняється від норми додаткової вартості ($m' = m/V \cdot 100 \%$). За однієї й тієї самої величини додаткової вартості норма прибутку завжди менша, ніж норма додаткової вартості. Це можна пояснити тим, що $(C + V)$ завжди більше V . Якщо норма додаткової вартості виражає пропорцію поділу новоствореної вартості на ту її частку, яка присвоюється найманими працівниками (V) та капіталістами (m), тобто ступінь експлуатації найманої праці, то норма прибутку P' відображає ступінь ефективності вкладення капіталу. При цьому існує видимість, що прибуток створюється капіталом. Тому норма прибутку фігурує як завуальована, спотворена норма додаткової вартості. Кількісну розбіжність між нор-

мою додаткової вартості та нормою прибутку можна проілюструвати на прикладі вартості вироблених товарів величиною у 120 гр. од. (80 гр. од. постійного капіталу, 20 гр. од. змінного капіталу та 20 гр. од. додаткової вартості). У цьому разі норма додаткової вартості становитиме $m' = 20m / 20V = 100\%$, а норма прибутку $P = 20m / 80V + 20V = 20\%$.

Конкуренція постійно змушує ринкових суб'єктів домагатися не тільки максимальної норми прибутку, а й максимальної маси прибутку на вкладений капітал. Маса прибутку (P) є абсолютною величиною прибутку, її виражає формула $P = K \cdot P$. Аналіз формули наводить на висновок, що маса прибутку прямо залежить від величини авансованого капіталу і величини норми прибутку.

На норму і масу прибутку впливають такі фактори:

- норма додаткової вартості (чим вищий її рівень, тим вищі норма і маса прибутку, і навпаки);
- органічна будова капіталу ($C : V$) (з її зростанням норма і маса прибутку зменшуються, і навпаки);
- швидкість обороту капіталу (чим швидше обертається капітал, тим більшою є маса додаткової вартості і прибутку).

Наприклад, капітали А і В мають однакову органічну будову (4 : 1) та однакову норму додаткової вартості — 100 %, проте капітал А рухається удвічі швидше за капітал В.

За цих умов капітал А, що дорівнює $80C + 20V$, за перше півріччя створить продукт вартістю 120 гр. од. ($80C + 20V + 20m = 120$). Протягом другого півріччя завдяки йому знову буде вироблено продукт — $80C + 20V + 20m = 120$. Увесь річний продукт дорівнюватиме $160C + 40V + 40m = 240$. При цьому норма прибутку становитиме $P' = 40m / 80C + 20V \cdot 100\% = 40\%$.

Капітал В має величину $160C + 40V = 200$, але здійснює лише один оборот за рік. У цьому разі річний продукт становитиме $160C + 40V + 40m = 240$, тобто він дорівнюватиме продукту капіталу А. Проте норма прибутку капіталу В буде вдвічі меншою $P' = 40m / 160C + 40V \cdot 100\% = 20\%$.

Фактори, що впливають на норму прибутку, діють несинхронно в усіх галузях і підприємствах економіки. Тому рівновеликі витрати капіталу в різних галузях та на різних підприємствах дають різні показники норми прибутку.

Показник норми прибутку використовують не тільки як загальний (стосовно всього авансованого капіталу), а також як частковий (стосовно виробництва певного продукту). Якщо загальний показник норми прибутку дає уявлення про ефективність використання капіталу фірми незалежно від номенклатури її продукції, то частковий відображає прибутковість виробництва кожного виду цієї продукції. Він має особливе значення за диверсифікації виробництва. При використанні показника загальної норми прибутку маса прибутку кількісно визначається як різниця між усім доходом від реалізації продукції, що дорівнює добутку обся-

гу продукції (Q) на ціни (P) їх реалізації ($Q \cdot P$), і загальними (валовими) витратами спожитого капіталу на виробництво продукції. При використанні показника часткової норми прибутку масу прибутку розраховують тим самим методом, але тільки стосовно конкретного продукту.

Відносне зменшення змінного капіталу щодо постійного, у чому і виявляється зростання його органічної будови, зменшує додаткову вартість на весь капітал, тобто його норму прибутку. А підвищення питомої ваги основного капіталу спричинює відносне гальмування швидкості його обороту. Однак тенденція норми прибутку до зменшення зовсім не означає зменшення загальної маси прибутку, оскільки змінний капітал за своїм абсолютним показником зростає, а це збільшує виробництво маси додаткової вартості. Наприклад, сукупний капітал розміром у 60 гр. од., маючи органічну будову $2 : 1$ ($40C + 20V$), подвоївшись через 10 років, уже становитиме 120 гр. од. Якщо його органічна будова зросте до $3 : 1$, тобто становитиме $90C + 30V$, то за однакової стовідсоткової норми додаткової вартості її маса збільшиться з 20 до 30 гр. од. При цьому норма прибутку зменшиться з 33 % до 25 %: у першому разі $P' = 20m / 40C + 20V \cdot 100 \% = 33 \%$, у другому — $P' = 30m / 90C + 30V \cdot 100 \% = 25 \%$.

Зниження норми прибутку не безумовне, а проявляється як закон-тенденція, на який впливають чинники, що протидіють цій тенденції. До них належать:

- підвищення норми додаткової вартості із зростанням продуктивності праці. У галузях, які виробляють засоби існування найманих працівників, зростання продуктивності праці зумовлює зменшення вартості цих засобів, що має наслідком зменшення вартості робочої сили і збільшення норми додаткової вартості;

- відносне зниження вартості і ціни робочої сили внаслідок впровадження у виробництво дешевшої жіночої і дитячої праці, а також тиску капіталу на заробітну плату в умовах безробіття;

- здешевлення елементів постійного капіталу внаслідок зростання продуктивності праці в галузях, що виробляють засоби виробництва. Це зумовлює зниження вартості кожної одиниці засобів виробництва, що, у свою чергу, стримує збільшення загальної суми функціонуючого постійного капіталу, а відтак призводить до зростання органічної будови капіталу і зниження норми прибутку;

- економія на постійному капіталі за рахунок зменшення витрат на забезпечення нормальних умов і безпеки праці;

- отримання надлишкової норми прибутку у зовнішній торгівлі розвинутих країн зі слаборозвинутими.

Ці чинники не знищують, а лише послаблюють тенденцію до зниження норми прибутку. Вона виявляється циклічно: відповідно до кон'юнктури ринку посилюється у періоди зростання економіки та послаблюється у періоди її спаду.

Закон тенденції норми прибутку до зниження відображає внутрішню суперечність ринкового капіталістичного господарства щодо його мети і засобів її досягнення. Безпосередньо метою і рушійним мотивом капіталістичного виробництва є виробництво додаткової вартості, максимізація прибутку. У цьому прагненні фірми весь час вдосконалюють техніку і технологію виробництва, що зумовлює зростання органічної будови капіталу, зниження норми прибутку.

Внутрігалузева конкуренція й утворення суспільної (ринкової) вартості

З розвитком капіталізму механізація і автоматизація виробництва супроводжуються витісненням із виробництва живої праці (робочої сили), а отже, зростанням органічної будови капіталу. Відбувається це в різних галузях виробництва не одночасно і не рівномірно, тому органічна будова капіталу в кожній з них не однакова. Як правило, більш висока органічна будова капіталу ($C : V$) притаманна галузям важкої промисловості (енергетика, металургія, машинобудування), в яких обладнання складне і дороге, крім того, дорога й сировина. У галузях з менш складним і дорогим обладнанням та сировиною органічна будова капіталу не така висока. Наслідком неоднакової органічної будови капіталу в різних галузях є неоднакова норма прибутку. Наприклад, у I галузі (машинобудуванні) постійний капітал (C) становить 80 гр. од., а змінний капітал (V) — 20 гр. од.; у II галузі (текстильній) $C = 70$ і $V = 30$ гр. од.; у III галузі (деревообробній) $C = 60$, а $V = 40$ гр. од. За однакової норми додаткової вартості ($m' = m / V$), нехай — 100 %, вартість (W) виробленої продукції та норма прибутку ($P' = m / C + V$) становитимуть:

$$\text{I } W = 80C + 20V + 20m = 120;$$

$$\text{II } W = 70C + 30V + 30m = 130;$$

$$\text{III } W = 60C + 40V + 40m = 140;$$

$$P' = 20 m / 100 (C+V) \cdot 100 \% = 20 \%;$$

$$P' = 30 m / 100 (C+V) \cdot 100 \% = 30 \%;$$

$$P' = 40 m / 100 (C+V) \cdot 100 \% = 40 \%.$$

Це означає, що продаж товарів за їх вартістю забезпечує рівним капіталам з різною органічною будовою різну величину прибутку, тобто рівновеликі капітали приносять різну норму прибутку. Це не дасть змоги капіталістичному суспільству розвиватися нормально, оскільки важливі галузі виробництва з високою органічною будовою капіталу занепадуть. Та, як свідчить практика господарювання, власники рівновеликих капіталів не лише прагнуть рівної величини прибутку (однакової норми прибутку), а й отримують приблизно однакову норму прибутку на капітал, інвес-

тований у різні галузі економіки, що є наслідком дії механізму вирівнювання норми прибутку. Його особливості розкрито в обґрунтованій К. Марксом *теорії середньої (загальної) норми прибутку*. Сутність її полягає в тому, що утворення середньої норми прибутку пов'язане з конкуренцією, її функціями у процесах утворення суспільної (ринкової) вартості товарів та перетворенням цієї вартості на ціну виробництва.

Утворення суспільної (ринкової) вартості товарів є функцією внутрігалузевої конкуренції.

Внутрігалузева конкуренція — боротьба, суперництво між підприємствами (фірмами) всередині кожної галузі за вигідніші умови виробництва і реалізації однакових товарів з метою отримання надлишкового прибутку.

Її основою є індивідуальна вартість однотипних товарів, тобто індивідуальні витрати уречевленої і живої праці на їх виробництво в межах окремих підприємств галузі. На кожному підприємстві вона різна, що зумовлено різним рівнем механізації і автоматизації виробництва, тобто різною органічною будовою капіталу. На підприємствах із високою органічною будовою капіталу індивідуальна вартість однотипних товарів менша, ніж на підприємствах із низькою, оскільки там при рівновеликому капіталі задіяно менше живої праці і тому створюється менша величина додаткової вартості. Проте ринок сприймає товари не за їх індивідуальною вартістю — конкуренція між виробниками та споживачами зводить індивідуальні витрати праці (вартості) однорідних товарів до суспільно необхідних витрат праці, тобто до їх суспільної (ринкової) вартості.

Суспільна (ринкова) вартість — вартість товарів, вироблених за середніх умов виробництва в конкретній галузі, які складають у ній переважну масу товарів.

Унаслідок продажу товарів за цінами, які дорівнюють їх ринковій вартості, на підприємствах, де індивідуальна вартість товарів перевищує суспільну вартість, величина прибутку буде меншою, ніж величина створеної додаткової вартості. На підприємствах, де індивідуальна вартість товарів тотожна їх ринковій вартості, величина прибутку дорівнюватиме величині створюваної додаткової вартості. А на підприємствах, де індивідуальна вартість товарів менша, ніж їх суспільна вартість, величина прибутку перевищуватиме величину створюваної додаткової вартості, тобто власники таких підприємств одержуватимуть надприбуток. Отже, внутрігалузева конкуренція, породжувані нею суспільна вартість товарів і надприбуток є наймогутнішими чинниками та стимулами впровадження у виробництво найновішої техніки і технологій, що зумовлює подальше зростання органічної будови капіталу у кожній галузі виробництва.

Міжгалузєва конкуренція, виникнення середньої норми прибутку і ціни виробництва

Міжгалузєва конкуренція. Метою міжгалузєвої конкуренції є боротьба за вищу норму прибутку.

Міжгалузєва конкуренція — боротьба власників капіталу різних галузей за прибутковіші сфери вкладення капіталу.

Наслідком міжгалузєвої конкуренції є утворення середньої (загальної) норми прибутку на рівновеликий капітал та перетворення суспільної (ринкової) вартості товару на ціну виробництва.

Наприклад, у 3-х галузях виробництва функціонує рівновеликий капітал у 100 гр. од., але з різною органічною будовою. У I (машинобудівній) органічна будова капіталу становить $80C + 20V$, у II (текстильній) — $70C + 30V$, у III (деревообробній) — $60C + 40V$. Якщо норма додаткової вартості (m') у кожній галузі дорівнюватиме 100 %, то величина додаткової вартості (m) у машинобудівній становитиме 20 гр. од., у текстильній — 30 гр. од., у деревообробній — 40 гр. од. Якщо б товари кожної галузі продавалися за їх суспільною вартістю (W), сформованою внутрігалузєвою конкуренцією, тобто у машинобудівній за 120, у текстильній — за 130, у деревообробній за 140 гр. од., тоді норма прибутку в них становила б відповідно 20 %, 30 % і 40 % (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Залежність додаткової вартості, вартості і норми прибутку від органічної будови капіталу

| Кількість галузей | Галузі | Капітали | m' | m | W | P' |
|-------------------|---------------|-------------|------|-----|-----|------|
| I | машинобудівна | $80C + 20V$ | 100 | 20 | 120 | 20 |
| II | текстильна | $70C + 30V$ | 100 | 30 | 130 | 30 |
| III | деревообробна | $60C + 40V$ | 100 | 40 | 140 | 40 |

Аналіз таблиці свідчить, що рівновеликі капітали в різних галузях виробництва з різною органічною будовою капіталу за однакової норми додаткової вартості повинні давати різні норми прибутку, оскільки в них створюються неоднакові величини додаткової вартості. Саме різні величини додаткової вартості і норми прибутку змушують підприємців покидати галузі з високою органічною будовою капіталу і вкладати свій капітал у галузі з низькою його органічною будовою, в яких створюється більша величина додаткової вартості і вищою є норма прибутку. Міжгалузєва конкуренція й полягає в пошуку власниками капіталу галузей з найвищою нормою прибутку та переливанні в них своїх капіталів.

У розглянутому прикладі капітали з галузі з високою органічною будовою капіталу (машинобудування) переходитимуть у га-

лузь із низькою органічною будовою капіталу (деревообробну), сюди вкладатимуться і новостворені капітали. Унаслідок цього зросте виробництво продукції деревообробної галузі, з часом пропозиція її перевищить попит, що спричинить падіння цін на неї нижче від її вартості і зменшення норми прибутку. Водночас міграція капіталів із галузей з високою органічною будовою капіталу (машинобудування) матиме наслідком скорочення обсягів виробництва порівняно з потребами ринку (попитом), що зумовить зростання цін на їх продукцію понад вартість і зростання норми прибутку в цих галузях. Міграція капіталів з однієї галузі в іншу відбуватиметься доти, доки не зрівняються норми прибутку в усіх галузях виробництва, ставши середньою нормою прибутку.

Отже, переливання капіталу з менш прибуткових галузей у прибутковіші зумовлює зміну співвідношення попиту і пропозиції товарів, відхилення цін від їх вартості, утворення однакового за розміром середнього прибутку, який підприємці одержують на рівновеликий капітал. Середній прибуток є відношенням суми додаткової вартості — Σm , створеної в усіх галузях виробництва, до сумарного капіталу — ΣK , вкладеного в ці галузі. Якщо позначити масу додаткової вартості, створеної в I галузі, через m^1 , II — m^2 , III — m^3 , а капітали цих галузей — K^1, K^2, K^3 , то середню норму прибутку ($P'_{\text{серед.}}$) можна відобразити формулою:

$$P'_{\text{серед.}} = \frac{m^1 + m^2 + m^3 + \dots + m^n}{K^1 + K^2 + K^3 + \dots + K^n} = \frac{\Sigma m}{\Sigma K} = \frac{\Sigma P}{\Sigma K} \cdot 100.$$

Середня норма прибутку залежить від розподілу капіталу за галузями, від його органічної будови в цих галузях, швидкості обороту капіталу і норми додаткової вартості. Маса прибутку P є абсолютним показником прибутку. Визначається формулою $P = P'_{\text{серед.}} \cdot K$. Маса прибутку залежить від норми прибутку і величини авансованого капіталу, тобто є добутком множення авансованого капіталу на норму прибутку. Об'єктивною основою підвищення норми прибутку є вкладення капіталу в галузі з нижчою органічною будовою капіталу і вищою швидкістю його обороту (сільське господарство, харчова і легка промисловість тощо).

Виникнення середньої норми прибутку і ціни виробництва. З утворенням середньої норми прибутку товари продають не за вартістю ($C + V + m$), а за цінами, що формуються з витрат виробництва і середнього прибутку. Ціна, яка охоплює витрати виробництва (K) і середній прибуток ($P'_{\text{серед.}}$), називається *ціною виробництва* (PP). Вона відображається формулою $PP = K + P'_{\text{серед.}} = (C + V) + P'_{\text{серед.}}$. Як ціна виробництва, так і середній прибуток є породженням міжгалузевої конкуренції, логіку її утворення відображає табл. 2.9.

Виражаючи логіку перетворення вартості товару на ціну виробництва, вміщені у таблиці дані свідчать, що з двох складових

Таблиця 2.9

Механізм утворення ціни виробництва

| Галузі | C | V | m' | m | W | P' | $P'_{серед.}$ | $P_{серед.}$ | m | Ціна виробництва |
|--------|-----|-----|-------|-----|-----|------|---------------|--------------|-----|------------------|
| I | 80 | 20 | 100 % | 20 | 120 | 20 % | | 30 | +10 | 130 |
| II | 70 | 30 | 100 % | 30 | 130 | 30 % | 30% | 30 | — | 130 |
| III | 60 | 40 | 100 % | 40 | 140 | 40 % | | 30 | -10 | 130 |
| | 210 | 90 | | 90 | 390 | | | 90 | | 390 |

ціни виробництва лише одна (витрати виробництва) реально витрачається у цій галузі, а друга складова (середній прибуток) визначається усією масою додаткової вартості, створеної у суспільстві, яка припадає на кожний окремий капітал як частину сукупного (суспільного) капіталу. Це означає, що власники різних галузей виробництва одержують не створену на їх підприємствах величину додаткової вартості, а ту частку створеної у суспільстві маси додаткової вартості, яка припадає на кожну сотню (одиницю) задіяного ними капіталу за середньою нормою прибутку. У вищезгаданому прикладі власники III галузі не можуть одержати всієї створеної в їх галузі додаткової вартості, а лише 30 її одиниць, а власники капіталу I галузі одержать не тільки всю додаткову вартість, створену у цій галузі ($20m$), а ще й 10 одиниць за рахунок III галузі. Перерозподіл додаткової вартості між власниками капіталів з різною органічною будовою через ціну виробництва свідчить, що прибуток як перетворена форма додаткової вартості і кількісно не тотожний їй, за винятком ситуації, коли органічна будова капіталу збігається із середньою суспільною будовою капіталу (II галузь). Тому ціна виробництва є перетвореною формою вартості товару.

Попри те, що в окремих галузях трапляються відхилення ціни виробництва від вартості, сукупність галузей можна розглядати і як єдине ціле. Це означає, що загальна сума цін виробництва практично дорівнюватиме сумі вартості всіх товарів ($\Sigma PP = \Sigma W$).

Відмінності в підходах марксистської і неокласичної теорії до економічної природи прибутку особливо виразно проявляються у трактуванні категорії «ціна виробництва». З точки зору марксистської концепції, ціна виробництва є сумою витрат виробництва і середнього прибутку як перетвореної форми додаткової вартості, створюваної додатковою працею найманих працівників. Вона виникає внаслідок міграції капіталів з галузей із меншою масою додаткової вартості і меншою нормою прибутку, що зумовлено більш високою органічною будовою капіталу, в галузі, де ці показники є значно кращими. Саме завдяки постійній міграції капіталу в різних галузях виробництва утворюється однаковий середній прибуток, а вартості перетворюються на ціни виробництва.

Неокласична концепція визначає норму прибутку не масою застосовуваної у виробництві живої праці і пропорційно їй масою додаткової вартості, а ефективністю використання всіх факторів виробництва. За переконанням її представників, і прибуток, і маса додаткової вартості утворюються в результаті порушення зумовленої внутрішніми (різна органічна будова капіталу в результаті НТП) і зовнішніми чинниками організаційно-економічної рівноваги. Вона проявляється на ринку до того часу, поки конкурентний механізм не ліквідує її за допомогою переливу капіталів.

Ціна виробництва категорія історична, її основою є вартість. Перетворення вартості на ціну виробництва відбувається у результаті історичного розвитку капіталістичного ринкового господарства. *За простого товарного виробництва* ринкові ціни товарів в основному відповідали їх вартості. На перших етапах розвитку капіталізму різні норми прибутку були спричинені відокремленням деяких галузей, різними виробничими обмеженнями, що заважали вільній міграції капіталів з одних галузей в інші. І лише з розвитком машинного виробництва, вільної конкуренції, кредитної системи відбулося вирівнювання норм прибутку в загальну середню норму і перетворення вартості на ціну виробництва. Тому вартість повноцінно впливає на визначення ціни товару, але в результаті міжгалузевої конкуренції додаткова вартість як складова вартості товару перерозподіляється пропорційно до вкладеного капіталу за принципом «рівний прибуток на рівні капітали».

Це пояснює, чому в розвинутому ринковому господарстві дія закону додаткової вартості реалізується як закон середнього прибутку, внаслідок чого реалізація товарів повинна забезпечити однаковий прибуток на рівновеликі капітали. Якщо багато виробників галузі матимуть прибуток, який перевищуватиме середній рівень, це стимулюватиме приплив сюди капіталу — виробництво і пропозиція товарів збільшаться, ціни впадуть, до середнього рівня наблизяться і прибуток. З падінням показника прибутку нижче середнього рівня почнуться зворотні процеси — відплив капіталу, зменшення виробництва і пропозиції товарів, що спричинить зростання ринкової ціни до рівня ціни виробництва.

Попри те, що через певний час у галузі відновлюється рівновага і ціна виробництва зрівнюється із середньогалузевими витратами виробництва, збільшеними на середній прибуток на вкладений капітал, підприємці нарощують і знижують виробництво, оскільки рівновага відновлюється у галузі у довгостроковому періоді, протягом якого підприємства (фірми) або отримують надприбуток, який перевищує середній рівень, або мають збитки. Це прагнення до отримання надприбутку і мінімізації збитків змушує ринкових суб'єктів в умовах конкуренції розвивати галузеве виробництво, порушуючи його рівновагу.

Види прибутку

Як перетворена форма додаткової вартості, прибуток є результатом усього авансованого капіталу, факторів виробництва.

Прибуток — економічна категорія, яка відображає кінцеві результати господарської діяльності, одна з головних форм вартості додаткового продукту, різниця між виручкою від реалізації товару і витратами капіталу.

На рівні господарської практики прибуток набуває певних конкретних форм, постаючи як бухгалтерський (валовий), економічний (чистий), загальний, середній, граничний, нормальний, підприємницький, монопольний, балансовий, внутрішній, чистий (залишковий), розрахунковий, а також як прибуток, що підлягає оподаткуванню, та ін.

Бухгалтерський (валовий) прибуток. Це прибуток фірми, що виникає як різниця між виручкою, доходом від реалізації продукції (ціною) та бухгалтерськими (зовнішніми, прямими) витратами. Він не враховує внутрішні витрати (витрати на ресурси, що вже належать підприємцю), нормальний прибуток від такого ресурсу, як підприємницькі здібності, а також втрачену вигоду.

Економічний (чистий) прибуток. Прибуток фірми, що утворюється як різниця між загальними доходами і економічними (альтернативними) витратами, які охоплюють прямі (зовнішні) і внутрішні витрати. Цей вид прибутку є результатом вміння ринкового суб'єкта найоптимальніше використати задіяні фактори виробництва. Як правило, він завжди менший від бухгалтерського прибутку на величину втрачених можливостей від ефективного використання ресурсів. Економічний прибуток розглядають як винагорода за ризик. Норма прибутку, розрахована за економічними витратами, найточніше свідчить про ефективність виробництва.

Загальний прибуток. Різниця між виручкою від реалізації продукції (робіт, послуг) і матеріальними витратами, амортизацією і заробітною платою.

Середній прибуток. Прибуток, який отримують суб'єкти економічної діяльності на рівновеликі капітали незалежно від сфери його застосування. Виникає в результаті існуючої в галузях економіки конкуренції. Достатній для нормального функціонування.

Граничний прибуток. Різниця між граничним доходом і граничними витратами. Є позитивним показником тільки до певного рівня виробництва продукції.

Нормальний прибуток. Рівень прибутку фірми, який можна отримати на авансований капітал внаслідок його традиційного використання — як позики, оренди тощо. Нормальний прибуток дає змогу ринковим суб'єктам продовжувати свою економічну діяльність, тобто нормально функціонувати і розвиватися.

Підприємницький прибуток. Винагорода за організацію і ризик підприємницької діяльності. Не має кількісної оцінки за неокласичною теорією і не може виникнути в ситуації повної еконо-

мічної рівноваги. Підприємницький прибуток за марксистською теорією — частина прибутку, яка залишається у власності функціонуючого капіталіста-підприємця після сплати відсотка за взятий у позику капітал.

Монопольний прибуток. Надлишковий над нормальним прибуток фірми, який утворюється в результаті монопольного її становища на ринку. Класична економічна теорія вважає, що виникає він на ринку, проте створюється у сфері виробництва найманими працівниками.

Балансовий прибуток. Загальний, сумарний прибуток фірми, отриманий за певний час від усіх видів виробничої і невиробничої діяльності. Він залишається у власників капіталу після відрахування витрат, пов'язаних з оплатою праці і податків, зафіксований у бухгалтерському балансі.

Внутрішній прибуток. Це прибуток материнської компанії, який виникає внаслідок реалізації своєї продукції однією дочірньою фірмою іншої дочірньої фірми.

Чистий (залишковий) прибуток. Частина валового доходу фірми, яка залишається в її розпорядженні після сформування фонду оплати праці і сплати податків, відрахувань, обов'язкових платежів у бюджет тощо. Він є основним джерелом формування доходів бюджету і накопичень грошових фондів підприємств.

Розрахунковий прибуток. Валовий прибуток підприємства, фірми за вирахуванням плати за ресурси і відсотків за короткостроковий кредит.

Прибуток, що підлягає оподаткуванню. Валовий прибуток мінус усі знижки і відрахування.

В епоху вільної (необмеженої) конкуренції діяв закон рівного прибутку на рівновеликий капітал. Це означає, що всі власники капіталу були рівні перед законом вартості, не існувало кордонів щодо проникнення у високоприбуткові галузі. На сучасному етапі міжгалузеве переливання капіталу значно ускладнилось. Однак це не означає, що, організовуючи конкурентоспроможне підприємство, фірму, виробники конкретного товару матимуть рівні з монополіями умови конкурентної боротьби. Для цього треба бути ланкою фінансово-промислової групи, мати змогу отримувати кредит на пільгових умовах, користуватися сировинною монополією, сформувані зв'язки з державним апаратом тощо.

Доходи підприємства, фірми

У мікроекономічному аналізі категорія доходу використовується виключно щодо потоку надходжень за певний час від факторів виробництва (природних ресурсів, праці, капіталу у формі відповідно рент, заробітної плати, відсотка, прибутку).

Дохід — сума грошей або будь-які цінності, отримані підприємством, фірмою за конкретний проміжок часу в результаті будь-якої діяльності (виробничої і невиробничої).

Дохід виступає у формі заробітної плати, прибутку, ренти, відсотка, пенсії тощо.

З огляду на особливості утворення виокремлюють валовий (загальний), середній, додатковий (граничний), підприємницький доходи.

Валовий (загальний) дохід (TR). Сума доходів, отримана фірмою від економічної діяльності за певний проміжок часу. Як правило, він охоплює виручку від реалізації продукції і *нереалізаційні доходи* — грошові суми, що надійшли на рахунки фірми, але не пов'язані з її виробничою діяльністю: відсоток за вкладками, дивіденди, отримані штрафи, пеня, доходи від валютних операцій і операцій з цінними паперами тощо.

Середній дохід (AR). Це сума валового доходу, що припадає на одиницю реалізованої продукції. За досконалої конкуренції середній дохід однаковий з ціною. Його розрахунок здійснюють за цінами, що змінюються протягом певного часу, або в тих випадках, коли асортимент продукції складається з кількох або більше товарів, послуг.

Додатковий (граничний) дохід (mR). Приріст валового доходу, отриманий у результаті виробництва і реалізації ще однієї одиниці продукції. Для ефективного функціонування фірми неабияке значення мають висновки, отримані від порівняння середніх і граничних витрат виробництва.

Підприємницький дохід. Це дохід, отриманий у формі нормального або середнього прибутку, який утворюється від використання функціонуючими підприємцями запозиченого капіталу. Функціонуючий капіталіст, отримавши грошову позику, використовує її як капітал — вкладає у процес виробництва з метою отримання прибутку. Певну частину цього прибутку він передає власникам запозиченого грошового капіталу у формі платежу за позику. Цю частину прибутку називають відсотком. Друга частина середнього прибутку утворює підприємницький дохід і привласнюється функціонуючим капіталістом. У цьому виявляється подальше перетворення додаткової вартості — вона постає у більш поверхових формах позичкового відсотка на позичковий капітал і підприємницького доходу. У цих формах відбувається подальше маскування сутності основного капіталістичного виробничого відношення «наймана праця — капітал». Відсоток і підприємницький дохід мають одне й те саме джерело походження — додаткову працю найманих працівників, якою створюється додаткова вартість у процесі виробництва.

Отже, промисловий прибуток у всіх його особливих видах є конкретною економічною формою, через яку здійснюється присвоєння власниками промислового капіталу певних часток додаткової вартості. Тому він, як і дивіденд, торговий прибуток, позичковий відсоток та земельна рента, є об'єктом відносин відчуження-присвоєння (власності) між найманими працівниками та власниками промислового капіталу.

Максимізація прибутку

Основною метою будь-якого капіталу є не лише одержання, а максимізація прибутку. Це одна з вимог ринкової конкуренції.

Максимізація прибутку — зусилля, спрямовані на отримання найвищого прибутку від підприємницької діяльності.

Це завдання стає реальним тільки тоді, коли фірма нічим не ризикує. Насправді в економічній діяльності завжди доводиться вибирати між ризиком і середнім розміром очікуваного прибутку.

Загальний обсяг максимізації прибутку постає як наслідок найбільшої різниці між загальним (валовим) доходом і загальними (валовими) витратами виробництва. Її умовою є рівність додаткових витрат додатковому доходу. Передумови максимізації прибутку в короткостроковому періоді діяльності фірми — необмежений попит на продукцію, незалежність ціни від обсягу виробництва, рівність граничного доходу з ринковою ціною товару.

Якщо додатковий (граничний) прибуток перевищуватиме додаткові витрати — він буде позитивним показником; якщо додатковий прибуток дорівнюватиме додатковим витратам, то становитиме нуль; якщо він буде меншим від додаткових витрат, виробництво продукції виявиться збитковим. Отже, якщо додатковий прибуток потребуватиме більше додаткових витрат, необхідно збільшувати виробництво продукції доти, доки додатковий прибуток не зрівняється з додатковими витратами. Це буде умовою рівноваги підприємства, фірми.

Максимізація прибутку в короткостроковому періоді свідчить, що змінюються лише змінні витрати, тобто витрати на роботу силу, сировину та інші види оборотного капіталу. Постійні витрати є незмінними. З огляду на це виникають ситуації, коли фірма замість прибутку отримує збитки. Тоді замість максимізації прибутку їй необхідно буде мінімізувати збитки, а за певного їх показника — закрити виробництво.

Можлива і така ситуація, коли не тільки середні загальні витрати, а й змінні витрати у короткостроковому періоді перевищуватимуть додатковий (граничний) дохід. Тоді виробник зазнаватиме збитків від виробництва кожної одиниці продукції. За таких умов йому вигідніше закрити виробництво і покинути ринок, оскільки його додатковий прибуток менший від середніх змінних витрат. Ці висновки ґрунтуються на критерії максимізації прибутку і мінімізації збитків за незмінності ринкової ціни товару. У реальному економічному житті ціни коливаються, що змінює і точку рівноваги фірми.

Дещо іншою є *максимізація прибутку в довгостроковому періоді*. Протягом його змінюються не тільки змінні, а й постійні витрати. Виробники, намагаючись отримати максимальний прибуток, збільшують або зменшують потужності виробництва, впро-

ваджують нові машини, обладнання, реконструюють, модернізують виробництво. Тобто у довгостроковому періоді рівність між додатковим (граничним) доходом і довгостроковими витратами досягається при збільшенні виробництва. За цієї рівності і відбувається максимізація прибутку. Його загальне виробництво визначають уже показником, який значно перевищує прибуток у короткостроковому періоді, коли інвестиції ще не цілком використані і ефект масштабу від них не реалізувався.

На сучасному етапі немало прихильників здобула концепція американських економістів Альфреда Берлі (1895—1971), Гардена Мінса (1896—1982), Кеннета Боулдінга (нар. 1910), Джона-Кеннета Гелбрейта (нар. 1908) та інших учених, згідно з якою прибуток не може бути єдиним і найголовнішим мотивом капіталістичного виробництва. Вони доводять, що метою існування великих корпорацій є задоволення суспільних потреб, турбота про майбутнє системи і суспільства, вкладників банків, про збільшення розмірів фірм, їхній престиж, доходи менеджерів тощо.

Дж.-К. Гелбрейт характеризує великі корпорації як економічну основу і ядро планової системи, в якій ринкова конкуренція втратила своє колишнє значення. Ними керують не власники капіталу, а професійні керівники-менеджери, тобто *представники техноструктур* — функціонуючого капіталу, повністю відокремлені від власності на нього. Цим зумовлена мета техноструктури: зростання обсягу фірми, забезпечення фінансових інтересів техноструктури. Відстоюючи такі міркування, Гелбрейт дискутує з класичною та неокласичною школами в економічній теорії, які вважають метою капіталістичного ринкового виробництва отримання максимального прибутку. Щоправда, як стверджує американський економіст, Нобелівський лауреат Герберт-Александр Саймон (нар. 1916), сучасні фірми майже ніколи не отримують максимального прибутку внаслідок існування багатьох невизначеностей в економіці. Бажаним результатом для них є розрахунковий, а не максимальний прибуток. Максимум прибутку для фірми в ідеалі є найбажанішою метою, але не завжди чітко формулюється в її виробничій діяльності. Це виявляється у тому, що в сучасних умовах максимізація прибутку означає пошук шляхів отримання найвищого показника економічного прибутку, тобто найбільшої різниці між загальними витратами і загальним доходом.

Відхід власників від безпосереднього управління корпораціями надає широкі можливості менеджерам середніх і великих компаній не ризикувати і не намагатися максимізувати прибуток для акціонерів.

При всьому різноманітті трактувань джерел і ролі прибутку різними економічними школами, визначень максимізації прибутку як головної мети діяльності капіталістичного підприємства прибуток є і залишається найважливішою економічною категорією, без якої неможливо дати реальний аналіз цієї діяльності.

2.9. Торговий капітал і торговий прибуток

Поглиблення суспільного поділу праці на певному етапі розвитку товарної форми капіталістичного виробництва і сфери обміну як складової (фази) суспільного відтворення призводить до відокремлення товарної і грошової форм промислового капіталу у відносно самостійні види капіталу: торговий і позичковий. Зокрема, перетворення товарної форми промислового капіталу на торговий капітал як особливий вид капіталу означає, що реалізація товарів стає спеціальною функцією особливої групи підприємців — торгових капіталістів, а сфера обігу товарів стає об'єктом та економічним простором вкладень і функціонування торгового капіталу. Функціонування у сфері обігу є його основною особливістю. Формування зрілих сучасних форм торгового капіталу — наслідок тривалого розвитку товарних відносин у різних економічних системах.

Купецький капітал і його особливості

Першим етапом розвитку торгового капіталу, найдавнішою його формою був купецький капітал.

Купецький капітал — рання форма торгового капіталу, яка самостійно функціонувала у сфері товарного обміну і була зумовлена поглибленням суспільного поділу праці.

Умови його виникнення формувалися з розвитком суспільного поділу праці, підвищенням рівня товарного виробництва, товарного і грошового обігу. Всі ці умови існували задовго до капіталізму. З появою купецького капіталу пов'язані перші спроби дослідження природи торгового прибутку. Арістотель, досліджуючи розвиток торгівлі, правильно встановив перехід від простого товарного обміну за формулою $T-T$ до товарного обігу за формулою $G-T-G$, в межах якого метою товарного обігу стає не лише споживча вартість товару, а й гроші, їх самозростання.

Подальше поглиблення суспільного поділу праці (відокремлення ремесла і землеробства, міста і села тощо) стало об'єктивною основою поширення купецького капіталу. Позитивно позначився на цьому процесі й розвиток товарного обігу. Виникнення грошей і створення місцевих ринків зумовили появу й утвердження особливої групи торговців — купців, які спеціалізувалися на посередницьких операціях у сфері товарного обігу.

Основна функція купецького капіталу полягала в обслуговуванні сфери обігу, обміні товарів з метою привласнення прибутку. Через нееквівалентний обмін купці присвоювали частку вартості, створену працею дрібних товаровиробників, брали активну участь

у перерозподілі додаткового продукту, створюваного працею рабів і закріпачених селян у докапіталістичних суспільствах.

Купецький капітал докапіталістичної ери характеризували такі особливості:

— функціонування як самостійної, незалежної форми капіталу у сфері обігу в умовах незалежного від нього виробництва – виробництва (переважно натурального), яке ще не було підпорядковане торговому капіталу;

— специфічний спосіб і джерела присвоєння торгового прибутку. Джерелом торгового прибутку була створена працею безпосередніх виробників частка вартості товарів, яку присвоювали купці через нееквівалентний обмін, а також додатковий продукт, який привласнювали рабовласники і феодали внаслідок експлуатації рабів і закріпачених селян;

— отримання купцями значної частини прибутку від зовнішньої торгівлі завдяки різниці в цінах товарів.

Купецький капітал відіграв складну і суперечливу роль у формуванні торгового капіталу. З одного боку, він сприяв створенню умов для розвитку капіталістичних відносин, оскільки стимулював процеси концентрації та накопичення грошових засобів у руках вузького кола осіб, руйнації натуральногогосподарських засад рабовласництва та феодалізму, розширення сфери товарно-грошових відносин, посилення диференціації простих товаровиробників, формування і розширення світового ринку. З іншого боку, наживаючи великі прибутки за рахунок нееквівалентного обміну, тобто беручи участь у розподілі та перерозподілі додаткового, а також частки необхідного продукту, купці нещадно експлуатували основну масу населення. Тим самим купецький капітал підривав економічну основу існування безпосередніх виробників, гальмував розвиток суспільства, промислового виробництва і створював перепони проникненню капіталу у виробничу сферу.

Розв'язання цієї суперечності втілилось у поступовій підпорядкованості купецького капіталу закономірностям функціонування промислового капіталу і подальшому виокремленні його в торговий. Передумовою цього процесу є сам механізм кругообороту промислового капіталу, складовими якого є безперервність кругообороту його функціонально особливих форм: грошової та товарної. З поглибленням суспільного поділу праці реалізація товарів, створених промисловим капіталом, зосереджується у руках певної групи підприємців, які спеціалізувалися на обслуговуванні процесу зміни товарної форми вартості на грошову форму, внаслідок чого товарний капітал перетворювався на торговий.

Торговий капітал у системі капіталістичного виробництва

За капіталізму виробництво товарів стає абсолютно переважаючою формою виробництва матеріальних благ: їх виробляють і реалізують на ринку переважно як продукти функціонування про-

мислового капіталу. Особливістю стадії зародження капіталізму було те, що в її межах власники промислового капіталу (капіталісти-промисловці) здійснювали функції як виробництва, так і реалізації товарів, тобто самі, без посередників займалися усіма операціями, пов'язаними з перетворенням товарної форми промислового капіталу на грошову. Це потребувало додаткових витрат капіталу на реалізацію вироблених товарів: утримання засобів торгівлі (контор, складів, магазинів тощо), оплату торговельних працівників, рекламу і т. ін. Разом з тим зосередження промислового підприємця і на виробництві, і на реалізації товарів уповільнювало оборот капіталу, розпорозувало його сили. Уповільнення обороту капіталу стало чинником поступового відокремлення функції реалізації товарів від функції їх виробництва, що зумовило відокремлення товарної форми промислового капіталу і перетворення її на самостійно функціонуючий торговий капітал. Це виявилось у тому, що функцію реалізації товарів почала забезпечувати особлива група підприємців-торговців, капітал яких не бере участі у виробництві товарів. Вони купують товари у промисловців з метою їх реалізації та отримання прибутку.

Торгові капіталісти забезпечують перетворення товарної форми промислового капіталу на грошову. Це означає, що реалізація товарів, вироблених промисловим капіталом, опосередковується рухом торгового капіталу, формулою якого є: $G-T-G'$, де $G' = G + h$ (h — торговий прибуток).

За змістом товарний і торговий капітали є різними сутностями, а значить, і різними поняттями. Якщо товарний капітал є однією з функціональних форм промислового капіталу, постаючи як певна сума товарів та втілена в них вартість, що вміщує і додаткову вартість, то торговий капітал функціонує самостійно, незалежно від промислового, обслуговуючи процес перетворення товарної вартості на грошову у сфері обігу. На відміну від промислового торгового капітал не має продуктивної форми, він функціонує лише у товарній і грошовій формах і у своєму русі долає тільки дві стадії: купівлю товарів — $G-T$ і їх продаж — $T-G'$. Тому й створюється ілюзія, що як особливий вид капіталу торговий капітал є незалежною від виробництва формою капіталу, а джерелом зростання його вартості — сфера обігу. Насправді ж він похідний від промислового капіталу і лише в цій сутності постає як агент продуктивного капіталу. Отже, торговий капітал у докапіталістичну еру і торговий капітал за капіталізму — різні економічні категорії.

Торговий капітал — відокремлена частина промислового капіталу, що застосовується виключно у сфері обігу окремою групою підприємців, які займаються реалізацією товарів і перетворенням товарного капіталу на грошовий з метою отримання прибутку.

Об'єктивну можливість відокремлення і перетворення товарного капіталу на торговий створюють зміст кругообороту промислового капіталу та система капіталістичних виробничих відно-

син, основою яких є додаткова вартість і способи її збільшення, що виявляється у таких аспектах:

— виробництво та обіг товарів є різними сферами кругообороту промислового капіталу;

— виробництво товарів і втіленої в них додаткової вартості не притаманне сфері обігу: у ній додаткова вартість лише реалізується і розподіляється;

— товарна форма промислового капіталу ніколи не покидає сфери обігу. В ній відбувається перетворення товарного капіталу на грошовий, а працівники цієї сфери спеціалізуються на операціях купівлі-продажу товарів і безпосереднього відношення до їх виробництва не мають;

— особливим чинником відокремлення товарної форми промислового капіталу та перетворення її на торговий є конкуренція. Вона, з одного боку, спонукає підприємців зменшувати витрати, розширювати обсяги виробництва, активізувати реалізацію товарів, а з іншого — породжує труднощі збуту продукції (необхідність пошуку нових ринків, вивчення попиту, оволодіння технологією торгівлі тощо).

Відокремлення товарної форми промислового капіталу, перетворення її на торговий капітал, утворення особливої групи підприємців, що спеціалізуються лише на реалізації товарів, значно зменшують труднощі реалізації і тому прискорюють оборот капіталу, а це сприяє підвищенню продуктивності промислового, а отже, і всього суспільного капіталу, слугує збільшенню маси додаткової вартості, зростанню норми прибутку.

Наслідком відокремлення торгового капіталу є подальший розвиток суспільного поділу праці, спеціалізація виробництва та обігу, їх концентрація, розширення ринку для промислового капіталу, зниження витрат капіталу на одиницю продукції та підвищення норми прибутку. Утворення відокремлених від промислового капіталу торгових підприємств, які забезпечують акт $T''-G''$ у процесі кругообороту промислового капіталу, сприяє скороченню часу обороту капіталу, зменшенню частки суспільного капіталу, що обслуговує реалізацію товарів. Адже торговий підприємець може обслуговувати реалізацію товарів багатьох промисловців галузі, а іноді різних галузей виробництва. Упродовж одного обороту промислового капіталу торговий капітал може здійснити кілька оборотів, оскільки час обороту торгового капіталу не тотожний часу обороту промислового: він залежить від обсягів товарної продукції галузі або кількох галузей виробництва. Це зменшує потребу сфери обігу у грошовому капіталі в масштабах усього суспільства.

Торговий капітал концентрує попит на товари і тому має змогу впливати на виробництво, пристосовуючи його до потреб ринку, стимулюючи випуск товарів широкого асортименту, що мають попит, у тому числі інноваційних виробів, скорочує або навіть припиняє виробництво менш прибуткових товарів. Він впливає

також на попит, пов'язує виробництво не лише з віддаленими ринками в країні, а й за її межами.

Узагальнюючи роль торгового капіталу, К. Маркс зазначав, що він сприяє розширенню ринку, опосередковує поділ праці між капіталами, дає змогу працювати в більшому масштабі, а його функції підвищують продуктивність промислового капіталу і сприяють його накопиченню. Сутність і функції торгового капіталу наведено на рис. 2.16.

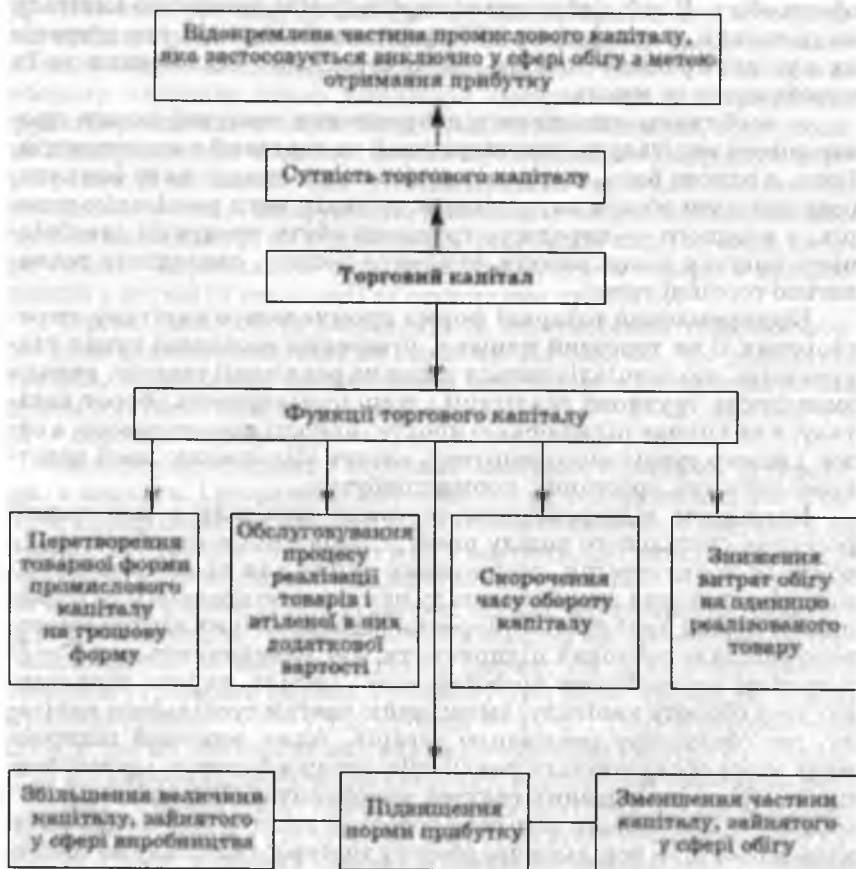


Рис. 2.16. Сутність і функції торгового капіталу

Виокремлення торгового капіталу в самостійну форму на певному етапі розвитку капіталістичного виробництва відповідало економічним інтересам усіх суб'єктів ринкової економіки, оскільки підвищувало ефективність функціонування капіталу як у сфері виробництва, так і у сфері обігу, що забезпечувало загальне зростання прибутковості капіталу.

Сучасні тенденції взаємозв'язку промислового і торгового капіталів

Відокремлення частини промислового капіталу в торговий не вирішило всіх суперечностей між виробництвом і обігом товарів. Тому в сучасних умовах поглиблюється інтеграція промислового і торгового капіталів на новій основі. Пристосовуючи виробництво до попиту й забезпечуючи стабільні прибутки, дбаючи про контроль за реалізацією і споживанням своїх товарів, промислові компанії створюють власні збутові мережі. Крім того, їх організують і великі торгові компанії. Внаслідок цього рух промислового і торгового капіталів переплітається на основі кооперації виробництва і торгівлі.

Теоретичним відображенням цих процесів стала концепція маркетингу, змістом якої є організаційно-економічна інтеграція руху промислового і торгового капіталів. Формування її обумовлене кризами перевиробництва й ускладненням збутової діяльності. За цих умов необхідно було змінити тактику і стратегію виробничої та збутової діяльності, запровадити планомірну форму роботи у сферах виробництва і реалізації товарів. У 50-ті роки ХХ ст. у США та інших індустріально розвинутих країнах почав формуватися «ринок споживача», який характеризується пріоритетним становищем покупця стосовно продавця. Тодішня маркетингова діяльність була спрямована на розв'язання проблеми збуту вироблених товарів, забезпечення планомірності реалізації товарної маси. Підприємці орієнтувались не на потреби ринку, а на свої виробничі можливості. Сучасний маркетинг, навпаки, ставить виробництво та пропозицію у залежність від безпосереднього споживача товарів і послуг, що відіграє важливу роль у відтворювальних процесах. Маркетинг є видом людської діяльності, спрямованим на задоволення потреб людей через обмін. Його зміст охоплює аналіз і вивчення ринків, позиціонування товарів, ціноутворення, товарно-розподільчу політику, рекламу та управління збутом. Отже, функцію маркетингу можна сформулювати як пристосування виробництва до вимог ринку, тобто планомірну організацію виробництва товарів, орієнтовану на заздалегідь виявлений попит.

Маркетинг — спрямована на задоволення потреб споживачів та отримання прибутку діяльність у сфері ринку товарів, послуг, цінних паперів, яка полягає у просуванні товарів на ринки, формуванні попиту, стимулюванні збуту товарів, розвитку і прискоренні обігу товарного капіталу.

За такого трактування маркетинг не є особливою функцією промислового або товарного капіталу, він лише виражає специфічний погляд на підприємництво, мета якого — «створення споживача».

На етапі зрілих ринкових відносин застосування маркетингу в практиці виробничо-комерційної діяльності підприємств і

фірм постає як новітня форма розвитку взаємозв'язків промислового і торгового капіталу. До найголовніших функцій маркетингу належать:

- вивчення ринку продукції за основними групами споживачів;
- планування виробництва товарів і послуг на основі врахування попиту (потреб) потенційних і реальних покупців;
- забезпечення збуту з урахуванням поведінки потенційних і реальних покупців;
- пошук шляхів реалізації товарних потоків, що дають змогу коригувати рух запасів, скорочувати часовий інтервал між виробництвом і споживанням продукції;
- вивчення діяльності конкурентів;
- визначення перспективних цілей маркетингової діяльності.

З утвердженням у господарській практиці концепції маркетингу на світових і внутрішніх ринках виробник і споживач помінялися ролями: «диктат продавців» поступився місцем «диктату покупців». За такої ситуації підприємець може збільшити прибутки лише за рахунок тієї продукції та якості і тих цін, яких очікують споживачі, а «ринок покупців» є стимулом постійного відтворення ділових відносин, оскільки він змушує підприємців шукати джерела прибутків передусім у сфері виробництва, а не у сфері купівлі-продажу.

Сутність торгового прибутку і механізм його утворення

Роль торгового капіталу, якщо не враховувати деяких виробничих процесів на підприємствах торгівлі (транспортування, фасування, зберігання товарів тощо), зводиться до перетворення товарної форми вартості на грошову. Цим обумовлюється і місце його функціонування — сфера обігу. Однак у цій сфері, як відомо, вартість не створюється. Функціонування торгового капіталу не створює ні вартості, ні додаткової вартості, але опосередковує їх реалізацію. Проте оборот торгового капіталу $G-T-G'$ передбачає не лише відшкодування капіталу, що авансується з виручки від продажу товарів, а й отримання прибутку. За вільної конкуренції торговий прибуток повинен бути не нижчим за середній. Якщо він буде нижчим від норми промислового прибутку, торговий підприємець вилучить капітал зі сфери обігу і розмістить в іншу сферу економіки.

Торговий капітал є неоднорідним за своєю структурою, яка охоплює капітал, утілений у вартості куплених товарів, і капітал, авансований на обслуговування їх продажу, що утворюють витрати обігу. Структуру капіталу обігу і торгового капіталу ілюструє рис. 2.17.

Основну масу торгового капіталу становить капітал, авансований на купівлю товарів у промислових капіталістів. Формула $G-T-G'$ свідчить, що капітал, авансований торговим підприєм-

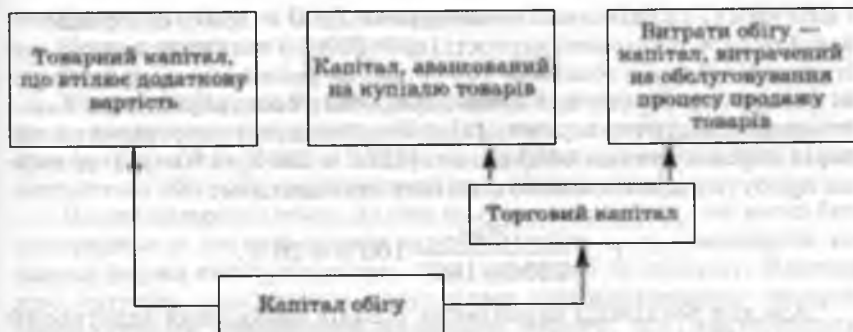


Рис. 2.17. Структура капіталу обігу і торгового капіталу

цем на купівлю товарів, повертається йому після продажу товарів. Але він повинен не тільки повернутися йому, а й самозрости, тобто принести прибуток, заради чого торговий капіталіст і авансує свій або позичений капітал на закупівлю товарів.

На перший погляд прибуток торгового капіталіста створюється через процес купівлі-продажу товару, тобто є наслідком різниці в цінах. Такий висновок можна зробити на підставі формули $G-T-G'$, що виражає рух торгового капіталу: торговець купує товари у промисловця за ціною, яка відповідає їх вартості, а продає за іншою, вищою. Різниця між ціною купівлі та продажу утворює торговий прибуток. Однак таке розуміння походження торгового прибутку не дає відповіді на головне питання: що є його джерелом, адже сфера обігу лише опосередковує реалізацію і присвоєння, а не виникнення торгового прибутку. Тому вона не може бути джерелом прибутку і додаткової вартості. Ним є лише додаткова праця, яка створює додаткову вартість. Отже, у формі торгового прибутку торговець отримує частку сукупної додаткової вартості, створеної у процесі виробництва. Це означає, що промисловий підприємець ділиться частиною додаткової вартості з торговцем за те, що він реалізує його товари, оскільки основною функцією торгового капіталу є обслуговування промислового капіталу в сфері обігу. Поступаючись цією функцією, промисловий підприємець «оплачує» торговця, який вимагає певної участі в розподілі додаткової вартості.

Торговий прибуток — особлива форма додаткової вартості, що створюється найманими працівниками у сфері виробництва і присвоюється торговими підприємцями за участь у реалізації товарів, вироблених промисловим капіталом.

Тобто в умовах самостійного існування торгового капіталу додаткова вартість, створювана у сфері виробництва, розподіляється між промисловими і торговими підприємцями. Припустимо, що функціонуючий промисловий капітал становить 900 гр. од. При його органічній будові 4 : 1 співвідношення між постійним (С)

і змінним (V) капіталами становитиме $720C + 180V$. За стовідсоткової норми додаткової вартості ($m' = 100\%$) величина додаткової вартості (m) дорівнюватиме 180 гр. од. За умови, що постійний капітал протягом року повністю переносить свою вартість на новостворені продукти, вартість (ціна виробництва) виготовлених товарів дорівнюватиме 1080 гр. од. ($720C + 180V + 180m$). Тоді норма прибутку промислового капіталу становитиме:

$$P' = \frac{180m}{720C + 180V} 100\% = 20\%.$$

Але для реалізації вироблених товарів необхідний додатковий капітал. Якщо торговельні підприємці авансують на реалізацію товарів 100 од. капіталу, тоді весь авансований капітал становитиме 1000 од. ($900 + 100$), а середня норма прибутку буде:

$$P' = \frac{180m}{900K_{\text{пром.}} + 100K_{\text{торг.}}} 100\% = 18\%,$$

де $K_{\text{пром}}$ — капітал промисловий; $K_{\text{торг}}$ — капітал торговий.

Така норма прибутку стає основою формування величини середнього прибутку, тобто мірою самозростання (дохідності) як промислового, так і торгового капіталів, оскільки величина прибутку промисловців у 162 од. ($900 \cdot 18/100$) і прибутку торговців у 18 од. ($100 \cdot 18/100$) є рівновеликою капіталу в 900 та 100 од.

Механізмом розподілу додаткової вартості між промисловими і торговими підприємцями у формі промислового і торгового прибутку є система цін. За вільної конкуренції промислові підприємці продають торговцям товари за *неповною ціною виробництва*, яка складається із витрат виробництва і середнього прибутку на промисловий капітал: $720C + 180V + 162p = 1062$, а отже, є нижчою вартості. Торговці реалізують товари за повною ціною виробництва, яка містить і торговий прибуток: $720C + 180V + 162p + 18h = 1080$ або $(900K + 162p + 18h)$. Цей процес виявляється через дію оптових і роздрібних цін.

Може здатися, що функціонування торгового капіталу саме як відокремленого від промислового є чинником зниження середньої норми прибутку (в розглянутому прикладі з 20% до 18%). Проте це не так: якби капітал, що обслуговує реалізацію товарів, функціонував у складі промислового капіталу, не було б торгового капіталу, середня норма прибутку також становила б 18%, оскільки промисловий підприємець був би змушений збільшити на 100 од. витрати свого капіталу на реалізацію вироблених товарів, що і призвело б до зниження середньої норми прибутку з 20% до 18%. Отже, зниження середньої норми прибутку відбувається не тому, що торговий капітал функціонує відокремлено від промислового, а тому що він не створює додаткової вартості, хоча бере участь у її розподілі.

Витрати обігу та їх відшкодування. Норма торгового прибутку

Витрати обігу та їх відшкодування. Процес обігу охоплює не лише авансування капіталу обігу, що використовується на купівлю товарів, а й відповідні витрати на їх реалізацію, які називають витратами обігу. Їх поділяють на чисті і додаткові.

Чисті витрати обігу. До них належать витрати, пов'язані безпосередньо зі зміною форми вартості, тобто з перетворенням товарної форми капіталу на грошову і грошової на товарну. Йдеться про витрати, пов'язані з операціями купівлі-продажу товарів, розрахунками, вивченням динаміки попиту, цін, організацією реклами, утриманням торгових контор, веденням кореспонденції, заробітною платою продавців, касирів, бухгалтерів тощо. З точки зору процесу виробництва додаткової вартості праця цих працівників є непродуктивною, оскільки нею не створюється ні нова (додана) вартість, ні у її складі додаткова вартість. Тому загальним джерелом відшкодування чистих витрат обігу є *сукупна додаткова вартість* — додаткова вартість, створювана найманими працівниками промислового та торгового капіталів, праця яких має продуктивний характер, тобто створює вартість, у тому числі додаткову вартість.

Для розуміння сутності чистих витрат обігу важливим є розуміння й того, що витрати на оплату праці (заробітну плату) найманих працівників, зайнятих реалізацією товарів, визначаються вартістю їх робочої сили, яка відповідає необхідному робочому часу в межах усього робочого дня. Але наймані працівники торгівлі, як і наймані працівники промислового капіталу, упродовж робочого дня витрачають не лише необхідний, а й додатковий робочий час. Ця частина робочого дня найманих працівників, які обслуговують реалізацію товарів, не оплачується. Безоплатне привласнення власниками торгового капіталу праці найманих працівників, зайнятих реалізацією товарів та втіленої в них вартості і додаткової вартості, утворює економічний зміст їх експлуатації.

Додаткові витрати обігу. За своєю сутністю вони є продуктивними витратами, тобто витратами виробництва у сфері обігу. Ними є витрати, пов'язані з доробкою, фасуванням, упаковкою, зберіганням та доставкою товарів до місць реалізації. Ці операції є продовженням процесу виробництва у сфері обігу. Праця робітників, які виконують ці операції, не створює нових товарів, але доводить їх споживчу вартість до потреб конкретних споживачів і тому є продуктивною, працею, що створює додаткову вартість. Додаткові витрати обігу відшкодовуються шляхом включення їх у вартість товарів, тому вони повертаються з прибутком торговельним підприємцям після реалізації товарів.

Норма торгового прибутку. Мірою ефективності функціонування торгового капіталу є норма торгового прибутку. Вона у се-

редньому дорівнює нормі промислового прибутку. Пояснюється це тим, що торговий капітал бере участь у вирівнюванні норми прибутку. Тому за певної величини промислового і торгового капіталів *середня норма прибутку* дорівнюватиме відношенню додаткової вартості, створеної у промисловості й торгівлі, до суми промислового і торгового капіталу. Особливість норми торгового прибутку в тому, що вона не залежить від швидкості обороту торгового капіталу. Цим вона відрізняється від норми прибутку промислового капіталу. Спричинене це тим, що капітал обігу не створює додаткової вартості, а лише реалізує її, тому збільшення кількості його оборотів не призводить (що притаманне промислового капіталу) до безпосереднього зростання річної маси додаткової вартості. Водночас, прискорюючи оборот промислового капіталу, капітал обігу сприяє збільшенню додаткової вартості і, отже, підвищенню середньої норми прибутку.

Рівень торгового прибутку залежить також від рівня індивідуальних витрат обігу, тобто витрат капіталу окремого торгового підприємця. Чим нижчий рівень індивідуальних витрат порівняно із суспільними, тим більша частка додаткової вартості залишається торговим підприємцям у формі торгового прибутку. Вони намагаються знижувати чисті витрати обігу або роблять надбавку до ціни продажу товарів в умовах монополізації, щоб збільшити свою частку доходу. А монополії, встановлюючи на свої товари монополю високі (вищі за вартість) ціни, перекладають на споживачів відшкодування чистих витрат обігу, збільшуючи торговий прибуток і його норму.

Форми торгівлі в сучасних умовах

Торгівля є формою організації обігу товарів. Вона зумовлена виникненням і розвитком товарного виробництва на основі суспільного поділу праці. За змістом торгівля постає як відносини між продавцями і покупцями товарів на основі вартісного, тобто еквівалентного, обміну; за сутністю — як відносини взаємного відчуження-присвоєння товарів і грошей.

Двоїстий характер товару як єдності споживчої вартості і вартості зумовлює двоїстість основної функції торгівлі, якою реалізуються:

— заміна споживчої вартості іншою та відшкодування при цьому суспільно необхідних витрат праці на виробництво товарів, тобто їх вартості;

— доведення товарів як суспільних споживчих вартостей від сфери виробництва до сфери споживання (виробничого й особистого) зі здійсненням усіх видів діяльності, пов'язаних з переміщенням матеріально-речових благ у процесі суспільного відтворення.

Здійснюваний торговим капіталом товарний обіг на ринку охоплює дві стадії: купівлю товарів у товаровиробників ($G—T$) та продаж товарів споживачам ($T—G'$).

Купівля товарів у товаровиробників ($G—T$). На цій стадії торгівці підприємці повинні враховувати територіальне розміщення виробництва товарів, умови транспортування, ціну та якість виробів. Територіальне розміщення виробництва товарів не тотожне територіальному розміщенню їх споживачів. Не збігається час виробництва товарів із часом їх споживання. Тому функціями торговельних підприємців є доставка товарів із місць виробництва в місця споживання, створення їх певних запасів, зберігання товарів.

Продаж товарів споживачам ($T—G'$). На цій стадії перед підприємцями постають інші завдання. Вивчення попиту, його структури, тенденцій змін, пристосування товарного асортименту до попиту є передумовами прибуткового функціонування торгового капіталу. Це особливо важливо стосовно предметів особистого споживання, які користуються попитом мільйонів споживачів.

Отже, у кожному з актів обігу товарів торгівці підприємці реалізують різні функції. Їх відмінність спричинює необхідність організаційно-технічного відокремлення апарату здійснення цих актів у окремі ланки та утворення різних форм торгівлі. Ними є оптова, роздрібна та зовнішня торгівля.

Оптова торгівля. Вона є посередницькою формою торгівлі між промисловими і торговими підприємцями, а також між самими торговцями. Її об'єкти — купівля-продаж великих партій товарів. Оптова торгівля пов'язує райони виробництва з районами споживання, забезпечує реалізацію товарів, створених у промисловості та інших сферах матеріального виробництва, формує замовлення виробництву, поставки товарів для роздрібною торгівлі. Виникнення цих функцій пов'язане з необхідністю концентрації та зберігання товарних запасів, розукрупнювання виробничих партій товарів і комплектування торгового асортименту, контролю якості товарів, вивчення попиту, пошуку та акумуляції товарних ресурсів, надання послуг роздрібній торгівлі в процесі постачання їй товарної маси.

Оптова торгівля — збут товарів великими партіями одними підприємцями іншим.

Завдяки функціонуванню оптової торгівлі виробник звільняється від реалізації товарів. Виробництво раціонально спеціалізується, усуваються зайві витрати виробництва та споживання в просторі і часі, забезпечуються регулярність і ритмічність постачання товарами всіх ланок торгівлі. Основні складові оптової торгівлі представлено на рис. 2.18.

Кожній зі складових оптової торгівлі притаманні певні особливості організації, тому вони кваліфікуються як її специфічні

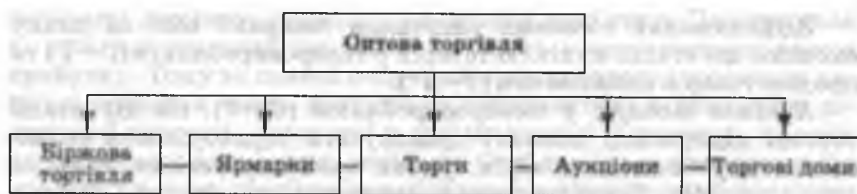


Рис. 2.18. Форми оптової торгівлі

форми. Насамперед це стосується особливостей взаємодії партнерів та економічного руху об'єктів купівлі-продажу (товарів).

Біржова торгівля. Ця форма торгівлі охоплює найбільше товарних потоків. Здійснюється вона у спеціалізованих центрах — товарних біржах, які зародилися у XV—XVI ст. в Італії (Генуя, Венеція, Флоренція), невдовзі поширившись по всій Європі. Найбільшого розвитку вони досягли у XIX ст.

Товарна біржа (лат. *bursa* — гаманець) — асоціація продавців, що забезпечує організований ринок для купівлі-продажу товарів із відповідними якісними характеристиками або контракти на їх поставки.

На сучасних біржах продають в основному стандартні товари. Найбільші товарні біржі діють у Нью-Йорку (зернова біржа), Лондоні (біржа металів) та ін. Самі товари на біржі не поставляють. При укладенні біржових угод необхідно мати відповідні документи, які засвідчують наявність у необхідній кількості й необхідної якості товарів.

Операції на біржах поділяють на такі види:

- з оплатою готівкою (передбачає негайну поставку товару);
- термінові (товар повинен бути поставлений протягом вказаного у договорі терміну);
- регульовані (відбуваються за особливими біржовими умовами).

Еволюція бірж зумовила їх різноманіття. Виокремлюють відкриті біржі; відкриті біржі змішаного типу; біржі, на яких здійснюють операції на визначений термін; «паперові» строкові біржі; універсальні строкові біржі.

Відкриті біржі. Організації, що торгують реальним товаром. Це був перший тип бірж. Вони забезпечували вільний доступ до біржових операцій клієнтів-покупців. З ускладненням взаємозв'язків між учасниками торгівлі з'явилися посередники, спеціалізовані торгові агенти. На цьому етапі утворюються біржі нового типу.

Відкриті біржі змішаного типу. На них поряд із продавцями і покупцями функціонують посередники: брокери, які працюють від імені клієнтів, і дилери, які здійснюють операції від свого імені за власний рахунок. Діяльність посередників-професіоналів прискорює оборот товарної маси, мобілізує необхідний капітал для укладення угод з відстроченням платежу.

Операції з наявним (реальним) товаром є найпростішими біржовими операціями. Вони є основними у період становлення нових бірж.

Біржі, на яких здійснюють операції на визначений термін. Вони з'явилися у другій половині XIX ст. На цих біржах широко поширення набули *ф'ючерсні* (англ. future — майбутній) операції — операції (договори) стосовно купівлі-продажу біржових товарів за цінами, які діють у момент операції, з поставкою купленого товару та його оплатою у майбутньому. Вони охоплюють ринок товарів зі значними коливаннями цін протягом певного часу і великими обсягами торгівлі. До моменту виконання операції покупець вносить невелику гарантійну суму.

Найчастіше ф'ючерсні операції укладаються не з метою кінцевої купівлі-продажу товару, а з метою *хеджування* (англ. hedge — страхування) — страхування майбутньої операції з наявним товаром і одержання прибутку за рахунок перепродажу ф'ючерсного контракту або отримання прибутку внаслідок змін цін, що виникають до ліквідаційного строку. Зобов'язання за ф'ючерсними операціями виконують шляхом виплати або отримання різниці в ціні, а не шляхом поставки реального товару.

«Паперові» строкові товарні біржі. У 70-ті роки XX ст. біржова торгівля вийшла на якісно новий рівень: об'єктом біржових угод стає ще не вироблена продукція. Так виникла «паперова» строкова товарна біржа, де об'єктами купівлі-продажу є не реальні товари, а лише документи на них.

Біржова торгівля постійно модифікується. Останнім часом, наприклад, широкого застосування набули телефонно-телексні форми укладення угод. Продавець чи покупець може через ПК відправити замовлення на біржу й без допомоги брокерів або дилерів здійснити необхідну операцію.

Універсальні строкові біржі. Цей тип бірж тільки формується. Він виконує роль гаранта валютних (здійснюється торгівля іноземною валютою) і фондових (купівля-продаж цінних паперів) бірж, перебираючи частково на себе їхні функції (операції зі стабілізації курсів акцій), що свідчить про формування нового типу інтегрального ринку, який найближчим часом стане переважачим.

Біржова торгівля ґрунтується на специфічних принципах, тому ототожнювати її з ринком небіржових товарів не можна. До найголовніших принципів біржової торгівлі належать:

— укладення угод без додаткової інформації про технічні дані товару і його візуального огляду;

— чітке дотримання регламенту (системи правил), порушення якого є підставою для санкцій аж до виключення з біржі;

— офіційне котирування, тобто встановлення цін на товари відповідно до єдиних цін на кожен біржовий товар. Такі котирування визначають за укладеними угодами або на основі ринкової кон'юнктури.

Ціноутворення, тобто котирування, як правило, проводить котирувальний комітет товарної біржі, крім того, його можуть здійснювати і великі торговельні компанії. Результати котирувань публікують у біржових бюлетнях оптових цін товарів.

В Україні біржова торгівля проводиться на основі Закону України «Про товарну біржу», згідно з яким товарна біржа є некомерційною установою, що об'єднує юридичних та фізичних осіб, які здійснюють виробничу і комерційну діяльність. Вона діє на засадах самоврядування, господарської самостійності, є юридичною особою. Її організаційною формою є закрите акціонерне товариство, хоча такий тип бірж може створюватися й у формі відкритого акціонерного товариства.

Товарні біржі України не займаються комерційним посередництвом від власного імені, їх функції зводяться до надання послуг в укладенні біржових угод, виявлення товарних цін, попиту і пропозиції товарів, упорядкування торгових операцій, залагодження торгових суперечок, збору і поширення інформації, пов'язаної з кон'юктурою ринку, надання членам і відвідувачам біржі організаційних та інших послуг.

Українські товарні біржі перебувають на стадії становлення. Тому в їх діяльності переважають угоди з поставки реальних товарів, ще не набули достатнього поширення ф'ючерсні угоди, частка яких на провідних біржах світу сягає 96—99 %. Біржі поки що не мають розгалуженої мережі представництва у регіонах країни, що зумовлює їх регіональний, а іноді й локальний характер функціонування.

Передумовами переходу до ф'ючерсної торгівлі є зменшення кількості назв товарів, які пропонуються на біржі (на вітчизняних біржах реалізується понад 3 тис. назв товарів, що зменшує довіру до ф'ючерса, а на всіх біржах світу одночасно продається не більше 330 видів товарів); досягнення стійких якісних характеристик товару; стандартизація та уніфікація ф'ючерсних контрактів; запровадження біржової одиниці, тобто стандартизованої величини партії товару, яка б відповідала одному ф'ючерсному контракту.

Ярмарки. Таку назву отримали періодичні (раз на рік, раз на сезон тощо) або регулярні з'їзди промисловців і торговців, на яких здійснюється купівля-продаж великих партій товарів. Виникли вони в Європі за натурального господарювання, економічної роздрібності, коли торгівля була непостійною, епізодичною. Вузкість ринку змушувала покупців об'єднуватися для спільної торгівлі у спеціальних місцях, де збиралося багато людей. Відтоді ярмарки стають великими пунктами, в яких зосереджується обмін товарами внутрішнього і зовнішнього виробництва. З огляду на особливості організації ярмарки бувають спеціалізованими (торгівля певними товарами), універсальними, сезонними і постійно діючими, місцевими, регіональними, національними, міжнародними.

Торги. Ця торгова операція зводиться до переговорів між продавцем і покупцем у формі торгу щодо цін товару. Завдяки торгам реалізуються принципи конкурсних засад у торгівлі, тому що кожна зі сторін, якщо вона представлена кількома особами, бере участь у конкурсі на кращі умови продажу. Навіть за наявності одного продавця і покупця на торгах відбувається своєрідний конкурс між ними за встановлення вигідної ціни, інших умов продажу товару.

У світовій практиці оптової торгівлі сформувалися такі види торгів:

— відкриті (публічні) торги: проводяться гласно у відкритій формі в присутності учасників торгу;

— закриті (негласні) торги: до участі у них допускають обмежену кількість покупців товару (державного або іншого замовлення). Вони можуть здійснюватися за відсутності прямих учасників спеціальним тендерним комітетом, який розглядає письмові пропозиції покупців.

Аукціони (лат. *auctionis* — збільшення). Як організаційна форма оптової торгівлі, вони передбачають публічний продаж товарів у заздалегідь установлений час і в обумовленому місці. Учасникам аукціонів гарантовано право огляду призначених для аукціонної торгівлі товарів. Їх продають окремими партіями (лотами) покупцеві, який запропонує найвищу ціну. Схожі за ознаками лоти групують у більші партії — стренги.

Аукціони відбуваються за англійською та голландською методиками.

Англійська методика. При організації аукціону за такою методикою аукціонери називають ціну, що підвищується протягом аукціону. Виставлений на продаж товар купується аукціонером, який пропонує найвищу ціну (аукціон з підвищенням цін).

Голландська методика. Торг на аукціоні за цією методикою починають з найвищої ціни, понижуючи її доти, доки не знайдець покупець, згодний купити товар (аукціон зі зниженням цін).

Торгові дома. Вони можуть бути представлені у формі великої торгової організації, яка, використовуючи як власний, так і залучений капітал, займається торговими операціями з широкою номенклатурою товарів. Специфічними особливостями цієї форми торгівлі є активне проникнення торгового капіталу у сферу організації виробництва товарів, участь у кредитно-цінових операціях. У торгових домах торговельну діяльність провадить сама фірма через мережу своїх представництв.

Торгові дома можуть виступати як торгово-посередницькі фірми, які організовують операції міжгалузевого характеру. Часто вони здійснюють поряд з торговельними й інші економічні операції, тісно взаємодіють з виробниками товарів, виступають як кредитори за спільного підприємства. Торгові дома можуть діяти як брокерські фірми, що здійснюють угоди з реальним товаром за

власний рахунок, інколи від імені та за рахунок клієнтів, які торгують цим товаром.

Найчастіше їх створюють у формі акціонерних товариств, засновниками яких є промислові підприємства, банки, науково-дослідні установи тощо. Сферою інтересів торгових домів можуть бути операції з внутрішньої оптової і роздрібною торгівлі; експортно-імпорتنі операції; виробництво продукції; надання різноманітних супутніх послуг.

В Україні створення торгових домів розпочалося після прийняття Закону «Про товарну біржу», який заборонив біржам займатися посередницькою діяльністю. Торгові дома більшу частку валютної виручки витрачають на розвиток товарообороту і створення матеріально-технічної бази.

Роздрібна торгівля. Через роздрібну торгівлю здійснюють реалізацію товарів, здебільшого особистого споживання. На відміну від оптової у роздрібній торгівлі реалізується ширший і різноманітніший асортимент товарів. Однак обсяг партії товарів є значно меншим.

Роздрібна торгівля — продаж товарів споживачам, яким завершується рух торгового капіталу з реалізації товарів і втіленої в них вартості та у її складі додаткової вартості.

У роздрібній торгівлі беруть участь різні групи торгових підприємств, хоча і тут домінують представники великого капіталу, які концентрують у своїх руках найбільші універсальні та спеціалізовані магазини, супермаркети і торгові центри. Мережу роздрібною торгівлі представляють різноманітні види підприємств (рис. 2.19).

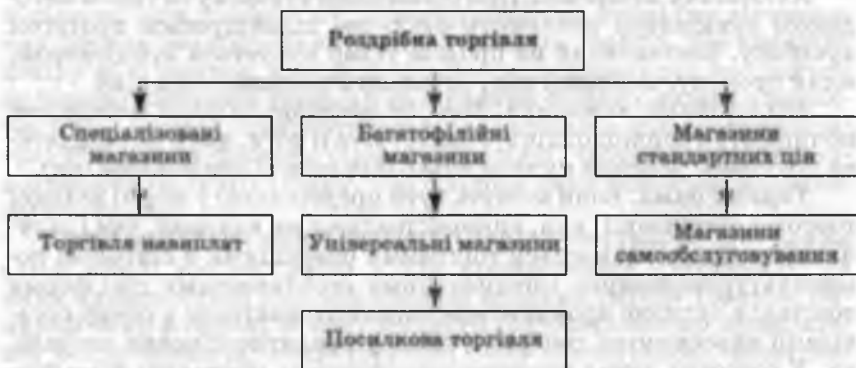


Рис. 2.19. Основні види підприємств роздрібною торгівлі

Роздрібна торгівля нерідко здійснюється у формі франчайзингу (англ. franchising, букв. — угода про передання права на використання торгової марки). Це підприємницька діяльність у сфері збуту товарів, сутністю якої є система відносин між материнською компанією (*франчайзером*) і її дочірніми, або підпорядкованими

ій, підприємствами (*франчайзі*). Виникла вона у США і поєднує в собі переваги великого і малого бізнесу.

Франчайзинг — форма підприємницької діяльності, в тому числі й у сфері торгівлі, за якої мала фірма вибудовує свою діяльність відповідно до правил, вимог великої (материнської) компанії, що забезпечує дочірню фірму товарами, технологіями, допомагає у бізнесі.

Система франчайзингу нині широко використовується в США («Макдональдс», «Піца Хаг»), країнах Західної Європи. Як правило, материнська фірма делегує франчайзі фірмовий знак (торгову марку), допомагає у маркетингових дослідженнях, рекламній діяльності в обмін на зобов'язання торгового підприємства продавати її продукцію. Фірма-франчайзер впливає на вибір зони діяльності, сегмента споживачів, розташування торгової мережі, підготовку кадрів, нерідко допомагає фінансами.

Для розвитку роздрібно́ї торгівлі характерні такі паралельні тенденції:

— універсализація торгівлі (спричинена різнобічністю індивідуального попиту, що зумовлює створення змішаних та універсальних магазинів для торгівлі різноманітними товарами);

— спеціалізація торгівлі (її наслідком є виникнення магазинів, що спеціалізуються за групами товарів і окремими товарами, формами обслуговування, характером попиту, цінами тощо).

У діяльності багатьох торгових підприємств поєднуються обидві тенденції. Такими є великі змішані магазини зі спеціалізованими відділами. Багато малих підприємств, неспроможних витримувати конкуренцію, намагаються встановлювати контрактні (ліцензійні) відносини між підприємствами торгівлі та виробниками товарів (франчайзинг).

Зовнішня торгівля. Її основою є розвиток міжнародного поділу праці, який від рабовласницької епохи до промислової революції, що відбулася наприкінці XIX — на початку XX ст., розгортався на основі відмінностей кожної країни у сировинних та людських ресурсах, природно-кліматичних умовах і зумовлював необхідність для одних країн пошуку потрібної сировини, розширення сфери збуту своїх товарів, а для інших — придбання цих товарів і збуту своїх. Саме це стало імпульсом для розвитку зовнішньої торгівлі. В сучасну епоху вона базується на різній ефективності виробництва окремих товарів і послуг, що зумовлена використанням відмінних за продуктивністю технологій, рівнем концентрації виробництва, національними особливостями господарсько-економічної діяльності.

Зовнішня торгівля — торгівля між країнами, яку формують ввезення (імпорт) і вивезення (експорт) товарів, що здійснюються на основі міжнародного поділу праці, інтернаціональної вартості товарів як основи світових цін.

Ефективне функціонування зовнішньої торгівлі дає змогу досягти оптимальних пропорцій у сфері виробництва і споживання. Це можливе за умови застосування таких важливих елементів зовнішньої торгівлі, як торговий баланс, зовнішньоторговельне сальдо, зовнішньоторговельний оборот країни.

Торговий баланс. Співвідношення надходжень і платежів від експорту та імпорту, а також вимог і зобов'язань щодо інших держав. З його допомогою формують розрахунки за зовнішньоторговельними операціями країни.

Торговий баланс залежить від виробничих можливостей країни та її місця в міжнародному поділі праці, тенденції до інтернаціоналізації виробництва, збереження та зміцнення самодостатності національних економік. За дефіциту торговельного балансу держава вдається до відповідних протидіючих засобів: підвищення тарифів, імпортних квот (лат. *quota* — частка, що припадає на кожного), ліцензій тощо.

Зовнішньоторговельне сальдо (італ. *saldo* — розрахунок, залишок). Його формують на основі торгового балансу, тобто на основі різниці між надходженнями від експорту і платежами за імпортом товарів. Зовнішньоторговельне сальдо може бути активним (позитивним), якщо експорт за своїм обсягом перевищує імпорту, і пасивним, якщо імпорту товарів є більшим за експорт. Надходження від експорту є джерелом валюти для оплати імпорту.

Кожна країна, безперечно, прагне мати активне зовнішньоторговельне сальдо, досягнуте не за рахунок експорту сировини, напівфабрикатів, а високотехнологічної, наукоємної продукції. Аналіз цих показників свідчить про економічний потенціал, конкурентоспроможність країни на міжнародних ринках.

Зовнішньоторговельний оборот. Це сума експорту та імпорту країни за певний час. Розраховують його у поточних і незмінних одиницях. Він показує обсяги міжнародного обміну товарами і послугами країни. Статистика Організації Об'єднаних Націй (ООН) містить дані про світовий товарооборот, представлений сумою вартості експорту всіх країн світу, оскільки обсяг вивезення з усіх держав відповідає обсягу ввезення у ці держави.

Регулювання зовнішньої торгівлі значною мірою здійснюється державою, що втілюється в її зовнішньоторговельній політиці. Схематично основні напрями цієї політики наведено на рис. 2.20.

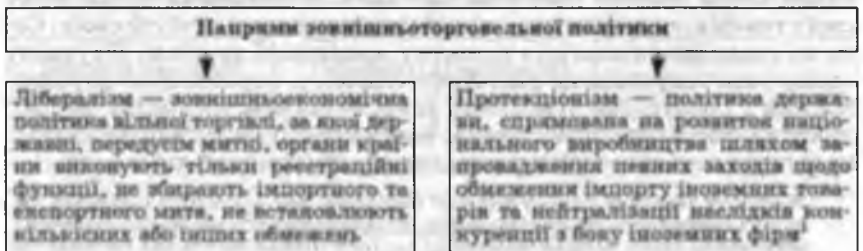


Рис. 2.20. Регулювання державою зовнішньоторговельної політики

¹Крайній протекціонізм виявляється у «торговельних війнах», проявом яких є прийняття урядами двох країн-партнерів заходів для доступу на їх внутрішні ринки експортних товарів. Наприклад, «годинникова війна» між Швейцарією та США, «текстильна війна» між Японією і США в 50—70-ті роки ХХ ст.

Зовнішня торгівля є надзвичайно динамічним явищем. Сучасний етап її розвитку характеризують такі тенденції:

- суттєві зміни у географічній структурі зовнішньої торгівлі;
- зниження частки торгівлі сировиною і підвищення частки торгівлі готовою продукцією;
- значне зростання обсягів науково-технічної продукції;
- вплив на ціни у сфері зовнішньої торгівлі не тільки попиту і пропозиції, а й особливостей, спричинених великими і регулярними угодами у центрах світової торгівлі.

З утворенням постіндустріального, інформаційного суспільства суттєво змінилися форми організації, структура, динаміка, регулятивні механізми зовнішньої торгівлі. Очевидно, у ХХІ ст. цей процес набуватиме нової динаміки.

2.10. Позичковий капітал і позичковий відсоток

З розвитком ринкового господарства грошова форма промислового капіталу відокремлюється від нього і перетворюється на позичковий капітал, який самостійно функціонує поряд із промисловим і торговим капіталами та приносить власникам особливу форму доходу — відсоток.

Історично позичковому капіталу передують лихварський. Він існував іще за рабовласницького та феодального способів виробництва як незалежна і самостійна форма капіталу.

Лихварський капітал

Лихварський капітал був породженням дефіциту коштів у сфері обігу. Сутність його полягала у наданні грошей у позику і поверненні їх із приростом — лихварським відсотком.

Лихварський капітал — характерна для докапіталістичного способу виробництва самостійна форма капіталу, що приносила високі відсотки від його позики.

У докапіталістичну еру лихварський капітал функціонував у двох основних формах: позики великим землевласникам і позики дрібним виробникам. Їх використовували не як капітал, а як платіжні та купівельні засоби. Використання як засобу платежу і було основною функцією лихварського капіталу.

Його особливість полягала у надто великому відсотку за позику (40 %, 50 %, 100 % і більше). Лихвар як особа, яка пропонувала грошові позики на умовах сплати великих відсотків, присвоював у грошовій формі всю вартість створеного додаткового продукту, а інколи й частку необхідного продукту дрібних товаро-

виробників, закріпачених селян, рабів. Непосильні відсотки часто провокували народні збурення. Тому іноді влада обмежувала їх, як це зробив у XII ст. київський князь Володимир Мономах, установивши обмеження 20 % на рік. Лихварство, облутуючи позиковими обов'язками як знать, так і селян, спричиняло занепад продуктивних сил, форм виробництва і власності рабовласницького та феодального суспільств. Водночас, підтримуючи панівний клас, воно гальмувало зміни в суспільних, економічних і політичних відносинах. Проте у своїй головній сутності лихварський капітал сприяв створенню передумов переходу до капіталістичного підприємницького господарства, оскільки був одним із важливих чинників нагромадження капіталу. В руках лихварів концентрувалися значні грошові суми.

З появою приватної власності на засоби виробництва, формуванням товарного господарства, розвитком товарно-грошових відносин посилювались майнова диференціація, розмежування багатіїв та бідноти. Крім того, лихварі давали грошові позики під заставу земельних ділянок, що дедалі більше посилювало диференціацію суспільства, оскільки призводило не тільки до обезземлення, а й до перетворення займача у найманого працівника, зумовлювало відчуження селян від засобів виробництва.

Лихварями за рабовласництва були переважно купці, відкупники податків, а за феодалізму — купці та великі землевласники.

Підрив монопольного становища лихварського капіталу у відносинах між кредиторами та позичальниками грошей почався з переходом до вільного підприємництва і розвитком ринкових відносин, коли промислові й торговельні підприємці почали самі надавати кредит під високі відсотки та створювати кредитні товариства. Поступово сформувалася кредитна система, яка відповідала вимогам розвитку підприємництва та забезпечувала отримання позик під невисокий відсоток. Кредитна справа була започаткована через невдоволення лихварством. Промисловий капітал і створена ним кредитна система поступово витіснили лихварський капітал на другорядні позиції. Так виник породжений промисловим капіталом новий вид капіталу, що функціонує як позичковий капітал.

Сутність, джерела, функції та особливості позичкового капіталу

Сутність позичкового капіталу. На перший погляд позичковий капітал не відрізняється від лихварського: обидва приносять відсотки; кредитор дає позику, позичальник її повертає та виплачує відсотки. Однак сутність відносин між позичальником і кредитором за капіталізму докорінно змінилась. Основними позичальниками є функціонуючі підприємці: промисловці та торговці, що використовують позику як капітал для отримання прибутку, тоб-

то надані в позику гроші є капіталом не лише для кредитора, а й для позичальника.

Позичковий капітал — грошовий капітал, який передається у позику і приносить власнику дохід у формі позичкового відсотка.

Промисловий підприємець платить за кредит частку свого прибутку, який отримує від використання позики як промислового капіталу. Як і весь промисловий прибуток, ця його частка є перетвореною формою додаткової вартості, створюваної найманими працівниками промислового капіталу, у тому числі тієї його частини, яка була одержана промисловим підприємцем у позику.

Джерела позичкового капіталу. У своєму власному русі, який полягає в авансуванні грошей і поверненні їх із приростом $G—G'$, позичковий капітал не набуває ні продуктивної, ні товарної форм, оскільки перебуває завжди у грошовій формі. У ній він є таємничою самозростаючою вартістю, позбавленою джерела свого збільшення. Основні джерела позичкового капіталу наведено на рис. 2.21.

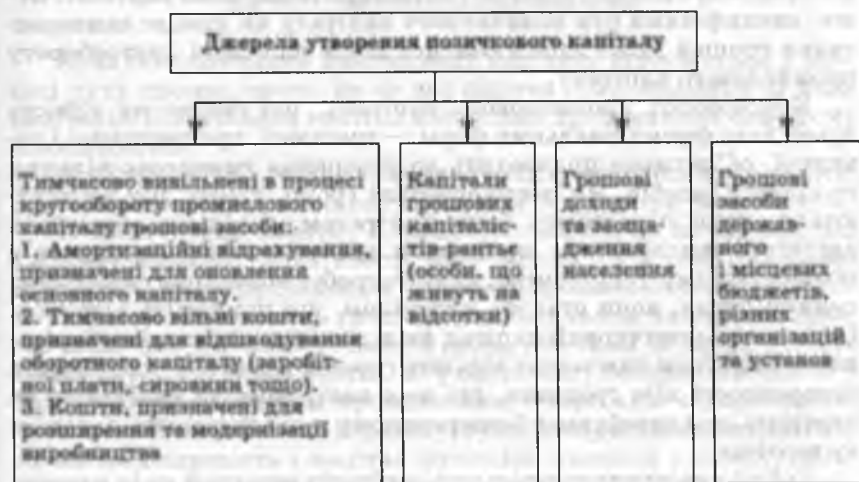


Рис. 2.21. Джерела позичкового капіталу

З формули руху позичкового капіталу ($G—G'$) виникає хибне враження, що відсоток є породженням виключно власності позичальника на свій грошовий капітал, а не функціонування промислового капіталу.

У кредитних відносинах, які приносять відсоток, стосунки між кредитором та позичальником набувають відношення грошей до самих себе, у якому вони і самозростають. Але як такі, тобто як загальний еквівалент, гроші не мають магічної здатності створювати нові гроші — зростати незалежно і поза процесом виробництва. Об'єктивно основою фетишизму грошей, тобто уявлення про

їх здатність «із самих себе» робити більші гроші (приносити відсоток), є їх властивість в умовах капіталістичного способу виробництва бути використаними для виробництва додаткової вартості. Якби не було продуктивного капіталу як складової промислового, не існувало б і позичкового. Позичковий капітал (гроші) збільшується внаслідок його використання підприємцем для виробництва додаткової вартості. В розгорнутому вигляді кругооборот грошей як позичкового капіталу має такий вигляд:

$$G - G - T \begin{cases} \nearrow ZB \\ \searrow PC \end{cases} \dots B \dots T' - G' - G\%,$$

де $G\%$ — гроші, що повертаються кредитору з відсотком. Перший акт ($G - G$) відображає надання позики, а заключний ($G' - G\%$) — її повернення з відсотком. Усі проміжні фази є кругооборотом промислового капіталу в руках функціонуючого підприємця, який використовує позику з метою одержання додаткової вартості. Отже, специфічний рух позичкового капіталу як процес самозростання грошей може здійснюватись лише на основі кругообороту промислового капіталу.

Кругооборот промислового капіталу, що постає як єдність трьох його функціональних форм — грошової, продуктивної і товарної, об'єктивно призводить до утворення тимчасово вільних грошових засобів. Як невикористані гроші, гроші, що не рухаються, вони перестають бути капіталом, оскільки втрачають здатність самозростати, приносити прибуток. Якщо їх надати в позику іншому підприємцю, який потребує додаткових засобів на певний строк, вони стануть капіталом, що приносить відсоток. Отже, саме позичковий капітал як відношення між кредитором і позичальником тимчасово вільних грошей є засобом розв'язання суперечності між грошима, що не є капіталом, та капіталом як вартістю, яка перебуває у безперервному русі і приносить додаткову вартість.

Такий рух тимчасово вільних капіталів вигідний як їх власникам, оскільки за свої позики вони отримують позичковий відсоток, так і підприємцям-позичальникам, які отримують додатковий прибуток до прибутку, який одержують від функціонування власного капіталу. Вигідно це і кредитним установам (банкам), тому що вони отримують плату за посередництво, яку утворює різниця між відсотками, що стягують із позичальників, та відсотками, що сплачують вкладникам. Участь тимчасово вільних грошових засобів торгових капіталістів і грошових капіталістів (рантє) у формуванні позичкового капіталу не змінює його сутності. Грошові доходи і заощадження всіх інших верств суспільства, сконцентровані в кредитній системі, також набувають властивостей позичкового капіталу.

Функції позичкового капіталу. Властивості позичкового капіталу виявляються в його функціях (рис. 2.22).

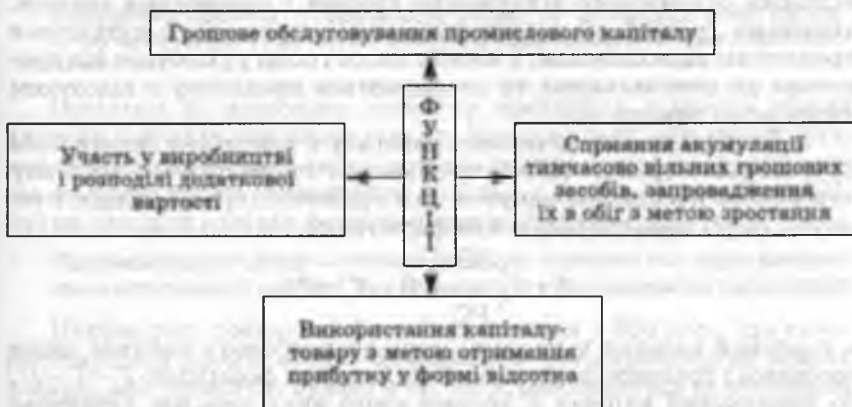


Рис. 2.22. Функції позичкового капіталу

Хоча самозростання позичкового капіталу відбувається у процесі руху промислового, це не дає підстав ототожнювати ці види капіталів. Позичковий капітал має кілька притаманних саме йому особливостей.

Особливості позичкового капіталу. Як самостійний вид капіталу, позичковий капітал характеризують такі чотири особливості:

1. Позичковий капітал є капіталом-власністю на відміну від капіталу-функції. Властивості бути капіталом-функцією гроші набувають, якщо функціонують у формі промислового чи торгового капіталу. Властивість грошей бути капіталом-власністю полягає лише у їх належності певній особі, яка сама не використовує гроші ні у сфері виробництва, ні у сфері обігу товарів, а надає їх у позику функціонуючим промисловим і торговим підприємцям. Саме відношення позики (кредиту) зумовлює роздвоєння капіталу на капітал-власність і капітал-функцію: наданий у позику капітал переходить у тимчасове користування до промислового чи торгового підприємця на умовах його повернення з відсотком, а власність на цей капітал зберігає кредитор, до якого позичений ним капітал через певний строк повинен повернутися з відсотком.

2. Позичковий капітал має властивість бути своєрідним товаром з особливою споживчою вартістю. За капіталістичної форми товарного виробництва гроші, поряд зі споживчою вартістю бути загальним еквівалентом, набувають особливої споживчої вартості — властивості капіталу як самозростаючої вартості. Це відбувається у відносинах їх позики функціонуючим підприємцям. У цих відносинах позичковий капітал стає своєрідним товаром, продавцями якого є власники грошей, а покупцями — функціонуючі підприємці. При цьому не відбувається відчуження капіталу як товару

від його власника, а відсоток виступає своєрідною ціною цього товару. Тобто, на відміну від купівлі-продажу звичайних товарів як відносин одночасного відчуження грошей і присвоєння товарів, «продаж» грошей як позичкового капіталу за своєю сутністю є кредитним відношенням, у межах якого гроші рухаються від кредитора до позичальника та повертаються кредитору з відсотком лише через певний час.

3. Особливістю позичкового капіталу є специфіка форми його кругообороту (руху). Якщо кругооборот промислового капіталу передбачає послідовне набуття ним грошової, продуктивної і товарної форм та здійснюється за формулою:

$$G-T \begin{cases} \nearrow 3B \\ \searrow PC \end{cases} \dots B \dots T'-G'$$

а торговий капітал у процесі свого кругообороту набуває лише грошової і товарної форми і здійснюється за формулою $G-T-G'$, то позичковий капітал у процесі свого руху весь час перебуває тільки у грошовій формі, здійснюючи кругооборот за формулою $G-G'$.

4. Ще одна особливість позичкового капіталу полягає в тому, що він є найбільш фетишистською формою капіталу: рух позичкового капіталу маскує джерело позичкового відсотка — процес створення додаткової вартості як функції промислового капіталу. З формули руху позичкового капіталу як відношення грошей ($G-G'$) складається враження самозростання грошей. У начебто властивій грошам здатності із самих себе створювати більші гроші і полягає сутність фетишизму людьми позичкового капіталу.

Отже, перелічені особливості позичкового капіталу, ще раз доводять що він є самостійним видом капіталу, який функціонує поруч з промисловим і торговим капіталами.

Підприємницький дохід і позичковий відсоток

Позичковий капітал залишається капіталом-власністю кредитора, оскільки грошова позика позичальникові передається не у належність, а лише у функціональне володіння, розпоряджання та використання.

Підприємець-позичальник на основі отриманого в позику капіталу організовує виробничий процес і одержує середній прибуток як перетворену форму додаткової вартості. Цей прибуток він не може присвоїти повністю, оскільки повинен виплатити відсоток за користування позикою. Середній прибуток, одержаний підприємцем, поділяється на дві частини: одна у формі позичкового відсотка передається власнику позичкового капіталу, а інша залишається у функціонуючого підприємця й утворює його підприємницький дохід. Збільшення пропозиції позичкових капіталів при

незмінному чи менш значному збільшенні попиту на нього призводить до зниження норми позичкового відсотка.

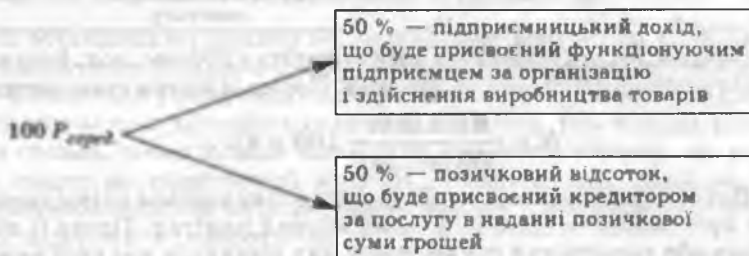
Позичковий відсоток — перетворена форма тієї частки додаткової вартості, яку функціонуючі капіталісти вимушені віддавати власникам позичкового капіталу.

Оскільки за широкого розвитку кредитних відносин кожен власник капіталу має змогу віддати його у позику, остільки позичковий відсоток набуває загального значення і застосовується не лише щодо доходу на запозичений капітал, а й щодо доходу (прибутку) на власний капітал функціонуючих підприємств.

Підприємницький дохід — частина прибутку, отримана внаслідок використання позичкового капіталу, яка залишається у функціонуючих підприємств.

Наприклад, позичковий капітал обсягом у 500 дол., що використовується промисловим підприємцем для виробництва певних товарів, має органічну будову 4 : 1, тобто розпадається на постійний (С) і змінний (V) капітали в обсязі 400С та 100V, а норма додаткової вартості становить 100 %. За таких умов вартість виробленої продукції (W) дорівнюватиме 600 дол. ($400C + 100V + 100m = 600W$).

Реалізувавши товари за ціною, що відповідає їх вартості, підприємець одержить середній прибуток ($P_{\text{серед.}}$) як перетворену форму додаткової вартості в розмірі 100 дол. Він поділяється на дві частини:



В умовах розвинутого підприємництва поділ прибутку на дві частини набуває загального характеру і стає повсякденним явищем. Це зумовлює зацікавленість підприємців і кредиторів у підвищенні ефективності використання позичкового капіталу.

В економічній літературі існує погляд щодо паразитичного характеру позичкового капіталу та його власників — раятьє. Цьому погляду протистоїть точка зору, згідно з якою позичковий капітал виконує суспільно корисну і в цьому сенсі продуктивну функцію. Застосування позичкового капіталу, як відзначав свого часу Дж.-М. Кейнс, розширює межі ринку засобів виробництва, предметів особистого споживання, обсяги яких визначаються відношенням граничної ефективності капіталу і нормою відсотка. Різниця між цими величинами визначає істинну прибутковість інвестицій. Збільшення кількості грошей у «діловому обороті», створення

сприятливого клімату для інвесторів, на думку Кейнса, повинні підвищити «граничну ефективність капіталу», ділову активність, а також зайнятість населення. Високі відсоткові ставки негативно впливають на норму прибутку, що змушує підприємців утримуватися від капіталовкладень. Крім того, нові інвестиції завжди пов'язані з ризиком, а тому власники капіталу надають перевагу грошовим, а не виробничим накопиченням. Кейнс називав це «перевагою ліквідності». Цим пояснюється надлишок грошового (позичкового) капіталу за дефіциту інвестицій. Пониження відсоткових ставок стимулює капіталовкладення, а значить, ставить на службу суспільству розум, енергію і кваліфікацію фінансистів та підприємців. Елементи теорії Кейнса застосовувались у США в 70-ті роки ХХ ст. як державна економічна політика («рейганоміка»).

Норма позичкового відсотка

Рівень дохідності позичкового капіталу відображає *норма позичкового відсотка* — відношення суми річного доходу від позичкового капіталу до суми позичкового капіталу:

| | | |
|--------------------------------|--|------|
| Норма позичкового відсотка N | Сума річного доходу від позичкового капіталу | 100% |
| | Сума позичкового капіталу | |

Наприклад, на виданий у позику капітал 200 тис. дол. його власник отримав річний дохід 8 тис. дол. Норма відсотка становитиме:

$$N = \frac{8 \text{ тис. дол.}}{200 \text{ тис. дол.}} \cdot 100 = 4\%$$

Норма відсотка в кожний момент визначається співвідношенням пропозиції та попиту на позичковий капітал. Проте її збільшення або зменшення під впливом цих чинників має свої межі.

У кредитно-грошовій сфері фігурують реальна та номінальна відсоткові ставки.

Реальна відсоткова ставка. Вона утворюється внаслідок реальних кредитних відносин, тобто співвідношення пропозиції кредитів і попиту на кредити. На основі реального співвідношення цих величин формується рівноважна ставка відсотка, що є його реальною ставкою.

Номінальна відсоткова ставка. Вона визначається кредитором з урахуванням інфляції й дорівнює реальній ставці відсотка з поправкою на очікуваний рівень інфляції.

Верхньою межею норми відсотка є середній прибуток. Якщо б рівень норми відсотка перевищував норму середнього прибутку, то регулярне користування кредитом стало б для підприємців не вигідним. Разом з тим рівень норми відсотка не може знизитися до нуля, тому що позичкова операція в такому разі буде безприбутковою для власника товару-капіталу.

Позичковий відсоток, як і його норма, не підпорядковується дії закону вартості. Пояснюється це своєрідністю відсотка як ціни позичкового капіталу. На відміну від ціни на звичайний товар як грошової форми його вартості, відсоток не може бути грошовою формою вартості позичкового капіталу, оскільки він (позичковий капітал) уже існує у грошовій формі. Як ціна позичкового капіталу відсоток є мірою не вартості грошей, що надаються у позику, а їх споживчої вартості, тобто здатності приносити дохід, самозростати. Це, по-перше, пояснює ірраціональний характер ціни позичкового капіталу і, по-друге, те, що ціну позичкового капіталу як товару регулює не закон вартості, а співвідношення пропозиції і попиту позичкового капіталу.

Пропозиція позичкового капіталу — тимчасово вільний капітал у грошовій формі, який кредитори прагнуть надати в позику.

Чим більше кредиторів прагнуть віддати капітал у позику, тим більшою буде його пропозиція. Збільшення пропозиції позичкового капіталу за незмінного чи незначного збільшення попиту на нього призводить до зниження норми позичкового відсотка. У свою чергу зниження норми відсотка призводить до зменшення пропозиції позичкового капіталу. Це означає, що зв'язок між величиною відсотка і пропозицією капіталу є прямим.

Попит позичкового капіталу — сукупність потреб займачів у позичковому капіталі, сформована потребами розвитку виробництва.

Зі збільшенням попиту на позичковий капітал за незмінного або незначного збільшення його пропозиції норма відсотка зростає. У свою чергу величина попиту також залежить від позичкового відсотка: чим нижчою є величина відсотка, тим більша відсоткова ставка, тобто більше бажаючих отримати позику, що посилює попит на позичковий капітал, і навпаки. Це означає, що зв'язок між попитом на позичковий капітал і величиною позичкового відсотка є зворотним. Розглянуті вище залежності узагальнює рис. 2.23.

За норми відсотка у 6 % кількість кредиторів буде незначною, і величина пропозиції позичкового капіталу становитиме лише 100 тис. од. (точка А). За зростання норми відсотка пропозиція позичкового капіталу збільшується і за норми 14 % досягне 500 тис. од. (точка В). З'єднавши точки А і В, одержують лінію пропозиції позичкового капіталу.

Щодо лінії попиту позичкового капіталу, то при нормі відсотка у 14 % буде мало бажаючих узяти позику, і тому попит на капі-

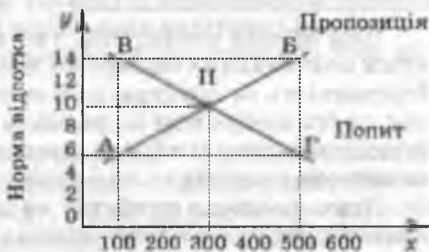


Рис. 2.23. Залежність попиту і пропозиції позичкового капіталу від норми позичкового відсотка

тал-товар досягне лише 100 тис. од. (точка В). Зі зниженням норми відсотка кількість позичальників зростатиме, і при нормі 6 % величина попиту на позичковий капітал сягне 500 тис. од. (точка Г). З'єднавши точки В і Г, одержують лінію попиту позичкового капіталу залежно від норми відсотка.

У точці П лінії пропозиції і попиту перетинаються (при нормі відсотка 10 % річних). Це і є рівноважна норма (або ставка) позичкового відсотка, тому що тут попит і пропозиція позичкового капіталу врівноважуються на величині 300 тис. од. капіталу.

Норму відсотка, обраховану за певний тривалий період, називають *середньою нормою позичкового відсотка*. Незважаючи на коливання попиту і пропозиції позичкового капіталу в часі, їх величини відносно врівноважуються, що призводить до встановлення *рівноважної норми позичкового відсотка*. Проте встановлення рівноважної норми відсотка не виключає подальшого її коливання у певних економічних межах під впливом відхилення від рівноваги пропозиції та попиту позичкового капіталу.

Коефіцієнт фінансової залежності

Промисловий підприємець, узявши в позику гроші, певною мірою стає залежним від кредитора. Отримання підприємницького доходу пов'язане з багатьма зовнішніми і внутрішніми економічними обставинами, сутність яких можна виразити *коефіцієнтом фінансової залежності*, тобто залежності позичальника від зовнішніх джерел фінансування. Його розраховують як відношення суми виплат за позику до власного капіталу:

| | |
|----------------------------------|--|
| Коефіцієнт фінансової залежності | $\frac{\text{Загальна сума виплат за позику}}{\text{Власний капітал}}$ |
|----------------------------------|--|

Чим вищий коефіцієнт, тим вища залежність від кредиторів, яким позичальник виплачує і відсотки за позику, і суму боргу. Заборгованість за позикою не повинна перевищувати власний капітал, тобто коефіцієнт не повинен перевищувати 1. Фінансова стабільність позичальника залежить від ефективності використання позичкових засобів та виробничо-збутової діяльності.

Отже, розподіл прибутку на підприємницький дохід та позичковий відсоток не змінює джерел їх утворення та умов існування, оскільки вони є частинами додаткової вартості, створеної наймаючою працею у процесі функціонування промислового капіталу (рис. 2.24).

За розвинутої ринкової економіки суттєвий вплив на норму позичкового відсотка чинять позичкові операції держави, процес знецінювання грошей, різні фази промислового циклу: кризи, депресії, поживлення, піднесення.

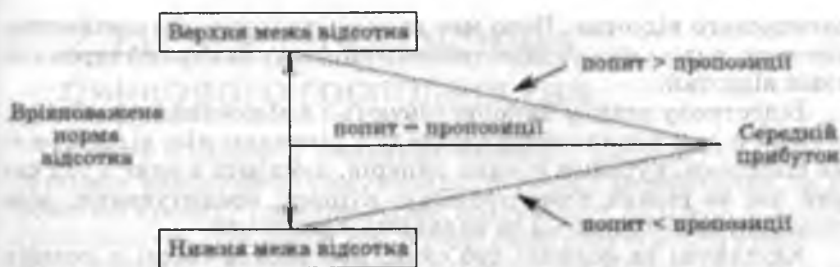


Рис. 2.24. Коливання норми позичкового відсотка

Норма відсотка відіграє важливу роль у прийнятті економічних рішень господарюючими суб'єктами як на рівні мікроекономіки (підприємства), так і на рівні макроекономіки (національної економіки). Рівень та динаміка норми відсотка суттєво впливають на процеси нагромадження та інвестування капіталів. Вплив здійснюється в багатьох напрямках, зокрема в *послугувальному виробництві* — трансформації поточних витрат капіталу у виробництво благ або послуг на перспективу. Така операція здійснюється за формулою складних відсотків і називається *дисконтуванням* (англ. discount — знижка) — обчисленням сьогоденнього аналога суми, яка виплачується через певний строк за існуючої норми відсотка.

Наприклад, необхідно визначити суму (x), яку становитимуть 2000 гр. од. через 3 роки, якщо ставка позичкового відсотка — 12 % річних. Оскільки $12\% = 1,12$, то $x = 2000 \cdot 1,12 = 2240$ гр. од. за перший рік.

Отже, сума зростатиме:

- до закінчення 1-го року: $2000 \cdot 1,12 = 2240$ гр. од.;
- до закінчення 2-го року: $2000 \cdot 1,12^2 = 2508,8$ гр. од.;
- до закінчення 3-го року: $2000 \cdot 1,12^3 = 2809,9$ гр. од.

На практиці використовують таблиці з обчисленими значеннями. Для визначення величини нарощення капіталу і додаткового доходу з урахуванням дисконтування використовують такі дві формули:

$$1) K_t = K(1 + n)^t,$$

де K_t — обсяг вкладеного капіталу до кінця t періоду з моменту вкладу першої суми грошових одиниць; K — оцінка розміру вкладеного капіталу вихідного періоду, коли здійснюється перший вклад грошових одиниць; n — коефіцієнт дисконтування (норма дохідності або позичкова ставка); t — фактор часу, або кількість оборотів капіталу;

$$2) D = K(1 + n)^t - K,$$

де D — додатковий дохід грошових одиниць.

Отже, дисконтування є важливим засобом оцінки ефективності інвестицій капіталу, тобто оцінки майбутніх доходів на основі

позичкового відсотка. Воно має велике значення для прийняття рішення, пов'язаного з інвестиціями капіталу на певний строк під певні відсотки.

Відсоткову ставку використовують і в маржових операціях. *Маржа* в русі позичкового капіталу є різницею між відсотковими ставками, курсами цінних паперів, що діють в один і той самий час за різних умов продажу, купівлі, кредитування, між ставками за залученими та виданими кредитами.

Юридичні та фізичні суб'єкти, які беруть гроші в позику або дають їх у позику, є операторами ринку позичкового капіталу. *Ринок позичкового капіталу* — фінансовий ринок, на якому господарюючі суб'єкти та індивіди, діючи з різних причин і мотивів, здійснюють рух фінансових ресурсів — надають і отримують позики і кредити. Основними складовими ринку позичкового капіталу, якими визначається рух грошових позик, банківських кредитів, державних і фірмових займів, є ставка (норма) позичкового відсотка, попит і пропозиція позичкового капіталу.

Тенденції розвитку цього ринку визначаються ростом пропозиції грошового капіталу; концентрацією виробництва; зростанням амортизаційних відрахувань; засобів державних бюджетів; пенсійних фондів; капіталів страхових компаній; прогресом кредитної системи.

В Україні ринок позичкового капіталу почав формуватися у процесі трансформації адміністративно-командної економіки у ринкову. Поштовхом були роздержавлення й приватизація державної власності, реформування одержавлених, централізованих кредитної і фінансової систем, виникнення підприємницької діяльності на засадах різноманіття форм власності. Цей процес пов'язаний із забезпеченням стабільності національної грошової одиниці (гривні), розвитком грошової, кредитної й фінансової інфраструктур, зокрема з утворенням комерційних банків, ринку цінних паперів та ін.

Активна роль позичкового капіталу в суспільному відтворенні полягає в тому, що через капіталізацію грошей, інвестиційну сферу взагалі через кредитні відносини розвиваються сучасні технології, виробництво товарів і послуг. Наслідком обслуговування позичковим капіталом цих процесів, як і процесів обігу, є утворення додаткових грошових надходжень, що знову залучаються у процес виробництва. Найтісніша інтеграція позичкового капіталу з промисловим і торговим капіталами є однією з необхідних умов ефективного функціонування кредитного та фінансового ринків, основи яких формуються нині в Україні.

2.11. Кредитна система ринкового господарства

Кредит є однією з важливих категорій ринкової економіки, суттєвим чинником у стимулюванні розвитку виробництва. За допомогою кредиту прискорюється кругообіг капіталу в процесі суспільного відтворення. Він сприяє досягненню вищої прибутковості капіталу і рентабельності виробництва. Отже, кредит, з одного боку, виник із практичних потреб розвитку виробництва, з іншого — стимулює цей розвиток.

Сутність, особливості і функції кредиту

Сутність і особливості кредиту. Виробництво продуктів як товарів зумовлює натурально-речову та вартісну форми їх існування, кожна з яких здійснює відносно самостійний рух. Це, у свою чергу, зумовлює розбіжності в часі матеріальних і грошових потоків у процесі суспільного відтворення, що виявляється у невідповідності між потребою та наявністю коштів у суб'єктів господарювання. Засобом її подолання є кредит.

Кредит забезпечує безперервність процесу суспільного відтворення на всіх його стадіях.

Кредит (лат. credo — вірю, довіряю) — система економічних відносин, які опосередковують мобілізацію тимчасово вільних коштів та їх надання кредиторами позичальникам у тимчасове володіння, розпорядження та використання на певний строк на умовах повернення з відсотком; продаж товарів з відстрочкою сплати їх ціни.

Залежно від об'єкта кредитних відносин виокремлюють грошовий і товарний види кредиту, об'єкти яких відповідно гроші і товари. *Суб'єктами відносин грошового кредиту* є кредитори — власники грошей, що функціонують як позичковий капітал, і позичальники — підприємці сфер виробництва, торгівлі, фінансів. *Суб'єктами відносин товарного кредиту* є власники товарів (виробники) і покупці товарів (торгові капіталісти), а також різні верстви населення.

Мета кредиту — отримання доходу. Дбаючи про це, позичальник бере, а кредитор надає позику. Кредитор грошей сподівається отримати дохід у формі відсотка на свій капітал, а кредитор товарів — реалізувати втілену в них додаткову вартість у формі прибутку. Позичальник планує отримати дохід, достатній для оплати відсотків кредитору й отримання підприємницького доходу для себе.

Товарна форма кредиту суттєво відрізняється від грошової, оскільки у *відносинах товарного кредиту* відбувається відчуження-присвоєння товарів, які продають у кредит: товари із втіленою

вартістю і додатковою в них вартістю переходять не тільки у володіння, розпоряджання та використання покупця, а й у його власність. *Грошова форма кредиту* передбачає лише тимчасове володіння, розпоряджання та використання грошової позики позичальником.

Функції кредиту. У розвинутій ринковій економіці кредит виконує різноманітні взаємопов'язані функції, через які реалізується його загальна роль у суспільному відтворенні.

Оскільки сутнісною характеристикою капіталу як самозростаючої вартості є його рух (процес кругообороту та обороту), то будь-яка форма вартості промислового капіталу (грошова, продуктивна, товарна), якщо вона не рухається, втрачає здатність до самозростання, тобто якість капіталу. Отже, будь-які зупинення руху вартості заважають її зростанню. Це відбувається внаслідок утворення в процесі кругообороту капіталу коштів, непотрібних у певний момент для забезпечення його безперервності. За таких умов одним із засобів надання руху вартості є кредит, який залучає тимчасово вільні кошти господарюючих суб'єктів, заощадження населення, спрямовуючи їх у процес суспільного відтворення. Тому кредит постає як особливий чинник, що сприяє *капіталотворенню* — перетворенню грошей на капітал, самозростаючу вартість. У цьому полягає його роль у ринковій економіці. Її реалізація здійснюється через особливі за змістом функції кредиту: перерозподільчу; економії витрат обігу і часу; концентрації і централізації капіталу; прискорення НТП та інноваційних процесів; регулюючу.

Перерозподільча функція кредиту. Її економічний зміст полягає у передаванні наявних в економіці ресурсів у грошовій і товарній формах фізичним та юридичним особам, які прагнуть до ефективного їх використання. Реалізація цієї функції сприяє переорієнтації суспільного виробництва, окремих галузей економіки у напрямі технічного й економічного прогресу. Хоч кредит є передаванням грошової і товарної форм вартості з одних рук в інші, однак загальна величина вартості грошей і товарів як об'єктів кредитних відносин не зростає.

Іноді реалізація перерозподільчої функції може спричинити поглиблення диспропорцій у структурі ринку, як було у постсоціалістичних державах на стадії переходу до ринкової економіки. Це проявляється в активному переливанні капіталів зі сфери виробництва у сферу обігу. Тому одним із важливих завдань державного регулювання кредитної системи є раціональне визначення економічних пріоритетів, залучення кредитних ресурсів у галузі та регіони, прискорений розвиток яких необхідний з точки зору національних інтересів, а не тимчасової вигоди окремих господарюючих суб'єктів.

Функція економії витрат обігу і часу. Цю функцію ще називають емісійною (лат. *emissio* — випуск) або антиципаційною (лат. *anticipatio* — сприймати заздалегідь). Сутність її пов'язана з

функцією грошей як засобу платежу. На основі кредиту здійснюється емісія грошей як платіжних засобів у формі векселів, чеків, платіжних карток тощо. Будь-яка емісія готівкових чи депозитних грошей є результатом кредитної операції, яку повинна регулювати держава. Завдяки цій функції відбувається прискорення обороту грошей, взаємне зарахування платежів, запровадження прогресивних систем розрахунків з юридичними і фізичними особами, що скорочує обсяг грошової маси в обороті та сприяє економії суспільних витрат. Крім цього, кредит активно впливає на економію витрат часу, оскільки прискорює товарний і грошовий обіг, витісняючи готівкові гроші. Кредитні інструменти (векселі, чеки тощо) спрощують і прискорюють дію механізму економічних відносин на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Функція концентрації і централізації капіталу. Реалізується вона на основі використання позичкових коштів, які утворюються внаслідок випуску акцій та облігацій корпоративних форм власності. Ці кошти дають змогу суттєво розширити масштаби виробництва (господарської операції) і забезпечити додатковий прибуток, тобто сприяють нагромадженню капіталу. Навіть з урахуванням необхідності виділення частини ресурсів на оплату відсотків це більш виправдане, ніж орієнтація виключно на власні кошти. На стадії економічного спаду висока вартість кредитних ресурсів не дає змоги активно використовувати їх для прискорення концентрації капіталу в більшості сфер господарської діяльності. Але навіть у таких складних умовах ця функція має позитивний ефект, що проявляється у прискоренні процесу забезпечення фінансовими ресурсами окремих суб'єктів господарської діяльності.

Функція прискорення НТП та інноваційних процесів. Вона набула особливого значення під час переходу до індустріального етапу розвитку суспільства. Роль кредиту в прискоренні НТП ілюструє процес фінансування діяльності науково-технічних організацій, де завжди більший, ніж в інших галузях, інтервал між початковим вкладенням капіталу і реалізацією готової продукції. Тому нормальне функціонування більшості наукових центрів неможливе без використання кредитних ресурсів. Необхідний кредит і для здійснення інноваційних процесів (безпосереднього запровадження у виробництво наукових розробок і технологій), затрати, на які фінансуються господарюючими суб'єктами, в тому числі за допомогою цільових середньо- і довгострокових позик банку.

У сучасних умовах без кредитування неможливо здійснити перехід до нових інформаційно-інтелектуальних технологій, які ґрунтуються на електронній автоматичності, інформатиці, зберігаючих технологіях, що управляються новим типом суб'єкта праці та вимагають постійного підвищення його кваліфікації і перекваліфікації.

Регулююча функція кредиту. Як інструмент макроекономічного регулювання економіки, ця функція дає змогу здійсню-

вати антициклічне регулювання ринкової економіки та її структурну перебудову, регулювання платіжного балансу. Проявляється регулююча функція у процесі здійснення державою кредитної політики.

Завдяки реалізації перерахованих функцій кредитні відносини активно впливають на процеси суспільного відтворення на мікротамакроекономічному рівнях.

Сутність кредитної системи, її інституційної структури і кредитного механізму

Кредитна система є функціонально особливою підсистемою ринкового господарства, яка опосередковує процес формування капіталу, його рух між господарюючими суб'єктами та різними секторами економіки.

Кредитна система — сукупність кредитних відносин, форм і методів кредитування в єдності з сукупністю кредитно-фінансових інститутів, які технічно й організаційно забезпечують функціонування цих відносин.

Систему кредитних відносин та інститути, які забезпечують реалізацію цих відносин, виступаючи кредитором чи позичальником або одночасно і кредитором, і позичальником, зображено у табл. 2.10.

Таблиця 2.10

Система кредитних відносин

| Кредитні відносини | Інститути, що їх опосередковують |
|--|---|
| Між державою і банками | Центральні банки |
| Між підприємствами і банками | Комерційні банки |
| Між підприємствами, організаціями, установами | Комерційні банки, спеціалізовані кредитно-фінансові інститути |
| Між банками і населенням | Спеціалізовані банки |
| Між підприємствами, організаціями, установами і населенням | Спеціалізовані кредитно-фінансові інститути |
| Між фізичними особами | Кредитні спілки, каси взаємодопомоги |
| Зовнішньоекономічні кредитні відносини | Спеціалізовані зовнішньоекономічні банки |

Існуюча в країні інституційна структура, тобто система кредитних інститутів (установ), представлена центральними, комерційними банками та спеціалізованими небанківськими кредитно-фінансовими установами: страховими та інвестиційними компаніями, пенсійними і благодійними фондами, позиково-ощадними асоціаціями, кредитними спілками тощо.

Реалізуючи свою кредитну політику (здійснюючи заходи, спрямовані на досягнення певних економічних цілей на мікро- та макроекономічному рівнях), держава спирається на інституційну структуру кредитної системи і кредитний механізм.

Кредитний механізм — сукупність принципів, організаційних форм, правил і методів, які регулюються законодавством країни і забезпечують необхідні умови для функціонування системи кредитних відносин.

Ступінь розвитку кредитної системи відображається у широті застосування кредиту та мірі складності інституційної структури кредитних відносин (рис. 2.25).

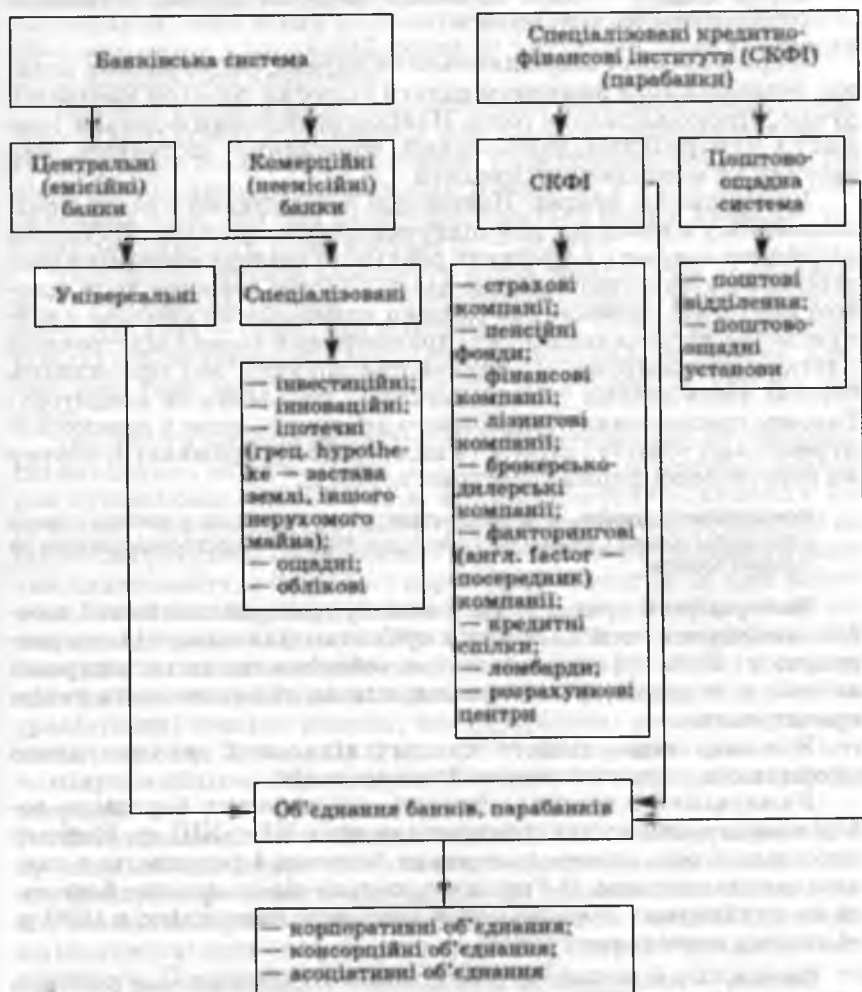


Рис. 2.25. Інституційна структура кредитної системи

Функціонування кредитної системи є необхідною умовою ефективною організації кредиту як форми економічних відносин і невід'ємного елементу процесу розширеного відтворення.

Основні форми кредиту

Характеристика ступеня розвитку кредитної системи виявляється у різноманітності існуючих форм кредиту, які все більше модифікуються, набувають нових якостей.

Форма кредиту — певна організація кредитних відносин, обумовлена особливістю їх об'єктів і суб'єктів.

Форми кредиту відрізняються об'єктами та суб'єктами позики, безпосереднім джерелом сплати відсотка, змістом кредитної угоди, строком кредиту тощо. Найпоширенішими формами кредиту є комерційний, банківський, споживчий, іпотечний, державний та міжнародний кредити.

Комерційний кредит. Найширше комерційний кредит представлений у відносинах між підприємствами, фірмами. *Об'єктом цієї форми кредиту* є продукти реального сектору економіки (матеріального виробництва), що дає підґрунтя вважати його основою кредитної системи. *Суб'єктами комерційного кредиту* є підприємства-постачальники, які продають свій товар з відстрочкою платежу (кредитори), і підприємства-покупці, які оформляють боргові зобов'язання (позичальники) і передають їх кредитору. Головне призначення комерційного кредиту полягає у прискоренні реалізації товарів і втіленої в них вартості, отриманні прибутку як перетвореної форми додаткової вартості.

Комерційний кредит — форма кредиту, що надається у вигляді товару власником товару (продавцем) покупцеві товару як відстрочка платежу за продані товари.

Комерційний кредит значно зменшує резерви платіжних засобів, необхідних господарюючим суб'єктам для комерційних розрахунків. Його основою є договірні зобов'язання та господарські зв'язки між кредитором і позичальником, які визначають умови кредитування.

У межах комерційного кредиту відносини документально оформляють у вигляді комерційних векселів.

Комерційний вексель. Вексель як різновид боргового зобов'язання активно використовували ще в XII—XIII ст. Натепер вексельний обіг опосередковується банками і регулюється чинним законодавством. В Україні вексельне законодавство базується на прийнятому Женевською вексельною конвенцією в 1930 р. «Єдиному вексельному законі».

Вексель — оформлений за встановленими нормами різновид боргового зобов'язання, який дає безумовне право вимагати сплати зазначеної в ньому суми грошей після вказаного строку.

Вексель є цінним папером, який засвідчує права запозичення, приносить кредитору твердий відсоток як плату за кредит і може продаватися на фондовому ринку.

Товарні векселі бувають простими і переказними.

Простий вексель. Він є борговим зобов'язанням, яке містить безумовне зобов'язання боржника сплатити кредитору певну суму грошей в обумовлений строк і в певному місці.

Переказний вексель (тратта). Це письмовий наказ кредитора (трасанта) боржникові (трасату) сплатити у встановлений строк зазначену у векселі суму третій особі (ремітенту) або пред'явникові векселя. Щоб наказ трасанта мав платіжну силу, трасату слід підтвердити свою згоду здійснити платіж у визначений строк. Сформульована в письмовій формі на титульній стороні векселя згода називається *акцептом*.

Власник векселя може запропонувати його своїм кредиторам. Вірогідність прийняття векселя пов'язана зі ступенем довіри до економічного становища боржника. Передавання векселя третій особі оформляють передавальним підписом, що має назву *індосамент*. Особа, яка при цьому поступається своїми правами, називається *індосант*, а яка набуває їх — *індосат*.

Надійність векселя забезпечує *аваль* (франц. *aval* — схвалення) — вексельна порука, яка сприяє розширенню вексельного обігу. *Аваліст* — особа, яка здійснила аваль, — бере на себе відповідальність за виконання зобов'язання щодо оплати векселя. Аваліст несе таку саму відповідальність, як і особа, за яку він дав аваль.

Операції з векселями здійснюють через банківські установи, що виконують облік векселів. Ця кредитна угода виникає внаслідок купівлі банком векселя, за яким одержувачем коштів є його клієнт. Він (клієнт) отримує гроші готівкою або переказом на поточний рахунок. Передавання векселя банку здійснюють шляхом *індосаменту*, і банк стає одержувачем коштів за цим векселем. Він може зберігати облікований вексель до строку його погашення, а за необхідності переоблікувати його у центральному банку за допомогою аналогічної процедури. До обліку в комерційних банках приймають переважно високоліквідні (які легко реалізувати) товарні векселі, що підкріплені реальними товарними угодами. Ціна купівлі векселя — його номінальна вартість за мінусом облікової (дисконтної) ставки, що є платою за цей вид операції.

Випущена емісійним банком банкнота у широкому розумінні — простий вексель. Історично «класична» банкнота виникла з розписки банкірів про взяття від купців на збереження золота і зобов'язання повернути його за першою вимогою. Згодом ці розписки (банкноти) почали приймати як платежі поряд з повноцінними монетами. Поступово вони набули чіткої форми й загальності, на тривалий строк затримувалися в обігу. Видаючи позики під заставу чи дисконт векселів, банк збільшував кількість банкнот в обігу,

а після оплати векселів їх повертали до банку. З розвитком товарного виробництва, особливо його державно-монополістичної стадії, механізм автоматичного регулювання емісії банкнот на основі вексельного забезпечення зазнав значних деформацій. Це пов'язане з поширенням казначейських векселів та облігацій державних позик для забезпечення випуску банкнот.

Механізм саморегулювання обігу банкнот через забезпечення їх емісії комерційними векселями не втратив свого значення, проте дія його суттєво змінилася. Банківські позики під комерційні векселі видають переважно не в банкнотній, а в депозитній (лат. depositum — річ, віддана на схов) формі. Тому емісійні банки, використовуючи цей механізм, регулюють масу депозитних грошей в обігу, що опосередковано впливає і на обіг банкнот.

Факторинг. Ця нетрадиційна послуга з'явилася у банківській практиці ще в 50-ті роки ХХ ст. Вона полягає в купівлі банком у клієнта права на вимогу боргу. При цьому банк бере на себе не тільки зобов'язання зі стягнення боргів, а й певні функції з обслуговування боргу (аналіз кредитоспроможності боржників; інкасування, тобто збір і транспортування готівки і цінностей; приймання ризику несплати тощо). Ця послуга вигідна клієнту, оскільки банк після підписання угоди виплачує йому авансом 80—90 % суми боргу. Залишені 10—20 % банк тимчасово стягує як компенсацію ризику до погашення боргу. Після його погашення банк повертає стягнену суму клієнтові. Внаслідок такої угоди банк отримує від клієнта комісійні у розмірі 1—2 % від загальної суми боргу і позичковий відсоток, що нараховується на виданий клієнту аванс.

Отже, *позитивними особливостями комерційного кредиту* є оперативність; простота оформлення; активізація процесів мобілізації та перерозподілу вільних товарних ресурсів; розширення можливостей суб'єктів кредитування в маневруванні обіговими коштами; загальний позитивний вплив на фінансову стійкість підприємств. До *негативних особливостей* зараховують обмеженість умов, обсягів і строків комерційного кредиту порівняно, наприклад, з банківським; високий ризик для продавців товарів; насиченість грошового обігу квазігрошима — векселями, що ускладнює регулювання грошової маси центральним банком. Недоліки комерційного кредиту компенсує банківський кредит.

Банківський кредит. Ця форма кредиту є основою в ринковій економіці. Банківський кредит використовують ширше, ніж комерційний, оскільки він не обмежений, на відміну від комерційного, і забезпечує нагромадження капіталу.

Банківський кредит — грошова форма кредиту, який банки та спеціалізовані кредитно-фінансові інститути надають господарюючим суб'єктам усіх форм власності, державі, домашнім господарствам у тимчасове користування на умовах повернення, строковості та сплати відсотка.

Об'єктом банківського кредиту є грошовий капітал банків як капітал, що відокремився від промислового. Основними джерелами формування банківського капіталу є власні кошти банку; кошти юридичних і фізичних осіб, розміщені на депозитних рахунках; міжбанківські кредити; кошти, отримані від випуску цінних паперів; залишки на розрахункових і поточних рахунках. Суб'єктами банківського кредиту з боку кредитора є банки, що надають кредит, а з боку позичальника — фізичні і юридичні особи, держава, які на підставі кредитних договорів беруть кредит.

Банківське кредитування базується на принципах: відповідності змісту банківського кредиту ринковим відносинам; раціональності й ефективності використання позики; розвитку суб'єкта кредитування; повернення, забезпеченості, строковості, платності, цільової спрямованості кредиту. Принципи банківського кредитування змінюються з розвитком економічних відносин та економіки. Загальноекономічні зміни зумовлюють модифікацію традиційних принципів кредитування.

Банківський кредит має кілька видів, які класифікують за шістьма ознаками:

1. За терміном користування:
 - короткостроковий (до 1 року);
 - середньостроковий (до 3-х років);
 - довгостроковий (понад 3 роки).
2. За призначенням:
 - на виробничу діяльність (надається юридичним особам під заставу основних засобів та обігових коштів);
 - на споживчі цілі (надається фізичним особам).
3. За забезпеченням:
 - забезпечення заставою (майном, майновими правами, цінними паперами);
 - гарантований (банками, фінансами, майном третьої особи);
 - незабезпечений (тільки у формі бланків).
4. За ступенем ризику:
 - стандартний (ступінь ризику 2—5 %);
 - субстандартний (ступінь ризику 20 %);
 - сумнівний (ступінь ризику 50 %);
 - небезпечний (із простроченим терміном повернення);
 - безнадійний (ступінь ризику 100 %).
5. За характером повернення:
 - з разовим поверненням позики (в день, визначений у кредитному договорі, або достроково);
 - з поступовим поверненням кредиту рівномірними внесками (рівномірне часткове погашення боргу внесками, що складаються з частки боргової суми і відсотка);
 - з поступовим поверненням кредиту періодичними внесками (погашення однаковими внесками частини основного боргу протя-

гом періоду кредитування і значної частини після закінчення строку дії кредитної угоди).

6. За характером і способом оплати відсотків:

- з фіксованою ставкою відсотка (ставка незмінна);
- з «плаваючою» ставкою відсотка (ставка змінюється з урахуванням інфляції);
- дисконтні позики (виплата відсотків здійснюється в момент надання позики).

За різними класифікаціями виокремлюють різні види та класифікаційні особливості банківського кредиту, які у своїй сукупності розкривають практику банківського кредитування.

Споживчий кредит. Основою споживчого кредиту є відносини між кредитором і позичальником щодо фінансування кінцевого споживання. Спрямований він на задоволення споживчих потреб населення і надається лише в національній валюті. Завдяки йому зростає платоспроможний попит населення, підвищується його життєвий рівень, прискорюється реалізація товарів і послуг. Споживчий кредит опосередковано впливає на зростання обсягів виробництва, оскільки дає змогу споживачам одержувати товари і послуги до того, як вони сплатять повну вартість товарів, куплених у кредит.

Споживчий кредит — кредит, який надається фізичним особам-резидентам на придбання споживчих товарів та послуг і погашається поступово.

Об'єктами споживчого кредиту є дорогі товари тривалого особистого користування: будинки, автомобілі, меблі, земельні ділянки тощо. За економічного спаду, кризи, значних темпів інфляції споживчий кредит різко скорочується, а якщо й видається, то під високі відсотки.

Суб'єктами споживчого кредиту виступають позичальники (фізичні особи) і кредитори (комерційні банки, спеціалізовані небанківські кредитні інститути — кредитні спілки, ломбарди, підприємства й організації). Між суб'єктами споживчого кредиту можуть функціонувати посередники (наприклад, торговельні організації).

У країнах з розвинутою ринковою економікою споживчий кредит активно використовують широкі верстви населення, щорічно витрачаючи 10—20 % власних доходів на його покриття. Ціна за використання цієї форми кредиту сягає від 10 до 30 %.

З огляду на специфіку об'єкта кредитних відносин виокремлюють товарні та грошові споживчі кредити.

Товарний споживчий кредит. Він пов'язаний із продажем товарів тривалого користування в кредит (на виплат). Першою запровадила таку практику фірма «Зінгер» у середині XIX ст. для прискорення реалізації швейних машин. Тепер споживче кредитування використовують у найрізноманітніших напрямках і цілях.

Воно зростає зі зростанням особистих доходів населення і підвищенням його життєвого рівня.

Грошовий споживчий кредит. Надання банківськими чи парабанківськими кредитними установами позик фізичним особам на задоволення їхніх споживчих потреб.

У сукупності грошового споживчого кредиту виокремлюють:

— інвестиційні позики (довгострокові кредити, які надають на будівництво і реконструкцію житла, садових будинків тощо);

— позики на розвиток індивідуальних господарств (отримані кошти, як правило, спрямовують на придбання сільськогосподарської техніки, транспортних засобів, худоби (на такі цілі надають довгострокові кредити строком більше 12 місяців), на витрати поточної виробничої діяльності (короткострокові кредити строком до 12 місяців));

— позики на купівлю споживчих товарів або оплату послуг (ідеться про придбання товарів тривалого користування: автомобілів, електротехніки, меблів і оплату дорогих послуг: медичних, відпочинку тощо);

— цільові позики окремим спеціальним групам населення (їх надають у межах загальнодержавних програм соціального захисту населення на будівництво або реконструкцію житла молодим сім'ям, самотнім молодим громадянам. Як правило, їх надають під низьку відсоткову ставку, за спрощених умов оформлення тощо).

Новими видами споживчого кредиту є чековий кредит і кредитування за допомогою кредитної картки.

Чековий кредит. Він є формою споживчого кредиту, який комерційні банки надають своїм клієнтам за їхніми запитами. Таке кредитування пов'язане з наявністю поточного рахунка клієнта із застосуванням *овердрафту* (англ. *overdraft* — понад план) — перевищення платежем залишку коштів на поточному рахунку клієнта (з від'ємним сальдо на поточному рахунку) або з відкриттям спеціального чекового рахунка.

Кредитування за допомогою кредитної картки. Це означає, що власника картки обслуговує банк, який її видав, і торговельна організація. Запровадження кредитних карток вважають найбільшою «революцією» у банківській справі. Вони забезпечують надання споживчого кредиту, скорочують потребу в готівці.

У країнах з ринковою економікою створюються *спеціалізовані банки*, які обслуговують різні форми споживчого кредиту. Наприклад, банки, що спеціалізуються на кредитуванні житлового будівництва, здобуття вищої освіти тощо. Перші кроки в цьому напрямі робить і Україна.

Іпотечний кредит. Іпотечний кредит можливий лише за наявності приватної власності на землю та інше нерухоме майно.

Іпотечний кредит — форма кредитних відносин, об'єктом яких є надання грошової позики під заставу нерухомого майна.

Іпотечна кредитна діяльність здійснюється спеціалізованими банківськими установами — іпотечними банками. *Суб'єктами іпотечного кредиту* з боку кредитора є не лише іпотечні банки, а й спеціалізовані іпотечні компанії, універсальні комерційні банки. Саме вони забезпечують іпотечне кредитування в сучасній Україні. Позичальниками іпотечного кредиту виступають фізичні та юридичні особи, власники об'єктів іпотеки або поручителі, які надають під заставу об'єкти іпотеки на користь позичальника. *Об'єктами іпотечного кредиту* є земля, житлові та виробничі будівлі, споруди, магазини та інше нерухоме майно. Нерухомість як об'єкт іпотечного кредиту має суттєві переваги. Вона майже ніколи не втрачає повністю своєї цінності, а з часом, як свідчить практика, ціна її навіть зростає.

Розмір іпотечного кредиту визначають як частину вартості об'єкта іпотеки. При цьому заставне майно залишається у позичальника, який зберігає право власника.

Оформляючи іпотечний кредит, використовують такі документи:

— іпотечне зобов'язання (виданий позичальником кредитором документ, який засвідчує право кредитора на задоволення грошових претензій з вартості заставленого майна в разі невиконання позичальником свого зобов'язання);

— закладний лист (випущений іпотечними банками під заставу земельних ділянок, будівель та іншого нерухомого майна довгостроковий цінний папір, який забезпечує власнику дохід у формі відсотка).

Позики під нерухомість підлягають погашенню на умовах платежу на виплат зі сплатою відсотків. Величина відсотків за іпотечними позиками залежить від територіального розташування нерухомого майна. Підвищення ставки відсотка за іпотечними позиками пов'язане зі зростанням ризику знецінення капіталу. Зростання відсоткових ставок і збільшення розміру початкового внеску зужує сферу застосування іпотечного кредиту, оскільки погіршує умови користування для позичальників. Зазвичай величина відсотка за іпотечний кредит становить 15—30 % і більше.

Іпотечне кредитування в Україні ще не стало засобом забезпечення довгострокових інвестицій, насамперед у сільське господарство і житлове будівництво. Це спричинене недостатнім розвитком приватної власності на землю, житло та інші об'єкти нерухомості. З реформуванням відносин власності іпотечний кредит об'єктивно набуватиме в Україні ширшого застосування.

Державний кредит. Ця форма кредитування безпосередньо обслуговує економічні інтереси держави. Для кредиторів державний кредит є формою заощадження або інвестування коштів у цінні папери, що дає їм додатковий дохід.

Державний кредит — сукупність кредитних відносин, у яких позичальниками є держава і місцеві органи влади, а кредиторами — юридичні або фізичні особи.

Саме держава і місцеві органи влади з боку позичальника, а фізичні і юридичні особи з боку кредитора виступають *суб'єктами державного кредиту*.

Об'єктом державного кредиту є мобілізовані грошові кошти (позичкові капітали), призначені для фінансування державних витрат і покриття бюджетного дефіциту неемісійним шляхом. Державні позики реалізуються розміщенням державних цінних паперів і облігацій, скарбничих (казначейських) зобов'язань, ощадних сертифікатів. Державні цінні папери залежно від статусу позичальника поділяють на централізовані та децентралізовані. *Централізовані цінні папери* випускає держава, *децентралізовані* — місцеві органи влади.

Державний кредит за своїм економічним змістом невіддільний від *державного боргу* — фінансових зобов'язань держави стосовно кредиторів (власників державних цінних паперів на певну дату). Виникає державний борг внаслідок випуску та продажу державних цінних паперів з метою залучення грошових ресурсів для покриття дефіциту державного бюджету.

Якщо мобілізовані кошти держава спрямовує у виробничу діяльність, то державний кредит є знаряддям економічного розвитку. Підприємницький прибуток, отриманий внаслідок використання цих коштів у сфері виробництва, дає змогу покрити кредит, витрати на його обслуговування і забезпечує розвиток економіки. Деструктивним (лат. *destruo* — ламаю, руйную) є державний кредит невиробничого характеру, коли залучені кошти використовують на погашення відсотків і виплату за попередніми позиками.

В Україні випуск державних цінних паперів започатковано в 1994 р., після підписання Указу Президента України про випуск державних облігацій. У серпні 1994 р. було прийнято Постанову Кабінету Міністрів України «Про випуск облігацій внутрішнього державного боргу». Реальний випуск облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП) було розпочато у 1995 р. Цей процес регламентував Закон України «Про цінні папери і фондову біржу». Перший аукціон Національного банку України (НБУ) з продажу ОВДП відбувся в березні 1995 р. Протягом 1995—1999 рр. випускали ОВДП, за якими юридичним особам у певні періоди виплачували до 120 % річних, що спричинило швидке зростання внутрішнього державного боргу. Наприкінці 2000 р. він становив 15,6 млрд грн. Із жовтня 1997 р. в Україні розпочато випуск облігацій місцевих позик.

Започатковано вихід українських державних і муніципальних цінних паперів на іноземні фондові ринки. Проте вони поки що не користуються попитом у результаті низького рівня прибутковості. Облігації зовнішніх державних позик покликані забезпечувати запозичення на міжнародних фондових ринках. Вони засвідчують зобов'язання держави відшкодувати їх власникам номі-

нальну вартість та дохід відповідно до умов випуску облігацій. В Україні облігації зовнішніх державних позик були випущені з метою реструктуризації заборгованості РАТ «Газпром» за поставки природного газу. В лютому 1998 р. уряд України здійснив перший випуск єврооблігацій. Залучення зовнішніх кредитів, як правило, дешевше, ніж внутрішніх, тому вони є важливим чинником фінансової стабілізації в Україні.

Міжнародний кредит. Актуальність його зумовлена розвитком міжнародних економічних відносин, необхідністю обслуговування зовнішньоекономічної діяльності економічних агентів, стимулювання зовнішньої торгівлі, створення сприятливих умов для іноземних інвестицій. Основою його є передавання валютних, товарних ресурсів з однієї країни в іншу на засадах кредитування.

Міжнародний кредит — сукупність кредитних відносин, яка опосередковує рух і функціонування позичкового капіталу між країнами.

Суб'єктами міжнародного кредиту є держава та її структури, банки, міжнародні кредитно-фінансові інститути, фірми та організації, фізичні особи. *Об'єктами міжнародного кредиту* є грошові (валютні) або товарні ресурси, які передаються з однієї країни в іншу на засадах принципів кредитування.

Міжнародний кредит поділяють на такі види:

— державний кредит (кредит на двосторонній основі, в тому числі позики міжнародних організацій);

— банківський кредит (кредит між банками різних країн. Суб'єктами або одним із суб'єктів цього виду кредиту виступають банки. За формою він є фінансовим кредитом, надається у валютах країни-кредитора, країни-боржника або в кількох валютах. Міжнародний банківський кредит не такий гнучкий, як міждержавний);

— комерційний кредит (кредит, що обслуговує зовнішню торгівлю та послуги господарюючих суб'єктів. Він найменш зручний з точки зору позичальника, оскільки сфера його функціонування обмежена відносинами з фірмою-експертом, а позичальник — фірма-імпортер — потрапляє у пряму комерційну залежність від кредитора. За сутністю комерційний (фірмовий) кредит означає відстрочення платежу за продані в кредит товари.

Різновидом міжнародного кредиту є *урядовий кредит* на двосторонній основі. Його надає країна або міжнародні валютно-кредитні організації іншій країні в товарній або грошовій формі на основі міжурядових угод. За цього кредиту *суб'єктами кредитних відносин* виступають окремі держави, а *об'єктом перерозподілу* — їхній національний дохід. Урядовий кредит може бути безвідсотковим, пільговим або надаватися як субсидія. Найчастіше він є цільовим, тобто спрямовується на забезпечення конкретних проектів, програм економічного та соціального розвитку.

У міжнародному обороті кредит виконує функцію нагромадження та перерозподілу позичкових капіталів між країнами для забезпечення потреб розширеного відтворення з метою отримання максимальних прибутків.

Україна залучає іноземні кредити для розв'язання проблем структурної перебудови економіки, технічного переоснащення і модернізації виробничих процесів, конверсії (лат. *conversio* — перетворення, зміна), розвитку експортного потенціалу тощо. Відкрито кредитні лінії під конкретні проекти і програми. Стало характеру набули відносини НБУ з МВФ, Світовим банком, Європейським банком реконструкції і розвитку (ЄБРР), центральними банками багатьох зарубіжних країн (Німеччини, Франції, Китаю, Нідерландів, Ірану). Водночас почали з'являтися проблеми, спричинені зростанням зовнішнього боргу держави та його обслуговуванням. Наприклад, *норма обслуговування боргу*, яку розраховують як відношення суми платежів за обслуговування зовнішньої заборгованості (відсоток за боргами та погашення основної суми боргу) до загального обсягу експорту, свідчить, що значна частка валютного прибутку вилучається з економічного обороту країни.

Недостатній сукупний економічний потенціал України спричинив зниження кредитного рейтингу країни, яка належить до країн з високим кредитним ризиком.

Сутність і становлення банківської системи. Центральний і комерційний банки

Сутність і становлення банківської системи. Основною ланкою кредитної системи кожної країни є банки, які здійснюють основну частину кредитних і фінансових операцій.

Банк — суб'єкт кредитних відносин, який володіє, розпоряджається і використовує власні та запозичені кошти з метою одержання прибутку у формі позичкового відсотка.

Сукупність різноманітних банків, що функціонують у країні, утворює банківську систему, яка є основою кредитної системи. Діяльність банківської системи спрямована на опосередкування зв'язків між різними галузями економіки. Банки, перебуваючи у центрі ділового життя, здійснюють найрізноманітніші операції, пов'язані з рухом капіталів, організацією грошового обігу, фінансуванням господарств, валютно-кредитними відносинами, посередницькими послугами, управлінням майном тощо. Вони забезпечують господарську діяльність необхідними засобами, створюючи умови для організації ділового циклу.

Сучасна банківська система як система ринкового типу є дворівневою. *Першим рівнем* є центральний банк, який реалізує гро-

шово-кредитну і валютну політику уряду, здійснює емісію, управляє офіційними валютними резервами: це банк держави та всіх інших кредитних інститутів. *Другий рівень* — комерційні банки, які забезпечують кредитно-розрахункове і фінансове обслуговування економіки. В єдності та взаємодії функцій банки є фінансовими установами, які опосередковують відносини економічної реалізації власності на гроші як на капітал — їх рух з метою отримання і присвоєння позичкового відсотка.

Становлення дворівневої банківської системи в Україні відбулося у три етапи:

1. Становлення та розвиток банківської системи (1991—1993). На цьому етапі відбувалися формування дворівневої структури, акціонування та приватизація банків, створення відповідної законодавчої бази, нагромадження досвіду НБУ щодо регулювання монетарної сфери, впровадження нових банківських технологій.

Однак реформування банківської системи випереджало реформування економіки, наслідком чого були значні тіньові обороти капіталу, вплив його за кордон. Система страхування депозитів і кредитів на той час не діяла.

2. Стагнація (застій) та зростання кризи банківської системи (1993—1998). У той час відбувалися значне скорочення кількості банків, гальмування нарощування банківського капіталу, погіршення фінансового становища банків.

3. Стабілізація і деяке зростання доходів у банківській сфері (1999 — дотепер). Загальна сума доходів за 2002 р., отриманих усіма банками, становила 11 303 млн грн., суттєво зросли кредити банків в економіку. У січні 2003 р. вони досягли 37 942 млн грн., що на 11 539 млн грн. більше, ніж на початок 2002 р.

Сучасний етап розвитку банківської системи свідчить про тенденцію до її стабілізації, що сприятиме поглибленню впливу банківської системи на загальноекономічний розвиток України.

Центральний банк і його основні функції. Центральному банку належить провідна роль у функціонуванні банківської системи ринкового господарства.

Центральний банк (ЦБ) — особлива фінансово-кредитна установа, якій державою надано право монопольного випуску банкнот, регулювання грошового обігу, кредиту і валютного курсу, зберігання золотовалютних резервів держави.

ЦБ як «банк банків» є центральним фінансовим органом регулювання макроекономічних процесів.

З точки зору власності на капітал центральні банки поділяють на:

— державні: їх капітал належить державі (Німеччина, Франція, Канада, Великобританія, Росія, Україна);

— акціонерні: капітал цих банків належить тільки приватним особам (США);

— змішані: капітал належить як державі, так і приватним особам (Японія, Бельгія).

Незалежно від того, кому належить капітал ЦБ — державі чи приватним особам, банк тісно співпрацює з урядом. Це не означає, що уряд безпосередньо регулює рух його капіталу. Найчастіше ЦБ є самостійною установою, підзвітною тільки законодавчому органу влади або створеній парламентом спеціальної банківської комісії. НБУ як центральний банк підпорядкований Верховній Раді України.

Самостійність, незалежність ЦБ від уряду є відносною. Економічна політика держави не може бути успішною без чіткого узгодження і тісного зв'язку її основних елементів, насамперед грошово-кредитної та фінансової політики. У довгостроковому плані політика ЦБ безпосередньо визначається пріоритетами макроекономічного курсу держави. Тому ЦБ кожної країни поєднує властивості банку і державного органу.

До основних функцій ЦБ належать функція монопольної емісії готівки й організації грошового обігу, функція «банку банків» та функція банку уряду, функція реалізації грошово-кредитної політики.

Функція монопольної емісії готівки й організації грошового обігу. Це означає, що право випуску банкнот (загальнонаціональних кредитних грошей) законодавчо закріплене тільки за ЦБ. Емісією різних монет (карбуванням) як складової готівки у більшості країн світу займається Міністерство фінансів на замовлення ЦБ. Монопольна емісія покладає на ЦБ певні зобов'язання щодо організації грошового обігу в країні. Йдеться про опрацювання й запровадження єдиних правил ведення касових операцій, інкасаторських послуг для комерційних банків, заміну зношених банкнот і монет тощо. У розвинутих країнах значення цієї функції знижується, оскільки скорочується частка готівки у грошовій масі, нині вона становить 5—10 %. В Україні її частка становила на кінець 2002 р. — 42 %.

Функція «банку банків». Вона передбачає діяльність ЦБ як міжбанківського розрахункового центру та кредитора останньої інстанції. ЦБ не має справи безпосередньо з підприємцями і населенням. Його клієнтами є комерційні банки, що виступають посередниками між своїми клієнтами і ЦБ. Він зберігає вільну грошову готівку комерційних банків (касові резерви) як гарантійний фонд для погашення депозитів. Тобто комерційні банки зобов'язані зберігати частку своїх резервів у ЦБ — так звані *обов'язкові банківські резерви*. ЦБ встановлює *норму обов'язкових резервів*, яка розраховується як відношення суми обов'язкових резервів до зобов'язань банку за депозитами і виражається у відсотках. Беручи на зберігання касові резерви комерційних банків, ЦБ надає їм кредитну підтримку, тобто виступає їхнім кредитором. Як правило, кредити ЦБ дорожчі, ніж ринкова відсоткова ставка, тому банки звертаються по підтримку до ЦБ лише за відсутності іншої можливості отримати кредит.

Функція банку уряду. Реалізація цієї функції передбачає діяльність ЦБ як фіскального (лат. *fiscalis* — казенний) агента уряду. ЦБ забезпечує касове виконання державного бюджету та здійснює операції, пов'язані з обслуговуванням державного боргу. ЦБ як банк уряду є його кредитором, здійснює коротко- і довгострокове кредитування держави у формі прямих позик чи купівлі та розміщення на ринку державних цінних паперів. Ця функція виявляється також у наданні консультаційних послуг урядові з питань макроекономічного регулювання. ЦБ зберігає офіційні золотовалютні резерви країни, які є гарантійно-страховим фондом у міжнародних розрахунках, а також використовуються для підтримання курсу національної грошової одиниці щодо інших валют.

Функція реалізації грошово-кредитної політики. Її здійснення забезпечує регулювання макроекономічних процесів з метою ефективного впливу на господарську активність, темпи економічного зростання, стримування інфляційних процесів, забезпечення зайнятості. Основним об'єктом грошово-кредитного регулювання є грошова маса. Від її розміру залежить динаміка основних показників розвитку економіки. Як правило, ЦБ застосовує два типи грошово-кредитної політики: політику «дорогих грошей» (ресрикційна — лат. *restrictio* — обмеження) і політику «дешевих грошей» (експансіоністська — лат. *expansio* — поширення).

Ресрикційна політика. Вона спрямована на обмеження обсягу кредитних операцій, підвищення рівня відсоткових ставок, стримування темпів зростання грошової маси в обігу. Її застосовують у фазі різкого піднесення, а також як метод боротьби з інфляцією задля стабілізації грошової системи.

Експансіоністська політика. Спрямована на розширення обсягів кредитних операцій, зниження рівня відсоткових ставок, загальне зростання грошової маси. Вона має на меті подолання спаду виробництва, поживлення ділової активності, стимулювання інвестиційних процесів і збільшення платоспроможного попиту населення на товари і послуги.

Політику «дешевих грошей» НБУ взяв на озброєння на початку ХХІ ст.

Усі функції ЦБ тісно взаємопов'язані. Кредитуючи державу та банки, він одночасно створює засоби обігу, здійснює випуск і погашення державних зобов'язань, впливає на рівень позичкового відсотка. Все це створює об'єктивні передумови для виконання ЦБ функції регулювання всієї грошово-кредитної системи країни і відповідно всієї економіки.

Особливості діяльності комерційних банків. На комерційних банках як базовій ланці кредитної системи базується кредитно-фінансове обслуговування господарюючих суб'єктів.

Комерційний банк (КБ) — установа, яка створена для залучення грошових засобів юридичних і фізичних осіб та розміщення їх від власного імені на кредитних умовах: повернення, платності, терміновості, а також для здійснення інших банківських операцій з метою одержання прибутку у формі позичкового відсотка.

Саме спрямованістю на одержання прибутку комерційний банк відрізняється від ЦБ. Основними його функціями є:

- мобілізація тимчасово вільних грошових коштів і перетворення їх на капітал;
- кредитування підприємств, держави, населення;
- організація та здійснення розрахунків у народному господарстві;
- випуск кредитних засобів обігу;
- консультування, надання економічної та фінансової інформації.

КБ можуть виконувати всі функції інших кредитно-фінансових інститутів, крім ЦБ. Сучасні КБ виконують до 200 різних операцій.

Залежно від функцій і характеру здійснюваних операцій серед КБ виокремлюють інвестиційні, іпотечні та ощадні.

Інвестиційні банки. Вони є спеціалізованими кредитними установами, що здійснюють фінансування і кредитування інвестицій. Основними об'єктами інвестиційної діяльності є облигації приватних компаній і держави, акції корпорацій. Сукупність банківських ресурсів, укладених у цінні папери, утворює *інвестиційний портфель*. Його структура дає змогу мінімізувати ризик невиконання емітентом (установа, що випускає в обіг цінні папери та ін.) узятих на себе зобов'язань і отримати максимальний прибуток.

Іпотечні банки. Виступають як установи, що спеціалізуються на наданні довгострокових позик під заставу нерухомості — землі та будівель. Такими є земельні банки, які дають позику під заставу землі. Ресурси іпотечних банків формуються за рахунок власних нагромаджень та *іпотечних облигацій* (довгострокові цінні папери, які випускають під заставу нерухомого майна. Вони приносять сталий відсоток, їх емітентами є торговельно-промислові корпорації). Крім того, ресурси іпотечних банків формуються за рахунок звичайних банківських послуг. Ці ресурси використовують для надання *іпотечного кредиту* — довгострокової позики під заставу нерухомості, іпотеки. За несплати заборгованості в строк позичальник утрачає нерухомість, якою забезпечено кредит, і право на заставне майно переходить до банку або іншого власника.

Ощадні банки. Вони займають важливе місце в кредитній системі. Ощадні банки залучають заощадження населення, які без допомоги кредитної системи не можуть функціонувати як капітал. Крім мобілізації тимчасово вільних коштів фізичних і юридичних осіб, вони розміщують ці кошти в економіку через операції з цінними паперами, кредитування споживчих потреб населення, надання різноманітних юридичних послуг, здійснення валютних операцій.

Діяльність КБ із залучення вільних коштів та кредитування господарюючих суб'єктів здійснюється через різноманітні банківські операції, які поділяють на пасивні й активні.

Пасивні операції КБ. До них належать операції із залучення коштів. Співвідношення між власними і залученими коштами банку повинно становити не менше 1:10.

• *Депозитні операції* — основний вид пасивних операцій. Це всі термінові та безтермінові вклади фізичних осіб і господарюючих суб'єктів. Результатом пасивних операцій КБ є утворення *банківських ресурсів* — коштів, що перебувають у розпорядженні банків і використовуються ними для проведення активних операцій.

Активні операції КБ. Це операції, через які банки розміщують власний та акумульований грошовий капітал. До них належать кредитні операції, операції з цінними паперами, облік векселів, касові операції, угоди з нерухомістю. До 8 % їх припадає на кредитні операції та операції з цінними паперами.

Результатом здійснення банківських операцій є банківський прибуток, який утворюється переважно за рахунок різниці між сумою відсотків за надання кредитів і відсотків, сплачених вкладникам. До нього належать і доходи банків від операцій із цінними паперами, біржових операцій та надання позик власного капіталу.

Банківський прибуток — частина прибутку (додаткової вартості), яка створюється у сфері виробництва і присвоюється власником (банком) позичкового капіталу як відсоток.

На початку ХХІ ст., зокрема в 2000 р., у банківській системі України було зареєстровано 214 банків. Їх агрегований капітал становив усього 4,9 % від загального обсягу ВВП України (у країнах Східної Європи цей показник у середньому становив 40 %, Західної Європи — 80 % від ВВП). Тому першочерговими завданнями банківської системи України є активізація процесу нарощування банківського капіталу, активне використання всіх джерел ресурсів банку через залучення вільних грошових коштів господарюючих суб'єктів та населення шляхом створення банками сприятливих для цього умов.

Розвиток банківської системи України ускладнюється недосконалістю, а в окремих випадках відсутністю законодавчої бази, надто ризикованою кредитною політикою банків, які прагнуть якнайвищих прибутків, відсутністю висококваліфікованих кадрів тощо.

Загальною основою зміцнення банківської системи є економічне зростання в усіх галузях та сферах господарства, що сприятиме збільшенню грошових ресурсів у суспільстві.

Спеціалізовані кредитно-фінансові інститути

Функціонування в економіці банківського і промислового капіталів, їх переплетення породжують нову форму капіталу — фінансовий капітал.

Фінансовий капітал — якісно нова форма капіталу, яка виникає внаслідок злиття промислового і банківського капіталів та слугує подальшому усупільненню виробництва.

На початковій стадії розвитку фінансовий капітал, за спостереженням австрійського політичного діяча і теоретика Рудольфа Гільфердінга (1877—1941), був капіталом, «що знаходиться у розпорядженні банків і застосовується промисловцями». У процесі такого застосування банківський і промисловий капітали переплітаються і функціонують як єдність.

У вузькому розумінні переплетення банківського і промислового капіталів характеризується їх безпосереднім об'єднанням у межах однієї організації під єдиним контролем, що виявляється в існуванні деяких типів концернів. У широкому розумінні — переплетення, зрощування є тісним взаємозв'язком банківських і промислових капіталів, установалення між ними міцних кредитних відносин та інших зв'язків. Еволюція банків і кредитної системи об'єктивно зумовлює розвиток фінансового капіталу, який набуває нових ознак і форм утілення.

На початку XIX ст. банки були посередниками у здійсненні платежів і наданні кредитів. Цим і обмежувався їх зв'язок із промисловим капіталом. Однак уже наприкінці XIX — на початку XX ст. змінилися не лише розміри, а й характер банківського кредиту, зміцніли кредитні зв'язки між великими банками і великими промисловими підприємствами. Банки почали проникати у промисловість, ставати співвласниками промислових підприємств.

Укрупнення банківського капіталу було зумовлене концентрацією та централізацією в промисловості, яка потребувала значних капіталів (кредитів). Збільшення банківських кредитів у промисловість формує зацікавленість банків її справами, оскільки у разі банкрутства позичальника банк понесе значні збитки.

Більшими стали і строки банківського кредиту, що зумовлене зміною структури промислового капіталу. Йдеться про зростання питомої ваги основного капіталу в загальній структурі промислового, що зумовило появу довгострокового кредиту, оскільки вкладення в основний капітал здійснюють на тривалі строки. Це тісно пов'язує банківський і промисловий капітали. Будучи зацікавленими у благополучному фінансовому стані промислових підприємств, у які вкладено капітали, намагаючись впливати на хід їх справ, банки почали вимагати від своїх клієнтів зберігати вільні грошові капітали лише у них і вико-

ристовувати лише їх кредити, що зумовлює зростання кредитних операцій і примноження прибутків банків. Нерідко вони мають своїх представників в органах управління підприємств-позичальників.

Наступним етапом злиття банківського і промислового капіталів є процес прямого (а не через кредит) проникнення банківського капіталу в промисловість. При цьому використовують такі механізми:

— придбання банками акцій промислових компаній. Проникаючи у промисловість, банки отримують частину прибутку і надприбутку через дивіденди від акцій промислових підприємств. Купуючи їх, банки встановлюють контроль над акціями, оскільки володіють їх контрольним пакетом. Вони часто купують акції промислових підприємств для спекулятивних операцій на біржі та отримання біржового прибутку;

— випуск і розміщення банками акцій промислових підприємств. Підприємства вдаються до випуску нових акцій і облігацій, коли їм потрібні додаткові капітали. Як правило, вони не можуть чекати, поки знайдеться покупець цінних паперів, а тому доручають функцію розміщення паперів банкам, оскільки вони мають розгалужений апарат і широке коло клієнтів, серед яких можна розміщувати й збувати ці папери.

Операції банків з випуску цінних паперів мають на меті отримання *емісійного прибутку* — різниці між курсом продажу акцій і облігацій та курсом їх купівлі. Він сягає значних розмірів — інколи 8—10 % від суми нової емісії цінних паперів;

— участь у заснуванні нових підприємств. Банки зацікавлені у цій діяльності, оскільки вона дає їм змогу привласнювати значний засновницький прибуток.

Завдяки придбанню акцій, емісійній і засновницькій діяльності банки стають прямими учасниками промисловості та її співвласниками. Нерідко великі промислові компанії купують акції банків і стають їх співвласниками, крім того, засновують нові банки і фінансові компанії. Це дає їм змогу отримувати великі кредити і випускати цінні папери на найвигодніших умовах. Так утворюється і функціонує нова форма капіталу — фінансовий капітал.

На сучасному етапі у структурі фінансового капіталу суттєво зменшується частка банківського, який витісняється спеціалізованими кредитно-фінансовими установами.

Спеціалізовані кредитно-фінансові інститути. Вони є структурною складовою кредитної системи.

Спеціалізовані кредитно-фінансові інститути — установи кредитної системи небанківського типу, які акумулюють грошові доходи, капітали та заощадження населення, підприємств, держави, спеціалізуючись на виконанні кількох операцій або обслуговуючи обмежене коло клієнтури.

За розвинутої ринкової економіки вони відіграють значну роль у мобілізації та нагромадженні грошового капіталу. До них

належать: страхові, інвестиційні та фінансові компанії, пенсійні та благодійні фонди, позиково-ощадні асоціації, кредитні спілки, ломбарди тощо, які активно і небезуспішно конкурують з банківською системою. Цьому сприяють зростання доходів населення; розвиток ринку цінних паперів; надання цими інститутами спеціалізованих послуг, яких не надають банки; а також можливість акумулювати грошові кошти на тривалий строк і здійснювати довгострокові інвестиції.

Діяльність цих установ на ринку позик зводиться до акумуляції заощаджень населення, надання кредитів через облігаційні позики корпораціям і державі, мобілізації капіталу через усі види акцій, надання іпотечних і споживчих кредитів, а також кредитної взаємодопомоги.

Між спеціалізованими кредитно-фінансовими інститутами точиться гостра конкурентна боротьба. Наприклад, страхові компанії конкурують з пенсійними фондами за залучення пенсійних заощаджень і вкладення їх у акції; позиково-ощадні асоціації — зі страховими компаніями у сфері іпотечного кредиту і вкладів у нерухомість, державні цінні папери; фінансові компанії — зі страховими компаніями у сфері споживчого кредиту. Всі вони конкурують з комерційними банками за залучення заощаджень населення. Ці види конкуренції мають загалом неціновий характер, що спричинене специфікою пасивних операцій кредитно-фінансових установ. Якщо, наприклад, у банківській справі діє відсоткова ставка закладами і наданими кредитами, то у страховій справі — страховий тариф, який визначає розмір страхової премії та страхового відшкодування. Формою доходу інвестиційних компаній є курсова різниця акцій як об'єктів купівлі-продажу. Нецінова конкуренція зумовлена також неможливістю порівняти операції, які здійснюють небанківські кредитно-фінансові установи, та ціни на них.

Існування в кредитній системі спеціалізованих небанківських кредитно-фінансових інститутів значно розширює фінансові можливості окремих клієнтів і дрібних фірм, оскільки збагачує варіанти вибору власником дрібного бізнесу джерел кредитування.

В Україні система спеціалізованих небанківських кредитно-фінансових інститутів перебуває на стадії формування. Її суб'єктами є комерційні страхові компанії, пенсійні фонди та інші установи, роль яких у системі кредитних відносин стає помітнішою.

2.12. Акціонерний капітал і дивіденд

З'ясування сутності, функцій та механізму економічної реалізації акціонерного капіталу має особливе значення у формуванні цілісного економічного мислення громадян України, ос-

кільки саме ця форма капіталу домінує у структурі економіки розвинутих країн¹, вона вже зараз є найпоширенішою і в економіці України.

Сутність акціонерного капіталу

На відміну від промислового, торгового та позичкового капіталів акціонерний капітал функціонує не в певній сфері економіки, а в кожній з її сфер, тому він є не особливим видом капіталу поряд із промисловим, торговим і позичковим, а особливою формою організації капіталу, що функціонує у будь-якій сфері економіки. У цьому і полягає його основна особливість.

Акціонерний капітал утілює у собі, по-перше, сутнісні властивості капіталу як самозростаючої вартості (капіталу взагалі), по-друге, властивості тих особливих видів капіталу, формою організації яких він є. Так, якщо акціонерний капітал функціонує у сфері виробництва матеріальних благ, то йому, з одного боку, притаманні сутнісні властивості капіталу як самозростаючої вартості: наймана праця, виробництво додаткової вартості, рух самозростаючої вартості, які відображаються поняттями «товар робоча сила», «постійний і змінний капітали», «норма і маса додаткової вартості» тощо; а з іншого боку — властивості та функції саме промислового капіталу, які відображаються поняттями «кругооборот капіталу», «грошовий, продуктивний та товарний капітали», «оборот капіталу», «основний та оборотний капітали» тощо.

Якщо акціонерний капітал функціонує у сфері обігу товарів або у сфері кредитних відносин, він несе у собі, поряд із властивостями капіталу як самозростаючої вартості, також функції торгового та позичкового капіталів: функцію реалізації додаткової вартості, втіленої в товарах, і функцію акумуляції капіталу — а також властивості торгового і позичкового капіталів, що відображаються поняттями «продуктивні та чисті витрати обігу», «торговий прибуток», «позичковий відсоток», «підприємницький дохід» тощо. У тих випадках, коли акціонерний капітал є формою організації одночасно і промислового, і торгового, і позичкового капіталів, він утілює в собі всі їх властивості і функції.

Водночас як особлива форма організації того чи іншого виду капіталу, акціонерний капітал є не лише втіленням властивостей і функцій капіталу взагалі та властивостей промислового, торгового і позичкового капіталів зокрема — він має свої особ-

¹ Так, у США акціонерні товариства (корпорації) становлять лише 18 % усіх компаній, проте на їх долю припадає приблизно 9/10 обсягу продажу товарів і послуг.

ливі сутнісні властивості, форми їх прояву, функції, які утворюють власний зміст акціонерного капіталу і не притаманні особливим видам капіталу. Власний зміст акціонерного капіталу відображається певним колом понять: «акціонерне товариство», «акція», «дивіденд», «реальний капітал», «фіктивний капітал», «ринок цінних паперів» тощо.

Властивості і функції акціонерного капіталу утворюють зміст терміна «акціонерний» поняття «акціонерний капітал», а зміст терміна «капітал» як другої складової цього поняття утворюють властивості капіталу взагалі та властивості промислового, торгового і позичкового капіталів, якщо вони набувають форми акціонерного.

Отже, органічна єдність термінів «акціонерний» і «капітал», поняття «акціонерний капітал» означає, по-перше, що певний особливий вид капіталу має саме акціонерну, а не якусь іншу форму своєї організації, по-друге, що власний зміст акціонерного капіталу утворюється сукупністю таких складових: властивості капіталу як самозростаючої вартості; властивості певного виду капіталу; властивості акціонерного капіталу як особливої форми організації будь-якого виду капіталу.

З'ясування змісту акціонерного капіталу передбачає насамперед визначення його основи, яка зумовлює і особливості способу його утворення, і механізм економічної реалізації. Основою акціонерного капіталу є акціонерна власність. Як відомо, це найрозвинутіша форма спільної приватної власності, а саме форма організації відносин між суб'єктами акціонерного товариства (АТ) щодо формування, належності, володіння та використання його капіталу і акціонерів АТ.

Акціонерна власність відрізняється від інших форм власності (одноосібної, партнерської, кооперативної, державної тощо) насамперед своїми об'єктами і суб'єктами, відносинами між ними щодо формування об'єктів акціонерної власності та механізмом економічної реалізації цих відносин. *Об'єктом акціонерної власності* є акціонерний капітал, а її *суб'єктом* — АТ, його акціонери і наймані працівники. Ці особливості акціонерної власності зумовлюють сутність акціонерного капіталу.

Акціонерний капітал — економічна форма реалізації акціонерної власності, тобто сукупність виробничих, економічних відносин між АТ, його акціонерами і найманими працівниками щодо володіння, розпорядження і використання грошей, засобів виробництва та іншого майна АТ з метою одержання додаткової вартості у формі прибутку АТ, дивідендів та інших доходів акціонерів.

Він формується шляхом об'єднання розрізнених грошових засобів в один великий капітал через утворення АТ, випуск і розміщення (продаж) ним своїх цінних паперів — акцій, облігацій та їх похідних.

Акціонерне товариство як економіко-правова форма організації і функціонування підприємств. Акції та облигації

Сутність АТ. Процес становлення АТ і відповідно акціонерного капіталу охоплює тривалий період історії і підпорядкований загальним законам еволюції форм підприємств. Основою і рушійними силами цієї еволюції є суперечності, притаманні приватній власності.

Однією з них є суперечність між потребою у все більших розмірах грошових ресурсів (капіталу) та обмеженими можливостями одноосібного власника підприємства. Попередники АТ — різноманітні види об'єднань капіталів у одному підприємстві (повному товаристві, товаристві з обмеженою відповідальністю (ТОВ), командитному товаристві тощо), — незважаючи на істотні переваги перед підприємствами одноосібного володіння, за своєю природою не могли зосередити в одному підприємстві великої маси вільного грошового капіталу, розпорошеного у суспільстві серед індивідуальних власників. Причина — обмеженість способу залучення капіталу за допомогою *паїв* — внеску грошима або майном у капітал підприємства, що надає пайовику право співвласника підприємства, отримання певного доходу або майна у разі його ліквідації.

Суперечність між потребою у великих розмірах капіталу та обмеженими можливостями його концентрації в межах окремого підприємства розв'язується з появою АТ, у яких централізація розрізнених коштів здійснюється шляхом випуску акцій — цінних паперів, що засвідчують внесення їхніми власниками своєї частки в акціонерний капітал АТ. На відміну від пайів акція не дає права її власнику вимагати повернення внеску в капітал АТ (це одна з відмінностей акціонерної власності від пайової). Економічне життя акції припиняється лише тоді, коли АТ перестає існувати. Це дає змогу товариству розпоряджатися своїм капіталом, не боячись, що певну його частину навіть при погіршенні кон'юнктури необхідно буде повернути акціонерам. Такий спосіб об'єднання капіталів зробив АТ найстійкішою формою підприємств із практично необмеженою життєздатністю.

Виникнення АТ спричинене й тим, що різним формам підприємств із повною відповідальністю властива суперечність між величиною внесеного паю та мірою відповідальності пайовика. Вона обумовлює пошук практикою господарювання такої форми підприємства, що дає змогу привести у відповідність міру відповідальності пайовика величині його внеску в капітал підприємства. Цю суперечність розв'язує акціонерна форма власності: в АТ, на відміну від власників підприємств одноосібного володіння і підприємств із повною відповідальністю, майнова відповідальність акціонера обмежена тільки величиною його внеску (вартістю акцій) у капітал АТ і не поширюється на інше майно. Статутний

фонд (капітал) АТ розділений на певну кількість акцій рівної номінальної вартості.

Акціонерне товариство — економіко-правова форма організації і функціонування великих і середніх підприємств, капітал яких формується шляхом випуску (емісії) і продажу акцій та інших цінних паперів, що забезпечує обмежену відповідальність акціонера.

Акціонерні підприємства функціонують у двох основних формах, обумовлених розміщенням цінних паперів, — у формі закритих акціонерних товариств (ЗАТ) і відкритих акціонерних товариств (ВАТ).

Закриті акціонерні товариства — підприємства, акції яких розподіляються серед обмеженого кола осіб (як правило, засновників) і не підлягають вільному продажу на ринку цінних паперів.

У межах ЗАТ існує досить тверда система контролю за персональним складом акціонерів і кількістю належних кожному з них акцій. Власники акцій не мають права продати свої цінні папери іншій особі без згоди на те решти акціонерів ЗАТ. У випадку відмови від володіння акціями компанії акціонер повертає їх АТ. У більшості випадків ЗАТ — це невеликі чи середні підприємства з невеликою кількістю акціонерів.

Відкриті акціонерні товариства — підприємства, акції яких вільно продаються і купуються на ринку цінних паперів.

Тобто співвласником об'єданого майна такого товариства може стати кожний, хто купив хоча б одну акцію. При цьому акції компанії ВАТ можуть переходити від одного власника до іншого без згоди на те решти власників АТ. На відміну від компаній закритого типу ВАТ представлені великими компаніями, нерідко такими «гігантами бізнесу», як «Дженерал моторс», «АТТ» та іншими, що нараховують кілька мільйонів акціонерів.

Акціонерні підприємства мають низку особливостей і переваг, які не притаманні іншим формам організації приватних підприємств, що обумовлює їхні домінуючі позиції в структурі сучасного ринкового господарства. Цими особливостями і перевагами є:

— універсальна застосовність АТ, тобто їхня придатність для будь-якої сфери економічної діяльності;

— найвищий ступінь конкурентоспроможності порівняно з іншими формами підприємств: АТ є найбільш стійкими у періоди несприятливої кон'юнктури, оскільки мають великі можливості для концентрації грошових засобів, гарантують стабільність доходів своїм власникам;

— результати господарювання АТ виражаються в рівні дивіденду і відповідно ціни (курсу) акцій, що є індикатором ефективності функціонування компанії, порівняльної оцінки різних варіантів вкладення капіталу;

— висока мобільність і гнучкість використання грошових засобів: можливість оперативного перерозподілу ресурсів у своїй галузі та в економіці загалом;

— найвища міра мобілізації коштів як джерела розширеного відтворення, у тому числі залучення іноземного капіталу (це має особливе значення для інтенсифікації процесу включення України у світове господарство);

— єдність власності й управління АТ;

— прийняття рішень загальними зборами акціонерів як найдемократичніша форма управління АТ.

Водночас АТ не позбавлені недоліків. Акціонерна форма створює можливість для подвійного оподаткування (у випадку з партнерствами, індивідуальними підприємствами її немає). Складна процедура організації та значні витрати зі створення АТ доповнюються непродуктивними витратами (проведення зборів акціонерів, аудиторські перевірки, підготовка податкових декларацій і річних звітів), які не мають такої ваги в партнерствах та індивідуальних фірмах. Ці форми підприємств дають змогу досить легко вилучати капітал. У випадку з АТ усім оочим викупити свої акції доводиться чітко дотримуватися процедури викупу. Інвестори ж можуть вилучити капітали з АТ, тільки продавши свої акції, що за несприятливої кон'юнктури не відповідає їх інтересам. Крім того, акціонерна форма може створювати сприятливий ґрунт для зловживань, що особливо характерне для перехідної економіки. Зокрема, йдеться про формальне засновництво, що не має на меті вкладення зібраних за допомогою випуску акцій грошових засобів у реальне підприємство — мобілізовані капітали найчастіше спрямовують туди, де можна одержати максимальний засновницький прибуток, а це не завжди збігається зі сферами, де справді існує необхідність у капіталовкладеннях з погляду потреб економіки.

Акції та їх види. В АТ централізація коштів здійснюється шляхом випуску акцій.

Акція (лат. *actio* — розпорядження, дозвіл) — цінний папір без установленого строку обігу, що свідчить про дольову участь акціонера в капіталі АТ.

Розрізняють два основних види акцій: прості (звичайні) і привілейовані.

Прості (звичайні) акції. Це найрозповсюдженіший вид акцій. Він дає акціонеру право голосу на зборах акціонерів, а також право на одержання частини прибутку АТ у формі дивіденду. На відміну від привілейованої акції дохід (дивіденд), що приносить проста акція, не є гарантованим. Він коливається залежно від величини прибутку АТ. Розподіл прибутку між власниками простих акцій здійснюється відповідно до частки, вкладеної ними в акціонерний капітал. Вона визначається як відношення кількості акцій у власника до загальної кількості випущених акцій товариства. Виплата дивідендів власникам простої акції здійснюється після всіх виплат компанії, у тому числі й після виплати дивідендів власникам привілейованих акцій.

Привілейовані акції. Вони дають їх власникам право на одержання фіксованого дивіденду незалежно від величини прибутку АТ.

Звичайно фіксується заздалегідь визначений розмір дивіденду у відсотках до номінальної вартості акції. На відміну від простих акцій привілейовані не дають акціонеру права голосу на загальних зборах акціонерів.

Крім того, існують акції іменні і на пред'явника.

Іменні акції. Їхній власник повинен входити до реєстру АТ. Продати іменну акцію можна лише за допомогою внесення змін до реєстру акціонерів.

Акції на пред'явника. На відміну від іменних акцій їхні власники, як правило, не відомі АТ. Акції на пред'явника можуть бути продані шляхом прямого передавання від пред'явника (її власника) покупцю. Історично акції на пред'явника виникли значно пізніше іменних акцій, їхня поява була пов'язана з розвитком ринку цінних паперів.

Облігації та їх різновиди. Крім акцій, АТ випускають облігації.

Облігація (лат. *obligatio* — зобов'язання) — цінний папір на пред'явника у вигляді боргового зобов'язання позичальника, що дає право його власнику на одержання доходу у вигляді фіксованого відсотка від номінальної вартості.

Облігації підлягають погашенню (викупу) протягом обговореного при випуску позики строку. На відміну від акціонера облігаціонер є не співвласником, а кредитором АТ і не має права голосу на зборах акціонерів. Облігації, як і акції, обертаються на ринку цінних паперів і мають свій курс.

Різновидами облігацій є конвертовані облігації, безвідсоткові (цільові) облігації, облігації з правом дострокового викупу, дохідні облігації.

Конвертовані облігації. Вони можуть обмінюватися на інші цінні папери компанії, що їх випустила, насамперед на її акції.

Безвідсоткові (цільові) облігації. Їх випускають як позику під товари і послуги. Власник безвідсоткових облігацій має право на одержання товарів і послуг замість грошового доходу.

Облігації з правом дострокового викупу. Вони можуть бути куплені емітентом до настання строку погашення за заздалегідь обговореною ціною.

Дохідні облігації. За цими облігаціями відсоток виплачується тільки у випадку одержання компанією доходу.

Емітентами облігацій є уряди країн, місцеві органи влади, а також акціонерні компанії, представлені великими банками, промисловими і торговими корпораціями.

Органи управління акціонерного товариства. Еволюція суб'єкта акціонерного капіталу

Органи управління АТ. Вищим органом управління АТ є загальні збори акціонерів. Право голосу на них мають акціонерівласники простих акцій за принципом «одна акція — один го-

лос». Кожен акціонер, власник «голосуючих» акцій, має право брати участь у вирішенні всіх питань, що входять до компетенції загальних зборів акціонерів. До них належать: визначення напрямів діяльності АТ; зміна основних принципів функціонування товариства (зміна статуту, реорганізація, ліквідація АТ, призначення і зняття керівництва); питання розпорядження і використання акціонерного капіталу (зміна величини та структури статутного капіталу, розподіл прибутку, затвердження операцій з акціонерним капіталом — здавання в оренду, заставу, продаж) і т. д.

Акціонер, беручи участь у вирішенні питань функціонування акціонерного капіталу, реалізує функцію управління ним, тобто економічної реалізації акціонерної власності, зміст якої утворюють володіння, розпорядження і використання акціонерного капіталу АТ. Реальний вплив акціонера на прийняття рішень залежить від таких чинників: кількості і типу голосів належних йому акцій, зацікавленості участі в управлінні, рівня компетенції тощо. У цілому рішення загальних зборів акціонерів, на основі яких відбувається дійсне функціонування капіталу, є вираженням інтересів тих власників акціонерного підприємства, які домінують (мають більшу кількість акцій і тому більшу кількість голосів на загальних зборах АТ).

Відповідно до економічного і правового статусу акціонерного підприємства кожний акціонер має право на участь в управлінні діяльністю акціонерної компанії. Проте переважання в сучасних умовах такого явища, як розсіювання власності, призвело до того, що можливість кожного акціонера здійснювати прямий контроль за всіма сторонами функціонування АТ та управління ним значно знизилася. Якщо на початкових етапах існування АТ спостерігалася повна єдність власності й управління капіталом АТ, то надалі в процесі збільшення кількості акціонерів-власників відбувається відокремлення власності й управління. В АТ управління здійснюється вже не тільки акціонерами, а насамперед професійними менеджерами, яких Дж.-К. Гелбрейт назвав техноструктурою, «мозком корпорації», що спрямовує її діяльність.

У періоди між зборами акціонерів управління АТ здійснює *спостережна рада АТ* — орган, що обирається загальними зборами акціонерів і контролює діяльність правління АТ.

Правління АТ є його виконавчим органом. Воно здійснює керівництво поточною діяльністю АТ і представляє його інтереси у відносинах з іншими господарюючими суб'єктами та установами держави. Правління АТ підвітне зборам акціонерів і спостережній раді, забезпечує виконання їх рішень.

Контроль за фінансово-господарською діяльністю АТ здійснює *ревізійна комісія*, що обирається із числа акціонерів.

Характеристику органів управління АТ узагальнює рис. 2.26.

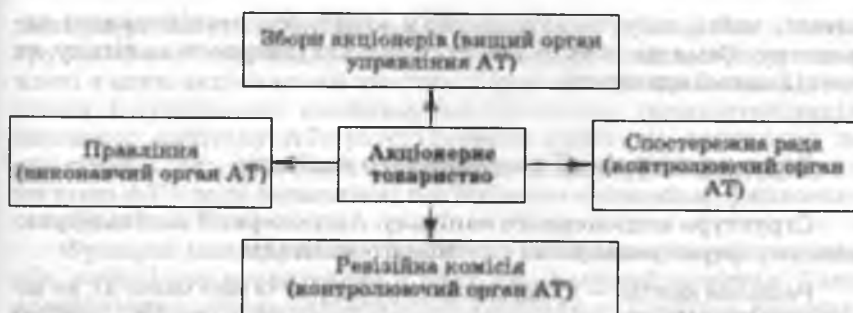


Рис. 2.26. Органи управління АТ

Злагоджена діяльність усіх органів управління АТ забезпечує стабільне функціонування підприємства, створює підґрунтя для подальшого його розвитку.

Еволюція суб'єкта акціонерного капіталу. Основними суб'єктами відносин власності акціонерного капіталу є: акціонерне товариство як юридична особа (асоційований власник капіталу АТ), його акціонери (приватні власники акціонерного капіталу) і наймані працівники (вони не власники акціонерного капіталу, а суб'єкти його економічної реалізації).

Розвиток акціонерних підприємств супроводжується змінами структури суб'єкта акціонерного капіталу — його еволюцією від одноосібного (індивідуального) до асоційованого.

На етапі становлення акціонерного капіталу його основним і реальним суб'єктом, як правило, виступав власник, якому належала більшість цінних паперів АТ, тобто *одноосібний суб'єкт*. Далі він усе частіше замінюється *груповим суб'єктом*: ним стає невелика група власників цінних паперів, що займає домінуючі позиції в капіталі АТ. У подальшій еволюції структури суб'єкта акціонерного капіталу простежується тенденція «диверсифікованості участі» (лат. *diversus* — різний і *facere* — робити) — переходу від участі певної групи власників в акціонерному капіталі АТ до її участі в кількох товариствах. «Диверсифікованість участі» веде до формування нових складових у структурі суб'єкта акціонерного капіталу: ними стають банки, пенсійні фонди, страхові й інвестиційні компанії, благодійні та інші організації.

Однак «диверсифікованість участі» приводить не тільки до збільшення кількості суб'єктів акціонерного капіталу — її результатом є тенденція до об'єднання і встановлення стійкого зв'язку між усіма його суб'єктами, тобто до інтеграції капіталу. Це означає, що відбувається трансформація одноосібного і групового суб'єктів акціонерного капіталу в *асоційований суб'єкт* — численних юридичних і фізичних осіб, об'єднаних і зв'язаних між собою складною взаємною системою участі в тому самому ка-

піталі, тобто набуття акціонерним капіталом асоційованого характеру. Саме це обумовлює природу акціонерного капіталу як асоційованої власності.

Структура і функції акціонерного капіталу

Структура акціонерного капіталу. Акціонерний капітал функціонує у формі реального і фіктивного капіталів.

Реальний капітал — гроші, засоби виробництва та інше майно АТ, які використовують для створення реального багатства у речовій і вартісній формах.

Реальний капітал функціонує як одне ціле і безпосередньо є об'єктом спільної неподільної власності акціонерів АТ як юридичної особи.

Фіктивний капітал — цінні папери (акції та облігації) АТ, що відображають його реальний капітал і надають право на одержання доходів у вигляді дивідендів, відсотків тощо.

Фіктивний капітал у певних частках належить окремим акціонерам, знаходиться в їхньому безпосередньому володінні, розпоряджанні і використанні, тобто є об'єктом приватної власності акціонерів (фізичних і юридичних осіб). Це надає асоційованій природі акціонерного капіталу приватного характеру, що і визначає його як спільну приватну власність.

Назва «фіктивний» обумовлена тим, що цей капітал, на відміну від реального, безпосередньо не створює ні речової, ні вартісної форм багатства. Він не функціонує безпосередньо у виробничому процесі; цінні папери виступають лише титулами, тобто правом власності на реальний капітал. Фіктивний капітал здійснює самостійний рух на ринку цінних паперів. Його обіг має на меті розподіл і перерозподіл створеної реальним капіталом вартості, у тому числі додаткової вартості.

Крім реального і фіктивного капіталів, у структурі акціонерного капіталу розрізняють власний і позичений капітали.

Власний акціонерний капітал. Це кошти, отримані АТ в результаті емісії — випуску і розміщення акцій.

Позичений акціонерний капітал. Його утворюють банківський кредит і кошти, отримані від випуску і розміщення облігацій — боргових зобов'язань позичальника.

Фактичним власником акціонерного капіталу є вузьке коло осіб або фінансові інститути (комерційні банки, страхові компанії тощо), які мають контрольний пакет акцій.

Функції акціонерного капіталу. Соціально-економічні функції акціонерного капіталу визначаються функціями, які притаманні акціонерній власності. Як економічна форма буття (утворення та функціонування) акціонерної власності акціонерний

капітал реалізує її функції як власні. Цими функціями є: інтегрування капіталу підприємств різних типів, видів і форм власності в один акціонерний капітал; гармонізація приватних, групових і суспільних економічних інтересів; індивідуалізація спільного капіталу АТ; усупільнення капіталу; мотивація до ефективної, творчої праці; демократизація економічних відносин на рівні АТ і всієї економіки; соціалізація економіки, ринкового господарства.

Функція інтегрування капіталу підприємств різних типів, видів і форм власності в один акціонерний капітал. Сама асоційована природа акціонерного капіталу — наслідок насамперед цієї функції. «Знаряддя» її реалізації є АТ, а змістом, поперше, об'єднання в межах АТ дрібних коштів, що самі по собі не є капіталом. По-друге, інтегрування власності — утворення складної системи співвідпорядкованості і зв'язку підприємств різних форм власності шляхом їхньої участі в одному акціонерному капіталі.

Функція гармонізації приватних, групових і суспільних економічних інтересів. Підґрунтя для неї створює функція інтегрування капіталу (і виробництва), що вирішує два найважливіші завдання економіки. По-перше, вона створює такі економічні форми зв'язків, надійність і ефективність яких гарантується економічними інтересами і стимулами акціонерів як спільних власників. По-друге, в результаті взаємопроникнення капіталів окремих АТ, виробництво товарів і послуг зливається в економічно єдиний процес і здійснюється в межах єдиного інтегрованого суб'єкта — взаємопов'язаних капіталів АТ. На цій основі розв'язується суперечність приватногосподарських і суспільних інтересів.

Функція індивідуалізації спільного капіталу АТ. Її визначає двоїста природа акціонерного капіталу як асоційованої приватної власності. Ця функція знаходить своє вираження у тому, що всі акціонери загалом, і тому кожен акціонер зокрема, є суб'єктом належності, володіння, розпорядження і використання спільного капіталу АТ. При цьому економічним інструментом індивідуалізації капіталу АТ виступає акція. Вона фіксує частку капіталу акціонера в акціонерному капіталі АТ; дає акціонеру право участі в економічній реалізації (управлінні) капіталу АТ; слугує економічною і правовою основою участі у присвоєнні результатів діяльності АТ через одержання дивідендів; економічно компенсує (гарантує) збереження внеску акціонера в капітал АТ при його виході з акціонерного підприємства шляхом продажу належних йому акцій.

Функція усупільнення капіталу. Наслідком цієї функції є перетворення приватного капіталу на асоційований, суспільний капітал. Ще К. Маркс звернув увагу на цю функцію акціонерного капіталу. Він відзначав, що в АТ капітал, який сам по собі базується на суспільному способі виробництва і передбачає суспільну

концентрацію засобів виробництва і робочої сили, переростає межі індивідуальної приватної власності й набуває безпосередньо форми суспільного капіталу як протилежності приватного капіталу. А у розвитку акціонерного капіталу вбачав скасування капіталу як приватної власності в межах самого капіталістичного способу виробництва, перехідний пункт до зворотного перетворення капіталу на власність виробників, проте вже не на приватну власність роз'єднаних виробників, а на власність асоційованих виробників, на безпосередньо суспільну власність. Тобто саме у розвитку та поширенні акціонерного капіталу Маркс убачав перехідну форму від капіталістичного способу виробництва до асоційованого, отже, скасування капіталістичного способу виробництва в межах самого капіталістичного способу виробництва.

Функція мотивації до ефективної, творчої праці. Її породжує індивідуально-спільна якість акціонерного капіталу, що є об'єктивним чинником, який стимулює формування і реалізацію працівників АТ як власників акціонерного підприємства. Це передумова росту добробуту акціонерів, а отже, всього суспільства.

Функція демократизації економічних відносин на рівні АТ і всієї економіки. Основою цієї функції є індивідуально-спільна природа акціонерного капіталу. Демократизація економічних відносин передбачає право на участь кожного акціонера у володінні, розпоряджанні і використанні капіталу АТ, тобто у процесах привласнення-присвоєння засобів і результатів виробництва АТ. Це сприяє гармонізації інтересів між усіма працівниками-акціонерами, з одного боку, і окремим працівником-акціонером і АТ — з іншого. Саме тому функціонування господарських одиниць у формі АТ є реальним економічним механізмом демократизації всієї системи господарювання на основі реалізації інтересів як кожної економічної ланки, так і кожного індивіда.

Функція соціалізації економіки, ринкового господарства. Вона є інтегральною функцією акціонерного капіталу, що синтезує у собі всі сутнісні характеристики акціонерної власності. Її змістом є, по-перше, об'єднання розрізаних коштів у один акціонерний капітал і, по-друге, об'єднання капіталу самостійних АТ в інтегрований капітал, що функціонує в різних сферах і галузях економіки (сфері виробництва, кредитно-банківській системі, торгівлі, сфері послуг, страховій справі і т. д.). Кумулятивна (лат. *sumulo* — нагромаджую) здатність акціонерного капіталу — здатність одних акціонерних компаній проникати в інші (за допомогою взаємного володіння акціями) — веде до усупільнення, тобто соціалізації капіталу не тільки на рівні підприємства, а й на рівні економіки в цілому.

Із цього випливає, що поширення та розвиток акціонерної форми капіталу в Україні має особливе значення для трансформації адміністративно-командної економіки в економічну систему соціального ринкового господарства.

Економічна реалізація реального капіталу. Дивіденд і його види

З'ясування сутності акціонерного капіталу полягає у розкритті змісту і форм його економічної реалізації, тобто процесу здобування зі структурних складових акціонерного капіталу їх корисних властивостей та доходів у певних економічних формах через виробничі відносини володіння, розпоряджання і використання реального і фіктивного капіталів.

Зміст і форми економічної реалізації реального капіталу АТ безпосередньо пов'язані зі структурою його суб'єктів. Як відомо, основними суб'єктами економічної реалізації акціонерного капіталу є АТ, його акціонери і наймані працівники. Саме вони в єдності їх функцій здійснюють володіння, розпоряджання (функції АТ і його акціонерів) і використання (переважно це функція найманих працівників та працюючих акціонерів) реального капіталу, тобто процес його економічної реалізації з метою одержання кожним суб'єктом певного доходу.

Основними формами економічної реалізації реального капіталу на рівні АТ є: *валовий продукт* як сукупність матеріальних благ і послуг, створених АТ (за вартісною структурою валовий продукт дорівнює вартості постійного капіталу, спожитого в процесі виробництва благ і послуг, та доданій вартості); *валовий дохід* (додана або знову створена вартість); *чистий дохід* (додаткова вартість).

До свого розподілу ці форми економічної реалізації акціонерного капіталу є об'єктом належності, володіння, розпоряджання і використання АТ як цілого. Далі вони «розщеплюються» на функціонально особливі складові: амортизаційний фонд, фонд нагородження, фонд заробітної плати, резервний фонд, фонд виплати дивідендів і відсотків. Тому всі вони є функціонально особливими формами економічної реалізації реального капіталу.

При з'ясуванні процесу економічної реалізації реального капіталу необхідно враховувати, що акціонерні підприємства функціонують у двох формах: закритих і відкритих АТ, яким притаманні особливі економічні відносини між суб'єктами акціонерного капіталу. При цьому їх доходи як економічні форми реалізації реального капіталу мають різний зміст.

Зокрема, слід розрізняти дохід працюючого акціонера як співвласника капіталу АТ і дохід найманого працівника як не власника капіталу АТ. *Дохід найманого працівника виступає* у вигляді заробітної плати, яка і є економічною формою реалізації його власності на свою робочу силу, що продається АТ. Проте, не будучи суб'єктом, якому належить реальний капітал АТ, найманий працівник є суб'єктом його економічної реалізації, оскільки працею найманого працівника в процесі виробництва створюються всі складові валового продукту АТ, у тому числі додана вартість, одна складова якої (вартість необхідного продукту) присвоюється

найманим працівником у формі заробітної плати, а інша (вартість додаткового продукту) утворює додаткову вартість і набуває форми прибутку, певна частина якого присвоюється акціонерами у формі дивідендів, а інша — АТ.

Економічний зміст *доходу працівника АТ, який одночасно є акціонером* суттєво відрізняється від економічного змісту доходу найманого працівника. По-перше, дохід працівника АТ має дві складові: як співвласник капіталу АТ акціонер одержує у формі дивіденду частину прибутку АТ, що створюється його додатковою працею, а як працівник — заробітну плату. По-друге, заробітна плата працюючого акціонера є не економічною формою купівлі-продажу і тому ціни робочої сили (на відміну від найманого працівника працюючий акціонер як співвласник АТ не продає підприємству свою робочу силу, тобто не вступає з ним у відносини трудового найму), а формою вартості необхідного продукту, створеного необхідною працею працюючого акціонера.

Внутрішньою властивістю процесу економічної реалізації реального акціонерного капіталу є управління цим процесом, оскільки без управління будь-яка форма власності економічно не реалізується. Зміст управління акціонерною власністю зводиться до організації відносин найефективнішого володіння, розпоряджання і використання реального і фіктивного капіталів АТ. Саме в цьому значенні управління акціонерним капіталом є діяльним способом економічної реалізації акціонерної власності, суб'єктами якої є самі акціонери. Функція управління реальним капіталом АТ, що здійснюється акціонерами, не має особливої (окремої) форми доходу, а економічно реалізується як складова основних форм доходів акціонерів АТ: заробітної плати, відсотка, різних форм дивіденду. Управління належним акціонеру фіктивним капіталом (акціями) економічно реалізується у формі доходу від продажу акцій, володіння акціями іншого типу (при обміні конвертованих акцій АТ), переважного права на покупку нового випуску акцій корпорації тощо.

Представницька форма управління реальним і фіктивним капіталами АТ, що уособлюється в найманому менеджері, економічно реалізується формами його доходів. Австро-американський економіст Й. Шумпетер відзначав, що керуючий «працює у звичайному змісті слова, точно так, як, скажімо, вахтер». Водночас зауважував, що «праця з управління займає по відношенню до праці, якою управляють, панівне становище: в ієрархії виробництва вона стоїть вище, ...утворює третій фактор виробництва». Це знаходить свій вияв у тому, що менеджери, крім заробітної плати, одержують певні винагороди: премії (бонуси), опціони на акції, доходи від участі у виконанні функцій управління в інших компаніях, пільгові позики, дивіденди тощо. Отже, управління акціонерним капіталом є особливим та самостійним способом його економічної реалізації, якому відповідають доходи менеджменту.

Фіктивний капітал економічно реалізується через відносини володіння, розпоряджання і використання цінних паперів, зокрема через відносини їх продажу, обміну на акції іншого типу, дарування, передавання акцій у довірче керування, у спадщину і т. д. Вони приносять акціонеру відповідні доходи: дивіденд, доходи від продажу, відсоток тощо, які і є формами економічної реалізації власності на фіктивний капітал.

Дивіденд і його види. Основною формою економічної реалізації індивідуальним власником акціонерного капіталу (акції) є дивіденд.

Дивіденд (лат. dividendum — те, що варто поділити) — дохід, що приносить акція її власнику.

Дивіденд є перетвореною формою додаткової вартості, створеної найманими працівниками АТ, що набуває форми його прибутку, певна частка якого розподіляється між акціонерами пропорційно кількості належних їм акцій та присвоюється акціонером як співвласником реального капіталу АТ і одноосібним власником його фіктивного капіталу. Величина дивіденду залежить від чистого прибутку АТ і кількості емітованих акцій.

Розрізняють дивіденди на прості акції та дивіденди на привілейовані акції; дивіденди у грошовій формі, натуральній та у формі акцій АТ. Крім того, існують екстра-дивіденди та кумулятивні дивіденди.

Дивіденд на прості акції. Це заздалегідь нефіксований дохід на акцію АТ. Його величина залежить від тієї частини чистого прибутку АТ, яка спрямовується ним на розподіл між акціонерами.

Дивіденд на привілейовані акції. Заздалегідь фіксований дохід на акцію АТ. Його величина не залежить від розміру чистого прибутку АТ, тобто виплачується незалежно від фінансових результатів діяльності компанії.

Дивіденд у грошовій формі. Він є відсотком від номінальної вартості акцій або, якщо акції не мають номінальної вартості, визначеною сумою, що сплачується на одну акцію.

Дивіденд у натуральній формі. Він існує у вигляді надання акціонеру послуг або продукції акціонерного підприємства, майна у формі довгострокового кредиту, векселя тощо. Дивіденди у формі векселя або розписки є не наявними платежами, а обіцянками компанії їх здійснити.

Дивіденд у формі акцій АТ. За своїм економічним змістом цей вид дивіденду істотно відрізняється від звичайного: якщо звичайний дивіденд — це частка вже отриманого АТ прибутку, що присвоюється акціонером, то дивіденд у формі акцій — це зобов'язання, тобто своєрідний вексель АТ на ще не отриманий прибуток.

Екстра-дивіденди. Їх АТ виплачує як премію, яка нараховується до дивідендів наприкінці фінансового року за умови успішної роботи підприємства.

Кумулятивні дивіденди. Вони накопичуються у випадку попередньої їх несплати. Такі дивіденди необхідно сплатити до розподілу чистого прибутку поточного року.

Соціально-економічна природа дивіденду, тобто його трудове чи нетрудове походження, залежить від того, хто є суб'єктом його присвоєння.

Трудовий характер дивіденду. Він має місце в тих випадках, коли дивіденд присвоюється акціонерами, що є одночасно працівниками АТ. Такий дивіденд містить частину додаткової вартості (прибутку), створюваної працюючим акціонером як власником акцій.

Нетрудовий характер дивіденду. Має місце тоді, коли дивіденди привласнюються непрацюючими акціонерами — сторонніми власниками акцій АТ. Розміри дивіденду пропорційні номінальній ціні акції, тому навіть якщо акція купується на трудовий дохід (акції можна придбати як на зароблені кошти, так і на узяті в кредит), зв'язок дивіденду непрацюючого акціонера з трудовим доходом надалі втрачається.

Розмір дивіденду повинен перевищувати банківський відсоток: тільки за цієї умови вкладення капіталу в акції є економічно вигідним.

Дивіденд є одним із чинників, що визначають курс акції. *Курс акції* — ціна, за якою акції продають і купують на вторинному ринку цінних паперів (фондовій біржі). Він прямо пропорційний величині дивіденду і обернено пропорційний розміру позичкового відсотка, що виражається формулою:

$$\text{Курс акції} = \frac{\text{Дивіденд}}{\text{Позичковий відсоток}} \cdot 100\%.$$

Приміром, номінальна ціна акції дорівнює 100 грн., дивіденд — 15 грн., позичковий відсоток — 10 %. Тоді ринкова ціна акції дорівнюватиме: $15 \cdot 100/10 = 150$ грн.

Залежність ціни акції від дивіденду і позичкового відсотка гарантує продавцю акції одержання такого самого розміру доходу, який він одержав би як власник акції, оскільки на 150 грн., покладених у банк під 10 % річних, він одержить 15 грн. доходу у вигляді позичкового відсотка.

Крім дивіденду і позичкового відсотка, на курс акцій впливають також попит і пропозиція акцій, а також їх ліквідність.

У розвинутих країнах на базі динаміки середніх курсів акцій найбільших акціонерних компаній установлюють агреговані статистичні показники, що використовують для оцінки економічної кон'юнктури. Найвідоміший серед них — індекс Доу-Джонса (DJIA), що базується на курсах акцій 65 найбільших компаній, які котируються на Нью-Йоркській фондовій біржі.

Функціонально особливу роль в економічній реалізації акціонерного капіталу відіграє діяльність АТ на ринку цінних паперів.

Виступаючи на ньому як інвестор, тобто покупець цінних паперів, АТ формує власний *портфель цінних паперів*, що складається з різних їх видів (фондових інструментів): акцій, облигацій, сертифікатів тощо. Доходи за портфелем цінних паперів у формі відсотків, дивідендів належать АТ (корпорації) і входять до складу його прибутку.

Структура суб'єктів і основних форм економічної реалізації реального капіталу АТ представлена в табл. 2.11.

Таблиця 2.11

Суб'єкти і форми економічної реалізації реального капіталу АТ

| Закрите АТ | | Відкрите АТ | |
|-----------------------|---|-----------------------|--|
| Суб'єкти реалізації | Форми реалізації | Суб'єкти реалізації | Форми реалізації |
| Акціонерне товариство | Валовий продукт, валовий дохід, чистий дохід, амортизаційний фонд, фонд нагромадження, фонд заробітної плати, резервний фонд, фонд виплати дивідендів | Акціонерне товариство | Валовий продукт, валовий дохід, чистий дохід, амортизаційний фонд, фонд нагромадження, фонд заробітної плати, резервний фонд, фонд виплати дивідендів, спекулятивні доходи, доходи за портфелем цінних паперів |
| Працюючі акціонери | Дивіденди, екстра-дивіденди, заробітна плата, функція управління | Зовнішні акціонери | Дивіденди, екстра-дивіденди, функція управління |
| | | Працюючі акціонери | Заробітна плата, дивіденди, екстра-дивіденди, функція управління |
| Наймані працівники | Заробітна плата, премія (бонуси), опціони на акції, дохід менеджерів від участі у виконанні функцій управління | Наймані працівники | Заробітна плата, премія (бонуси), опціони на акції, дохід менеджерів від участі у виконанні функцій управління |

Отже, з табл. 2.11 видно, що форми економічної реалізації реального капіталу АТ безпосередньо пов'язані зі структурою його суб'єктів.

Економічна реалізація фіктивного капіталу

Економічна реалізація фіктивного капіталу як об'єкта акціонерної власності здійснюється через економічні відносини володіння, розпорядження і використання цінних паперів певного АТ

шляхом їх емісії і обігу на ринку цінних паперів. Основними суб'єктами цих відносин виступають АТ, акціонери-інвестори, фінансові, кредитні та інші установи фондового ринку. Обіг цінних паперів між суб'єктами фондового ринку породжує особливі форми доходів, які присвоюються суб'єктами ринку цінних паперів і є економічними формами реалізації фіктивного капіталу.

Ринок цінних паперів (РЦП), або фондовий ринок, — механізм взаємодії ціни, попиту і пропозиції цінних паперів, що регулює відносини між суб'єктами купівлі-продажу (присвоєння-відчуження) акцій, облігацій та їх похідних.

Суб'єктами РЦП є емітенти — юридичні особи, що випускають в обіг цінні папери, продавці і покупці цінних паперів, якими є фізичні і юридичні особи, що, з одного боку, мають потребу у фінансових ресурсах (акціонерні компанії), а з іншого — бажають вкласти (інвестувати) вільні кошти в цінні папери (індивідуальні й інституціональні інвестори).

Цінні папери (ЦП) — грошові документи, що засвідчують право власності на капітал певного АТ і надають їх власнику право на одержання доходу у вигляді дивіденду, відсотка тощо.

РЦП як механізм економічної реалізації фіктивного капіталу поділяють на первинний і вторинний, їх суб'єктами є АТ, фізичні особи та фінансові посередники.

Первинний РЦП. Основне завдання первинного РЦП полягає в мобілізації АТ грошових ресурсів за допомогою продажу своїх цінних паперів.

Первинний ринок цінних паперів — ринок, на якому відбувається розміщення нових випусків ЦП.

Розміщення на ринку нових ЦП здійснюють різними способами. Найпоширенішими серед них є: посередництво фірм-андеррайтерів, продаж варрантів, торгівля опціонами і ф'ючерсами.

Посередництво фірм-андеррайтерів. Розміщення ЦП на первинному ринку може здійснюватися шляхом прямого продажу емітентом своїх ЦП інвестору (на сьогодні саме така ситуація характерна для України). Однак у світовій практиці найрозповсюдженіший інший шлях: увесь фіктивний капітал корпорації-емітента розміщується через посередників. У цьому випадку відношення між корпорацією, що прагне мобілізувати кошти, й індивідуальними чи інституціональними інвесторами встановлюються за посередництвом андеррайтерів.

Андеррайтери (англ. underwriter — той, що підписує) — спеціальні фінансові інститути (інвестиційні банки, брокерські фірми, дилерські компанії і т. д.), що беруть на себе функцію організації випуску ЦП і виступають гарантами їх розміщення.

Фінансові посередники за згодою з корпорацією можуть діяти як покупці або як агенти. Якщо вони діють як покупці, то опера-

ції з розміщення ЦП емітента фірма-андеррайтер здійснює за свій рахунок і діє за принципом твердого зобов'язання. Вона купує в компанії весь новий випуск ЦП і в такий спосіб бере на себе фінансову відповідальність за недорозміщену частину випуску. Як агенти інвестиційні банки і брокерські фірми беруть на себе зобов'язання продати від імені емітента максимально можливу кількість ЦП нового випуску без прийняття зобов'язань з викупу недорозповсюдженої частини випуску.

Отже, будучи представниками емітента і виконуючи ту саму функцію з розміщення ЦП серед потенційних інвесторів, зазначені суб'єкти виступають на РЦП у різній якості. Другий варіант андеррайтингу наділяє їх винятково якістю посередника, відповідно до якої фінансові інститути привласнюють частину коштів корпорацій як комісійні від загальної суми надходжень від продажу ЦП. При першому варіанті андеррайтери стають тимчасовими власниками фіктивного капіталу. У цьому випадку АТ одержує повну гарантію того, що весь новий випуск ЦП буде розміщений на основі андеррайтингу. Фірма-андеррайтер одержує дохід у формі відсотка за гарантію розміщення ЦП, а також прибуток (який фірма одержує, реалізуючи вже власні ЦП). Цей прибуток становить різницю цін, за якими купують і продають ЦП. Обидві форми доходу є самостійними формами економічної реалізації фіктивного капіталу.

Продаж варрантів. Це один із сучасних способів розміщення АТ нового випуску акцій.

Варранти — передплатні сертифікати, що дають право їх власнику на придбання простих акцій емітента за фіксованою ціною у встановлений строк.

Варранти випускають в обіг не самостійно, а як складову частину інших ЦП (як правило, облигацій і привілейованих акцій). Після цього варранти можуть відокремлюватися від ЦП, обертатися на фондовому ринку самостійно і мати власну ринкову ціну. Як фінансовий інструмент, варрант дає корпорації-емітенту можливість знижувати відсоток за ЦП, що випускаються з варрантами, шляхом надання втіленого в передплатному сертифікаті привілею на покупку акцій цієї корпорації і тим самим зменшувати ту частину прибутку, з якої здійснюють виплати відсотків за облигаціями і дивідендами за привілейованими акціями.

Власник варранта (суб'єкт, якому варрант належить) одержує право протягом обговореного строку придбати звичайні акції корпорації. Він реалізує надані сертифікатом права кількома способами. Якщо *ринкова ціна акцій перевищує встановлену в договорі*, власник варранта реалізує їх на ринку, одержуючи прибуток як різницю між ринковою ціною акцій і ціною, за якою варранти обмінюють на акції корпорації (ціною виконання договору за варрантом). Такий прибуток є самостійною формою економічної реалізації фіктивного капіталу. *Якщо власник придбаних акцій збе-*

rigae їх у себе, він стає суб'єктом приналежності, володіння, розпоряджання і використання загального реального капіталу даної корпорації. У цьому випадку його власність на фіктивний капітал реалізується у формах, які властиві економічній реалізації реального капіталу (див. табл. 2.11).

Торгівля опціонами. Один зі способів розміщення ЦП.

Опціон (лат. *optio* — вільний вибір) — контракт, укладений між двома сторонами, одна з яких випишує і продає опціон, а інша — купує його, здобуваючи право протягом обговореного в умовах опціону строку або купити за фіксованою ціною визначену кількість акцій у особи, що виписала опціон (опціон на купівлю), або продати їх їй (опціон на продаж).

На відміну від варранта опціон виступає самостійним об'єктом купівлі-продажу. Його власник (покупець-інвестор) виплачує продавцю (емітентові опціону) своєрідні комісійні, які називаються премією і складають ціну опціону. У свою чергу ціною реалізації опціону є та ціна, за якою власник опціону на купівлю може придбати (відповідно власник опціону на продаж — продати) акції. Отже, дохід власника (покупця) опціону становить різниця між ринковою ціною акцій і ціною реалізації опціону.

Торгівля ф'ючерсами. Аналогічно опціонам присвоюють свої доходи власники ф'ючерсів.

Ф'ючерс — угода про купівлю-продаж ЦП за цінами, що діють на момент укладення угоди, з поставкою і оплатою товару в майбутньому.

На відміну від угод з опціонами ф'ючерсні контракти укладають здебільшого на фондовій біржі. Вони мають обов'язковий характер і не є в повному сенсі актами купівлі-продажу: у касу біржі сплачується визначений відсоток від вартості ф'ючерсного контракту, що називається гарантійним внеском (маржею), який і утворює дохід власника ф'ючерса.

Доходи власників опціонів і ф'ючерсів є самостійними формами економічної реалізації фіктивного капіталу.

Вторинний РЦП. Функція вторинного РЦП полягає у створенні механізму для швидкого переміщення ЦП від одного власника до іншого.

Вторинний ринок цінних паперів — ринок, на якому здійснюють операції з ЦП між особами, що не є їх первинними продавцями і покупцями.

Провідним структурним елементом вторинного РЦП є фондова біржа (ФБ), представники якої — фізичні особи (члени ФБ). Крім того, однією зі складових РЦП є позабіржовий обіг.

Фондова біржа. Вона виконує на РЦП функцію своєрідного «навідника». Завдяки їй потік грошового капіталу спрямовується у ті корпорації, чиї акції високо котируються і в яких інвестиційні ресурси будуть використані з найвищою ефективністю.

Фондова біржа — організаційно оформлений, постійно діючий ринок, на якому здійснюють торгівлю ЦП.

ФБ має переважно акціонерну форму організації і функціонування¹. Її статутний фонд формується за рахунок розміщення власних акцій серед засновників. Кошти, сплачені за акції, одночасно слугують і платою за «місце» на ФБ, тобто за право мати в торговій зоні біржі свого трейдера (торговця) і здійснювати операції з будь-якими ЦП, внесеними у біржовий список. «Місце» є важливим джерелом доходу ФБ: воно може як купуватися у самої біржі або у біржових фірм, так і здаватися за відповідну плату в оренду. Його ринкова ціна залежить від попиту, що визначається обсягом біржової торгівлі і прибутковістю біржових фірм, та пропозиції — кількості вільних місць. Іншим джерелом доходів ФБ є вступні внески і передбачені статутом обов'язкові платежі членів біржі. Також дохід ФБ утворюють комісійні відрахування учасників РЦП за надання послуг консультативного, інформаційного і правового змісту.

Характерною ознакою ФБ є її некомерційний характер, тобто це установа, що функціонує не заради одержання прибутку. ФБ заборонено займатися підприємницькою діяльністю. Вищезгадані надходження, а також біржові збори, внески, комісійні відрахування тощо з боку емітентів ЦП і членів біржі є основними формами її доходів і відповідно формами економічної реалізації фіктивного капіталу.

Члени фондової біржі. До них належать фізичні особи, але якщо хтось із них має власну фірму, то вона також вважається членом біржі. Розрізняють основні категорії членів біржі: брокерів, дилерів і фахівців.

Брокери — посередники, що укладають угоди купівлі-продажу ЦП за дорученням клієнта і за його рахунок.

Брокери діють на основі укладеної з клієнтом угоди, у якій вказуються умови продажу чи купівлі ЦП та розмір комісійних. Брокерська винагорода становить відсоток (звичайно 6—8 %) від суми угоди. Брокерами можуть виступати як приватні особи, так і компанії (брокерські фірми).

Дилери — посередники, що укладають угоди від свого імені й винятково за свій рахунок.

Дилери купують ЦП з метою перепродажу за найвищим курсом. Їхній прибуток утворюється за рахунок різниці цін купівлі-продажу ЦП.

Фахівці — найуніверсальніші посередники на фондовій біржі.

Вони спеціалізуються на операціях з певною групою ЦП (зокрема, на операціях з акціями конкретної корпорації) або здійсню-

¹ Акціонерна форма не єдиною можливою формою організації ФБ. У світовій практиці відомі й інші форми: індивідуальне підприємство (регіональні біржі у Швейцарії); державна установа (Париж); інкорпорована асоціація (Нью-Йорк) і т. д.

ють торгівлю певними видами ЦП (наприклад, тільки акціями промислових корпорацій чи тільки муніципальними облигаціями). Фахівці діють на власний розсуд то як брокери, то як дилери, одержуючи відповідно дохід у формі комісійної винагороди чи прибутку від перепродажу ЦП.

Названі суб'єкти біржі платять акциз (податок на угоду) за кожне замовлення, виконане у торговому залі ФБ. Крім цього, біржові фірми періодично роблять внески на покриття поточних збитків і створення необхідних резервів для стабільного функціонування ФБ.

На ФБ обертаються цінні папери тільки тих емітентів, що включені в біржовий список і пройшли процедуру *лістингу* (англ. list – список) — допуску ЦП компанії до офіційної торгівлі (котирування) на ФБ після оцінки їх інвестиційних якостей. За включення ЦП у біржовий список, а також зміни в лістингу, пов'язані, наприклад, зі змінами у структурі акціонерного капіталу, корпорації вносять визначену плату (біржовий збір) у фонд біржі. Прийняття ЦП до котирування на ФБ дає корпорації багато переваг порівняно з тими емітентами, чії акції обертаються на «вуличному» ринку: престиж у інвесторів, високий рівень ліквідності ЦП, вигідні умови кредитування, вищий ступінь інформованості інвесторів про ЦП даної компанії тощо.

Позабіржовий обіг. Одна зі складових вторинного РЦП.

Позабіржовий обіг — купівля-продаж ЦП через посередницькі фірми, минаючи ФБ.

Виникнувши як альтернатива ФБ, позабіржовий обіг («вуличний» ринок ЦП) становить нині приблизно 80 % обігу всіх ЦП. Основою позабіржового ринку є торгово-інформаційна система, за допомогою якої здійснюється обмін інформацією про різні види ЦП. Торгівля ЦП на позабіржовому ринку відбувається шляхом переговорів між фізично роз'єднаними торговцями ЦП за допомогою телефонного і комп'ютерного зв'язку (а не через особистий контакт). Основна частина позабіржового обігу в Україні здійснюється через Першу фондову торгову систему (ПФТС). Вона є багатофункціональною системою для забезпечення діяльності брокерів і дилерів з купівлі-продажу ЦП і єдина в Україні підтримує систему електронних торгів ЦП в режимі on-line. Крім ПФТС, на позабіржовому ринку України нараховують понад 800 торговців ЦП.

На позабіржовому ринку діють як дилерські і брокерські фірми, так і самостійні дилери і брокери (фізичні особи). Вони платять вступні внески в торгово-інформаційну систему за можливість здійснювати операції з ЦП. Брокери, як і на фондовій біржі, виступають на «вуличному» ринку як посередники між покупцями і продавцями, одержуючи за угоду комісійну винагороду. Дилери, будучи безпосередньо продавцями-покупцями ЦП, одержу-

ють прибуток у формі націнки при реалізації ЦП. Доходи дилерів і брокерів вторинного РЦП є самостійними формами економічної реалізації фіктивного капіталу.

Позабіржовому ринку належить важливе місце в обслуговуванні обігу ЦП. Він має деякі переваги перед ФБ, а саме:

- менш тверді правила регулювання фондових операцій;
- неоднорідність ЦП, що обертаються на ньому;
- велика гнучкість;
- відносна свобода здійснення угод.

Для світового досвіду характерна наступна тенденція: тільки після поширення ЦП на «вуличному» ринку і таким чином отримання доказів їх задовільного розміщення вирішується питання стосовно прийняття ЦП до продажу на біржі. Тому позабіржовий ринок не тільки конкурент ФБ, а й органічне її доповнення. Крім того, неорганізований ринок є основою для визрівання повноцінної біржі.

Фінансові посередники. Їм належить важливе місце у функціонуванні РЦП. Серед них виокремлюють спеціалізовані та специфічні посередницькі структури.

Спеціалізовані посередницькі структури. До них відносять комерційні банки з їх траствідділами, трастові компанії (довірчі товариства), інвестиційні фонди (ІФ) та інвестиційні компанії (ІК).

Трастова компанія (довірче товариство). Ця компанія виконує довірчі операції з ЦП: представницькі послуги з обслуговування ЦП (для громадян); ведення рахунків власників ЦП; управління «голосуючими» акціями, переданими довірчому товариству шляхом участі в загальних зборах АТ (для юридичних осіб). Дохід трастових компаній складається з комісійних за надані послуги і прибутку, отриманого внаслідок інвестування трастфондів.

Інвестиційні фонди та інвестиційні компанії. Такі організації акумулюють кошти приватних інвесторів за допомогою продажу власних ЦП для подальшого їх інвестування.

Інвестфондам та інвесткомпаніям надане виключне право емісії *інвестиційних сертифікатів* — ЦП, що дають право на одержання доходу у вигляді дивідендів, відсотків і ренти, що купуються компанією (фондом). Випустивши і реалізувавши свої ЦП, фонд (компанія) акумулює засоби індивідуальних інвесторів, а потім вкладає їх у широкий спектр ЦП на фондовому ринку. Диверсифікованість вкладень мінімізує ризик для кожного з акціонерів ІФ, гарантує йому стабільні доходи. Засоби, мобілізовані випуском інвестиційних сертифікатів, не вкладають безпосередньо у виробництво, для того щоб потрапити до кінцевих користувачів, компанії необхідно їх інвестувати. У такий спосіб інвестиційні сертифікати стають своєрідними «проміжними» ЦП, представниками інших ЦП, за якими реальні права володіння, розпоряджання і використання належать інвестиційному

фонду (компанії). Доходи ІФ і ІК є самостійними формами економічної реалізації фіктивного акціонерного капіталу. Вони складаються з дивідендів, відсотків за портфелем ЦП, а також прибутку, отриманого внаслідок операцій з купівлі-продажу ЦП на фондовому ринку.

Специфічні посередницькі структури. До них належать пенсійні фонди, страхові компанії, ломбарди, іпотечні установи, товариства взаємного кредитування та ін. За масштабами операцій із ЦП особливе місце серед них займають пенсійні фонди і страхові компанії. Інвестуючи вільні грошові ресурси в довгострокові високоприбуткові ЦП, страхові компанії присвоюють частину прибутку АТ, який складається з відсотків і дивідендів за портфелем ЦП, і функцію управління придбаними акціями. А індивідуальні інвестори, чиї кошти є джерелом інвестиційного капіталу зазначених структур, одержують частину накопичених коштів у вигляді пенсійних виплат, страхових сум або страхового відшкодування (залежно від видів пенсійних фондів, форм страхування й умов угоди). Названі доходи колективних й індивідуальних інвесторів виступають самостійними формами економічної реалізації фіктивного акціонерного капіталу.

Крім того, специфічними суб'єктами РЦП є установи, що надають різного роду послуги учасникам операцій із ЦП, — консультанти, депозитарії ЦП, клірингові будинки (розрахункові палати), фірми-реєстратори ЦП та ін. Більшість із них не має права на здійснення операцій із ЦП. Їхній дохід складає комісійна винагорода за надані послуги: консультації, рекомендації всім зацікавленим учасникам операцій із ЦП, здійснення безготівкових грошових розрахунків, збереження фінансових активів корпорацій, реєстрації ЦП, надання інформації про умови угод із ЦП тощо. Доходи цих суб'єктів інфраструктури ринку ЦП також є формами економічної реалізації акціонерної власності.

Отже, на РЦП відносини «акціонерне товариство — акціонери» трансформуються у відносини «акціонерне товариство — фінансові посередники — акціонери», де третя сторона (посередник) може виступати в різній якості стосовно двох інших. Посередники є сполучною ланкою відносин між корпорацією, що акумулює вільні грошові ресурси, і її потенційними акціонерами — власниками індивідуальних і групових капіталів, тобто в тій чи іншій формі вони беруть участь у розв'язанні суперечності між величиною власного капіталу АТ і їх потребою в збільшенні акціонерного капіталу.

Структура суб'єктів і основних форм економічної реалізації фіктивного капіталу представлена в табл. 2.12.

На світовому ринку частка фіктивного капіталу найрозвинутіших країн є значною. Так, на фондових ринках США в обігу перебувають акції та інші ЦП, загальна вартість яких значно перевищує ВВП країни і становить 10 трлн 904 млрд 50 млн доларів, або

Таблиця 2.12

Суб'єкти і форми економічної реалізації фіктивного капіталу

| Акціонерне товариство | |
|--|--|
| Суб'єкти економічної реалізації ЦП | Форми економічної реалізації ЦП |
| 1 | 2 |
| <p>Первинний ринок цінних паперів</p> <p>Інвестиційні банки;</p> <p>брокерські фірми;</p> <p>дилерські компанії</p> | <p>— Комісійні від загальної суми надходжень від продажу ЦП (спред (англ. spread — розповсюдження));</p> <p>— відсоток за гарантію розміщення ЦП;</p> <p>— прибуток (як різниця цін купівлі-продажу ЦП)</p> |
| <p>Вторинний ринок цінних паперів</p> <p><i>Фондова біржа</i></p> <p><i>Члени біржі:</i></p> <p>брокерські фірми;</p> <p>біржові брокери;</p> <p>спеціалісти</p> <p><i>Позабіржовий обіг:</i></p> <p>торгово-інформаційна система;</p> <p>дилерські фірми (самостійні дилери);</p> <p>брокерські фірми (самостійні брокери)</p> | <p>— Вступні внески членів біржі;</p> <p>— плата за «місце»;</p> <p>— комісійні відрахування за надання послуг консультативного, інформаційного, правового змісту;</p> <p>— акциз (податок на угоду) з біржових фірм за виконане замовлення;</p> <p>— плата (біржовий збір) корпорацій за включення ЦП у біржовий список, зміни у лістингу;</p> <p>— внески біржових фірм на створення резервів, покриття поточних збитків;</p> <p>— комісійна винагорода за угоду;</p> <p>— прибуток як різниця цін купівлі-продажу ЦП;</p> <p>— вступні внески торговців ЦП;</p> <p>— прибуток від перепродажу ЦП;</p> <p>— комісійні за угоду</p> |
| <p>Фінансові посередники</p> <p><i>Спеціалізовані посередницькі структури:</i></p> <p>комерційні банки (трасти-відділи);</p> <p>трастові компанії (довірчі товариства);</p> <p>інвестиційні компанії і фонди</p> | <p>— Доходи (відсотки, дивіденди) за портфелем ЦП;</p> <p>— спекулятивний прибуток;</p> <p>— прибуток від інвестування трастів-фондів;</p> <p>— комісійні за надані послуги (купівля акцій, консультації і т. д.);</p> <p>— доходи від інвестицій з капіталом</p> |

Закінчення таблиці 2.12

| 1 | 2 |
|---|---|
| <p><i>Специфічні посередницькі структури:</i> пенсійні фонди; страхові компанії; товариства взаємного кредитування; доми селенгу; ломбарди; іпотечні установи; консультативні фірми; клірингові будинки; депозитарії ЦП; фірми-реєстратори ЦП</p> | <p>Комісійні за:</p> <ul style="list-style-type: none"> — консультації учасникам операцій із ЦП; — здійснення безготівкових розрахунків; — збереження фінансових активів; — реєстрацію ЦП |
| Акціонери | <ul style="list-style-type: none"> — Дивіденди; — дохід від продажу акцій |

53 % вартості всіх ЦП, що котируються на світових ринках; у Великобританії — трохи більше 2 трлн 40 млрд доларів, або 9,9 % світового ринку; у Японії — 1 трлн 781 млрд доларів.

Становлення акціонерного капіталу в перехідній економіці України. Роздержавлення і приватизація

Становлення акціонерного капіталу в перехідній економіці України. Акціонерна власність і акціонерний капітал виникли в Україні наприкінці 80-х років ХХ ст. Особливість цього процесу полягає в тому, що він здійснювався в межах загальної трансформації адміністративно-командної економічної системи в ринкову економіку. На відміну від класичного, природного процесу утворення АТ, властивого ринковим економікам країн Заходу, створення АТ в Україні здійснювалося переважно не шляхом об'єднання дрібних роз'єднаних капіталів у один більший капітал, а шляхом роздержавлення і приватизації державного майна і створення на цій основі різних форм власності як необхідної умови переходу до ринкової економічної системи.

Процес становлення акціонерної власності й акціонерного капіталу в перехідній економіці України здійснюється у три етапи:

1. Зародження акціонерного капіталу (1988—1990). Цей етап пов'язаний з виникненням АТ. Акціонерні відносини відбувалися ще в спрощених формах, АТ не мали можливості використовувати в повному обсязі переваги акціонерної організації. Цьому етапу

пу було притаманне поширення акцій підприємств, які випускали на певну частину статутного фонду і які виступали здебільшого як спосіб мобілізації додаткових фінансових ресурсів.

2. Становлення акціонерного капіталу (1990—1991). На цьому етапі починала формуватися законодавча база акціонерних відносин. Верховна Рада України приймає Закони «Про цінні папери і фондову біржу», «Про господарчі товариства», «Про власність в Україні» та інші, що дають імпульс для створення нових АТ. Поширювалися акції АТ, які випускали на повну вартість статутного фонду, вони стали прототипом сучасних акцій.

3. Укорінення акціонерного капіталу (кінець 1991 — дотепер). Характеризується перетворенням більшості державних підприємств на АТ шляхом роздержавлення і приватизації на основі використання населенням України приватизаційних паперів і коштів фізичних і юридичних осіб відповідно до приватизаційного законодавства.

Результатом розглянутих етапів становлення акціонерного капіталу в Україні стало:

- формування акціонерного сектору в її економіці, що представлений приблизно 36 тис. зареєстрованих АТ (66 % — закриті АТ, 34 % — відкриті АТ);

- формування біржового і позабіржового РЦП, що представлений фондовими біржами, торгово-інформаційними системами, самостійними торговцями ЦП;

- формування інфраструктури фондового ринку, яку утворюють Національний депозитарій, що є вищим рівнем трирівневої депозитарної системи (Національний депозитарій — локальні депозитарії — зберігачі ЦП); депозитарій державних ЦП Національного банку; «Міжрегіональна фондова спілка»; інститут незалежних реєстраторів; фірми-маркетмейкери тощо;

- формування системи інституціональних інвесторів.

Отже, етапи зародження, становлення і укорінення акціонерного капіталу в Україні здійснювалися не класичним шляхом країн Заходу, що й зумовило особливості цього процесу.

Роздержавлення і приватизація. Етап укорінення акціонерного капіталу в Україні характеризується перетворенням державних підприємств на АТ шляхом роздержавлення і приватизації. У літературі ці поняття часто ототожнюють, що не дає можливості усвідомити особливості їхнього змісту.

Роздержавлення. За своїм змістом воно є процесом усунення монопольного становища держави в управлінні об'єктами суспільної власності шляхом передавання державою в тих чи інших формах функцій (правочинностей) володіння, розпоряджання і використання умов і результатів виробництва державних підприємств їх колективам за повного або часткового збереження за державою функції виразника належності майна цих підприємств суспільству. Це виявляється у формі оренди підприємств їх праців-

никами, а також при передаванні держпідприємств на договірних умовах у повне господарське ведення трудовим колективом.

За роздержавлення держпідприємств у формі *корпоратизації* (акціонування) із продажем певної частини їх акцій різним суб'єктам держава стає не єдиним, а одним із співвласників-акціонерів підприємства.

Корпоратизація є процесом зміни економіко-правової форми (організації) господарювання підприємств загальнонародної власності: їх державна негоспрозрахункова (некомерційна) форма господарювання трансформується в державну госпрозрахункову (комерційну) форму на основі акціонерної організації. Сутність цієї трансформації в тому, що належність майна державних підприємств залишається за суспільством (державою). Це проявляється у належності стовідсоткового пакета акцій корпоратизованого підприємства державі. Однак господарювання, тобто володіння, розпоряджання і використання майна корпоратизованих підприємств, переходить до самих підприємств, що організуються у формі ВАТ і управляються керівниками, яких призначає держава.

В Указі Президента України «Про корпоратизацію підприємств» (1993) корпоратизація визначається як «перетворення державних підприємств, закритих акціонерних товариств, більш ніж 75 відсотків статутного фонду яких знаходиться в державній власності, а також виробничих і науково-виробничих об'єднань... у відкриті акціонерні товариства». В Україні у формі корпоратизації здійснюють роздержавлення великих і середніх підприємств. Закріплюючи режим комерційного розрахунку — самокупності, самофінансування і самоврядування, корпоратизація є чинником фінансового оздоровлення підприємств, підвищення їх економічної ефективності. За корпоратизації підприємство перебуває на проміжному, перехідному етапі від роздержавлення до приватизації.

Приватизація. Вона є процесом трансформації державної форми суспільної власності в різні види і форми приватної власності: одноосібну, групову (партнерську, кооперативну, акціонерну), змішану і т. д., тобто процесом переходу не тільки володіння, розпоряджання і використання, а й належності умов і результатів виробництва від суспільства (держави) до окремих індивідів і груп осіб.

Отже, загальним для процесів роздержавлення і приватизації є насамперед зміна форми господарювання, а саме вихід підприємств із системи державного управління і відповідно звільнення держави від функцій управління господарською діяльністю підприємств. *Відмінність між процесами роздержавлення і приватизації* в тому, що в ході роздержавлення суб'єкт власності засобів виробництва, майна не змінюється: ним залишається суспільство, тоді як за приватизації відбувається зміна самого суб'єкта власності: ним стає не держава, а окремі особи і групи людей.

Загалом в Україні за період приватизації, зокрема на початок 2002 р., державну форму власності змінили 22 520 об'єктів, комунальну форму власності — 57 648 об'єктів. Якщо до періоду приватизації частка державної власності в економіці України становила 92 %, то у 2000 р. частка підприємств недержавного сектору становила вже 75,7 % за обсягом виробництва і 85,3 % за кількістю підприємств. У структурі недержавного сектору АТ становлять 57,1 % за кількістю підприємств і 79,7 % за обсягом виробництва.

Проте етап укорінення в Україні акціонерного капіталу, механізм і форми його функціонування все ще не є потужними. Про це, зокрема, свідчить те, що з інструментів первинного РЦП недостатньо розвинутими є система андеррайтингу, інститути незалежних реєстраторів і депозитаріїв; на угоди з похідними ЦП (опціонами, ф'ючерсами) припадає незначна частина обігу всіх цінних паперів; фондова біржа виконує не властиву своїй природі функцію — первинного розміщення ЦП; більшість емітентів в Україні використовують емісію ЦП для формального перетворення державних підприємств на акціонерні, що призводить до обігу на фондовому ринку великої кількості неліквідних ЦП.

Крім того, у процесі перетворення державних підприємств на АТ на основі використання населенням приватизаційних сертифікатів в Україні сформувалася велика кількість власників акцій (за різними оцінками 17—25 млн). Однак основна їх частина є формальними акціонерами — вони не беруть участі в управлінні капіталом АТ. Передавши реальні права власності фінансовим посередникам, такі «інвестори» в кращому випадку стали вкладниками, що одержують мізерні дивіденди.

Водночас відбувається концентрація дрібних пакетів акцій у руках великих інвесторів: у 2001 р. у реєстрах акціонерів нараховувалося до 20 млн власників (з 30 млн, які взяли участь у приватизації). Контрольні пакети акцій більшості підприємств України належать не їхнім працівникам-акціонерам, а зовнішнім акціонерам (юридичним особам). Отже, залишилась нерозв'язаною проблема подолання відчуження працівників від власності на засоби виробництва в процесі акціонування.

Ірраціональним є виокремлення структурних підрозділів великих підприємств, що акціонуються, у самостійні юридичні особи. Дуже повільно і в невеликій кількості інтегрується акціонерний капітал у формі фінансово-промислових груп. Крім того, створювані в ході приватизації АТ не здатні повною мірою виконувати функцію об'єднання та накопичення капіталів, оскільки кошти, виручені від продажу об'єктів держвласності, надходять не підприємствам, що приватизуються, а до державного бюджету.

Отже, на етапах зародження, становлення та укорінення акціонерного капіталу в Україні не вдалося вирішити дві основні

взаємозалежні проблеми: забезпечити підвищення ефективності суспільного виробництва і соціальну справедливість у розподілі державної власності через її акціонування. Це зумовлює необхідність внесення змін у правову базу створення нових АТ і функціонування вже діючих, змін, спрямованих на розвиток інфраструктури акціонерного капіталу з метою формування раціонального механізму його економічної реалізації. Слід створити необхідні умови і механізми для ефективного відтворення акціонерного капіталу, стимулювати структурні зміни і забезпечити інвестиційно-інноваційну складову розвитку економіки.

2.13. Аграрні відносини і земельна рента

Сільськогосподарське виробництво — особливо важлива сфера діяльності людини і суспільства. Його продукти є головним джерелом задоволення потреби людини в їжі, сировиною багатьох інших благ. У такому розумінні сільськогосподарське виробництво розглядається як основна галузь економіки.

Земельна власність — основа аграрних відносин

Усі великі суспільні рухи та конфлікти, у тому числі революції, мали в основі необхідність змін у відносинах власності на засоби виробництва. Передусім це стосувалося відносин власності на землю — основний засіб виробництва в межах аграрної цивілізації (за якої основним засобом виробництва, а отже, й основною формою багатства була оброблювана земля) первіснообщинного, рабовласницького та феодального способів виробництва.

Земельна власність (власність на землю) — відносини між людьми щодо належності, володіння, розпорядження та використання землі.

Об'єктом відносин земельної власності є будь-які землі — ті, що використовуються як засіб сільськогосподарського виробництва, й ті, на яких розташовані підприємства промислового виробництва, транспорту, шляхів сполучення, зв'язку, інших галузей економіки, а також житло, приміщення соціальної сфери (освіти, охорони здоров'я тощо). У вузькому розумінні земельна власність — це відносини між людьми щодо належності, володіння, розпорядження та використання землі як засобу сільськогосподарського виробництва. Саме у цьому розумінні земельна власність є основою аграрних відносин.

Аграрні відносини постають як економічна форма буття земельної власності. Це означає, що власність на землю розгортає себе у сукупності цих відносин і через них виявляє свої сутнісні

властивості, визначає їх соціально-економічний характер. Обумовлюється він історичним типом, видом і формою земельної власності. Тому аграрні відносини є відносинами економічної реалізації певної власності на землю. У їх межах і через них суб'єкти аграрних відносин здійснюють володіння, розпоряджання і використання землі (первинне привласнення) в процесі виробництва продукції сільського господарства та присвоюють (вторинне привласнення) увесь чи певну частку створеного продукту або доходу від його продажу, що залежить від форми власності на землю.

Видом і формою власності на землю визначаються і *суб'єкти аграрних відносин* — особи, яким належить земля, які реально володіють і розпоряджаються нею, використовують її. Ними у відповідні епохи були первісна община та її індивіди; окремі родини та індивіди; рабовласники і раби; феодалі і кріпосні селяни; прості товаровиробники (фермери); орендарі землі і наймані працівники; держава.

У межах аграрної цивілізації склалися такі різновиди аграрних відносин, які відрізнялися насамперед особливостями відносин власності на землю. Так *первіснообщинний спосіб виробництва* ґрунтувався на спільній власності на землю; *рабовласницький спосіб виробництва* (антична форма — в древній Греції та Римі) — на приватній власності на землю, хоча підставою для цього було членство в общині; азіатська форма (в древньому Дворіччі) — на державній власності; германська форма — на змішаній, за якої власниками землі були і община, і в її межах глава сім'ї, що обумовлювалося потребами сімейно-індивідуального господарства. *Феодальний спосіб виробництва* ґрунтувався на приватній власності на землю та особистій залежності кріпосного селянина від феодала, поміщика (пана). За цього способу виробництва феодал (поміщик) реалізовував свою власність на землю у формі панщини (кріпак відпрацьовував певну кількість днів на пана) за право виробити продукти для прожиття на наданій паном селянину землі (відробіткова рента). Згодом панщина була замінена оброком — плата панові-власнику за наділ землі натуральними продуктами (продуктова рента), а потім — грошми (грошова рента).

Особливості земельної власності, аграрних відносин та їх суб'єктів визначалися умовами життєдіяльності людей епохи аграрної цивілізації, насамперед рівнем розвитку продуктивних сил, кліматичними та географічними чинниками, традиціями народів тощо.

Протягом наступних епох і цивілізацій еволюціонували і відносини власності на землю, передусім під впливом рівня розвитку продуктивних сил суспільства, особливо знарядь праці та джерел енергії. У цьому процесі людина ставала менш залежною від усіх видів співжиття, внаслідок чого сформувалася приватна власність, у тому числі приватна власність на землю.

Розвиток аграрних відносин завжди залежав від рівня розвитку продуктивних сил, суспільного поділу і кооперації праці, техніко-технологічних способів виробництва, які обумовлювали землеволодіння, землекористування, а отже, й рівень сільськогосподарського виробництва. Оскільки земля є унікальним, обмеженим вселюдським ресурсом, держава повинна одночасно дбати про максимально сприятливі умови ефективного її використання в інтересах господарюючих суб'єктів і народу, збереження її для майбутніх поколінь. Там, де аграрні відносини відставали від загальноекономічного поступу держав, а форми і масштаби господарювання в цій сфері не сягали рівня нових потреб суспільства, надбудовчі, владні інститути намагалися методом аграрних реформ, іноді навіть революційних, приводити у відповідність з інтересами суспільства відносини й потенціал аграрного сектору економіки.

Промислова революція, яка породила індустріальну цивілізацію, створила сприятливі умови для розвитку капіталізму. А тому радикальні зміни в земельних відносинах відбулися у процесі зародження, становлення та розвитку *капіталістичного способу виробництва*. В Англії, наприклад, дрібних землевласників силоміць позбавляли земельних ділянок, на яких формувалися агропідприємства капіталістичного типу. Французька революція (1789—1793) ліквідувала феодальне землеволодіння, на місці якого постали дрібноселянські господарства фермерського типу. Подібні процеси відбувалися і внаслідок реформ у Прусії (1807—1811), в Німеччині та Австро-Угорщині внаслідок революції (1848) та в Російській імперії внаслідок відміни кріпацтва (1861), до складу якої належала більша частина території України. У цих державах також ліквідовувались феодальні кріпосницькі земельні відносини, створювались дрібні господарства вільних селян (фермерів), формувались капіталістичні земельні відносини. Зокрема, пруським шляхом — повільного обуржуазнення поміщиків і американським — шляхом формування капіталістів-підприємців, тобто фермерів, одразу після рабства. Так своєрідно розвивалися аграрні відносини у США, тому що на більшості території цієї країни феодалізму не було. Згідно з прийнятим під тиском народу законом про земельні наділи (1862) кожен громадянин, досягнувши 21 року, мав право (за певний внесок) одержати ділянку землі (гомстед), яка з часом переходила у його приватну власність.

Специфіка аграрних відносин залежить від географічного розташування земельних масивів, історичних традицій і звичаїв народу, можливості вирощувати в конкретних природно-кліматичних умовах певних рослин і тварин тощо. Якщо на сьогодні у країнах Африки, Латинської Америки, Азії 70—90 % населення працює у сільському господарстві, то у високорозвинутих країнах Заходу, де аграрні відносини функціонують на основі приватної власності на землю, навіть 2—4 % (загалом у передових краї-

нах — 5 %) зайнятого населення справляється з виробництвом продукції в цій сфері. В Україні в сільському господарстві зайнято 16—17 % населення.

Загальною тенденцією розвитку аграрних відносин у ХХ — на початку ХХІ ст. є формування великих сільськогосподарських підприємств, заснованих на приватній власності (так званих ферм), колективних підприємств (кооперативів фермерів) за рахунок поширення орендної форми господарювання.

Структура аграрних відносин

Аграрні відносини відображають у своєму бутті внутрішню структуру земельної власності. Основними складовими аграрних відносин за будь-якої форми, виду і типу земельної власності є відносини належності землі конкретним суб'єктам: окремій людині, групі осіб, юридичній особі, суспільству в особі держави (державна форма власності), територіальній громаді (муніципальна форма власності) тощо — та відносини землеволодіння, серед яких викремлюють землерозпоряджання і землекористування.

Відносини належності землі конкретним суб'єктам. Вони виявляють сутність належності як вольового, свідомого відношення людини до землі як до своєї. У процесі реалізації цих відносин люди ставляться один до одного як власники або не власники землі, а до землі — як до своєї або чужої. Належність як ідеальне (мислене) відношення до речі як до своєї не містить у собі реальних дій, які може здійснити з нею її власник, а тому не є відносинами економічної реалізації земельної власності. Економічна реалізація власності на землю здійснюється через відносини землеволодіння, землерозпоряджання та землекористування, які обумовлюються економічними інтересами, волею її власника.

Відносини землеволодіння. На відміну від відносин належності вони є діяльними відносинами, оскільки володіти будь-якими предметами означає щось учиняти з ними. Тому відносини землеволодіння, землерозпоряджання та землекористування є відносинами до землі як об'єкта господарювання, а не як до свого або чужого об'єкта. Можна володіти землею (господарювати на ній), не будучи її власником, що і здійснює орендар землі. На цій основі політична економія розрізняє зміст відносин належності землі та зміст відносин землеволодіння. Виявляється зміст відносин землеволодіння у відносинах землерозпоряджання та землекористування, які є структурними складовими відносин землеволодіння.

Відносини землерозпоряджання. У них втілюються безпосередньо воля та інтереси землевласника. Змістом цих відносин є економічні суспільні способи володіння землею та функціонування суб'єктів відносин землерозпоряджання. Основними суспільними способами землеволодіння, якими формуються і в

яких виявляються відносини землерозпоряджання, є використання землі як засобу сільськогосподарського виробництва її власником чи орендарем, надання землі її власником в оренду чи заставу фінансовій установі з метою одержання кредиту, продаж землі тощо.

Усі суспільні способи (форми) землеволодіння опосередковуються різними за змістом економічними відносинами між різними економічними суб'єктами: земельним власником і орендарем; земельним власником і кредитною установою (іпотечним банком); земельним власником і покупцем землі. Кожна з цих форм відносин розпоряджання землею приносить їх суб'єктам певні доходи: земельному власнику — дохід від продажу виробленої продукції або орендну плату за надання землі в оренду; орендареві — дохід від продажу виробленої продукції або орендну плату від суборенди (передання орендарем землі в тимчасове користування іншій особі) землі; кредитній установі — дохід у формі позичкового відсотка.

Відносини землекористування. У межах цих відносин землю використовують як засіб виробництва. Їх змістом є виробництво сільськогосподарських продуктів. За своєю економічною сутністю це процес привласнення землі, оскільки будь-яке виробництво є привласненням індивідом предметів природи в межах певних техніко-технологічних і економічних виробничих відносин. Адже у процесі виробництва сільськогосподарських продуктів його суб'єкти опановують властивості землі, природні процеси, техніку і технологію сільськогосподарського виробництва, завдяки чому оволодівають ними, тобто привласнюють їх.

Водночас здійснення всіх технологічних процесів з виробництва сільгосппродуктів (обробіток, поліпшення (зволоження, осушення) землі, догляд за рослинами і тваринами, збір урожаю тощо) змушує суб'єктів використання її (незалежно від того, є вони її власниками чи орендарями) вступати в економічні відносини з тим, хто виробляє чи продає засоби сільськогосподарського виробництва з метою їх придбання, а також у відносини продажу продукції з її покупцями (споживачами) з метою отримання доходу.

Отже, відносини землекористування як складова аграрних відносин є сукупністю трудових (техніко-технологічних) і економічних відносин, у яких перебувають між собою всі суб'єкти сільськогосподарського виробництва: власники землі, безпосередні виробники сільгосппродуктів, продавці засобів виробництва та покупці продукції сільського господарства.

Усі ці процеси за різних типів і форм власності відбуваються неоднаково. Тому відносини між учасниками аграрного виробництва в кожному регіоні, країні, суспільстві залежать від відносин власності на землю, техніко-технологічного і соціально-економічного способів виробництва з властивими їм відносинами у сферах виробництва, розподілу, обміну та споживання.

Сутність орендних відносин. Земельна рента

Якщо суб'єктом відносин землекористування є земельний власник, то і вироблений продукт, і дохід від його продажу належить тільки йому. Проте якщо земля використовується на правах оренди, то між земельним власником і орендарем як суб'єктом господарювання на чужій землі виникають орендні відносини.

Існували вони за рабовласницького та феодального ладу, проте найвищого розвитку набули за капіталізму.

Аграрні відносини за рабовласницького ладу. Вони ґрунтувалися на приватній власності на землю та раба, як і на інші речові знаряддя праці. У цих умовах співвідношення необхідного й додаткового робочого часу, необхідної (на себе) й додаткової (на власника землі) праці, необхідного і додаткового продукту практично не мало значення, бо рабовласник присвоював увесь продукт праці раба, з якого виділяв йому мінімальну частку, необхідну для відтворення здатності раба до праці.

Колони — напіввільні раби та вільні дрібні землевласники — також були учасниками рабовласницьких аграрних відносин, а отже, і творцями ренти. Тому з розпадом рабства й зародилася відробіткова, а потім продуктова (оброк) земельна рента, форми яких стали панівними при феодализмі.

Аграрні відносини за феодализму. Ці відносини базувалися на приватній (феодальній) власності на землю та експлуатації особисто і поземельно залежних від панівного класу (феодалів) безпосередніх виробників, які були закріплені за конкретними наділами землі. У такий спосіб поєднувалося велике феодальне землеволодіння і дрібне селянське (надільне) землекористування. Не маючи у власності землі, селянин господарював належними йому (власниками) засобами виробництва.

Особиста залежність селян від феодалів була неекономічним примусом до додаткової їх праці на власника землі, наслідком якої був додатковий продукт. Поземельна залежність, яка виникала у процесі формування феодально залежного селянства, призводила до того, що селянин, не маючи права власності на землю, міг її отримати в користування у нового власника, тільки сплативши йому певну ренту. Форми реалізації власності поміщика, феодала — відробіткова, продуктова (оброк) та грошова ренти — і є основною характеристикою трьох ступенів розвитку феодализму. Та все ж, попри певну їх відмінність, сутністю феодальної ренти була експлуатація феодалами кріпаків, яка проявлялася у присвоєнні ними всієї додаткової праці кріпаків (продукту). Феодал залишав кріпакові лише необхідну для підтримання його життя частину продукту. Тому *феодальна рента за матеріально-речовим змістом* є додатковою працею, економічним результатом якої був весь додатковий продукт. *За соціально-економічним змістом* вона відображає відносини між феодалами і кріпаками.

Аграрні відносини за капіталізму. У процесі первинного нагромадження капіталу руйнувалися феодальні земельні відносини. Безпосередніх виробників, позбавляючи землі, засобів виробництва, перетворювали на найманих робітників. Їх потребували ті, хто нагромадив багато землі (земельні власники), а також гроші та засоби виробництва (капіталісти).

Саме капіталісти найчастіше орендують земельні ділянки у землевласників, господарюють на них, наймаючи робочу силу. В певні строки капіталіст-фермер сплачує землевласникові орендованої ділянки певну суму грошей за право використовувати свій капітал у цій сфері виробництва.

Земельна рента — специфічна економічна форма реалізації земельної власності, дохід, який присвоює власник землі, здавши її в оренду.

Така форма доходу не залежить від того, на які потреби використовується земля (вирощування сільгосппродуктів, будівництво, видобуток корисних копалин та ін.). Сплачується земельна рента протягом усього строку, обумовленого угодою про здачу ділянки землі в оренду.

В Ірландії, наприклад, в оренді перебуває 8 % сільськогосподарських угідь, у Данії — 18, Італії — 20, Греції — 21, Великобританії — 28, Нідерландах — 37, Франції — 53, Бельгії — 68 %. Розширюється сфера орендних відносин і в країнах, що розвиваються: в Ірані 60 %, Панамі 75 % селян є орендарями. У деяких західних країнах (Великобританія, Німеччина) майже на п'ятій частині орендованих земель поширені сімейні форми оренди, коли батьки передають свої земельні ділянки в оренду комусь із членів сім'ї (спадкоємцю), що дає змогу сплачувати менший податок. На такій основі, застосовуючи власну працю, функціонують сімейні ферми. Це один із найпоширеніших видів сільськогосподарських підприємств. Більшість із них є дрібними. Основну частину сільськогосподарської продукції (від 2/3 до 3/4 загального виробництва) виробляють великі високо механізовані та вузько-спеціалізовані ферми, які використовують найману працю. Їх приблизно 10—15 % від загальної кількості.

За різних форм господарювання, власності виявляються різні, далеко неоднозначні тенденції та результативність аграрних відносин. Тому далеко не всі економісти визначальним чинником ефективності сільськогосподарського виробництва вважають приватну власність на землю. Англійський економіст, представник класичної школи політичної економії Джон-Стюарт Мілль (1806—1873), наприклад, стверджував, що лише держава може бути єдиним землевласником, а землероби повинні отримувати від неї ділянки на основі безстрокових чи строкових орендних угод. До речі, 40 % земельних угідь у США належать державі, штатам, місцевій владі, які передають їх господарюючим суб'єктам діяльності у володіння, користування або в оренду. Майже 60 % здачих в оренду площ фермерам припадає на сімейні ферми, понад

17 % — спільні володіння, понад 28 % — корпорації (об'єднання сімейних ферм).

Важливим чинником орендних відносин є *орендна плата*, яка охоплює відсоток на основний капітал, укладений у землю землевласником чи попереднім орендарем, а також земельну ренту. У тлумаченні її представники різних наукових напрямів, течій, шкіл далекі від однастайності. Наприклад, у неокласичній концепції поняття «орендна плата» і «рента» вживаються нерідко як синоніми, а принцип визначення орендної плати трактується як рівноважна ціна певних факторів виробництва.

Величина ренти й величина орендної плати не завжди однакові. Тотожні вони тоді, коли в орендовану землю не було вкладено коштів. До орендної плати, крім вкладених у землю коштів і ренти на землю, інколи включають відсоток на вкладений капітал до її здачі в оренду, відсоток амортизації тощо. За таких умов вона перевищуватиме ренту.

Отже, оренда землі зумовлює виникнення рентних відносин між землевласником і орендарем із приводу розподілу між ними прибутку як форми додаткового продукту: нормальний (звичайний) прибуток отримує орендар, аграрний підприємець, а надприбуток — земельний власник, тобто орендодавець.

Капіталістична земельна рента істотно відрізняється від феодалної. Вона значно менша за всю величину додаткового продукту, створюваного найманими працівниками у капіталістичному сільському господарстві, і становить лише частину додаткової вартості.

Капіталістична земельна рента — надлишок додаткової вартості, створеної в сільськогосподарському виробництві понад середню норму прибутку, який отримує землевласник.

За соціально-економічним змістом капіталістична земельна рента відображає відносини не двох, як за феодалізму, а трьох класів: найманих робітників, промислових капіталістів і земельних власників. За матеріально-речовим змістом — це натуральна форма новоствореного сільськогосподарського продукту (зерно, корми, овочі тощо, частина якого у формі додаткового продукту і є матеріальною основою земельної ренти).

Основні види монополії на землю

Особливості розвитку капіталізму в сільському господарстві порівняно з промисловістю зумовлені існуванням двох видів монополії на землю: як на об'єкт капіталістичного господарювання і як на об'єкт приватної власності.

Монополія на землю як на об'єкт капіталістичного господарювання. Цей вид монополії зумовлений обмеженістю землі,

загальну площу якої на планеті неможливо збільшити, як, наприклад, кількість заводів і фабрик.

Якщо б уся земля оброблялася капіталістами-фермерами, а вся вироблена продукція продавалася на ринку, то кожен капіталіст (фермер-орендар) мав би виняткове становище. Він був би монополістом-господарником на конкретній ділянці землі, а інший капіталіст-фермер, навпаки, не міг би на ній організувати своє господарювання.

За рівнем родючості, відповідно і за зібраним урожаєм ділянки землі неоднакові, тобто мають певний ґатунок. Площі кожної з них обмежені. Найвища урожайність буде на кращих землях, середня — на середніх, найменша — на найгірших. Оскільки всі землі перебувають в обробітку, то ціна на сільськогосподарську продукцію визначатиметься умовами виробництва на гірших землях. Вона має забезпечити фермеру-капіталісту на гірших землях відшкодування його виробничих витрат і середній прибуток, тобто покрити ціну виробництва. Інакше не було б сенсу обробляти ці землі. За таких умов на середніх і кращих землях фермери отримують відшкодування витрат виробництва, середній прибуток і певний надлишок — додатковий прибуток, який утворює диференційну ренту.

Диференційна рента — додатковий прибуток землевласників або фермерів-орендарів, пов'язаний з використанням кращих і середніх за родючістю і розташуванням до ринків збуту земель.

На середній землі фермер отримає одну величину цього додаткового прибутку, а на кращій — значно більшу.

За необмеженості земельних площ ніхто не обробляв би середні та гірші ділянки, оскільки всі фермери вкладали б свої капітали в кращі землі. Тоді ціна продукції визначалась би умовами її виробництва на кращих землях, а фермери відшкодовували б лише витрати виробництва та отримували б середній прибуток. Насправді кращих і середніх земель не вистачає для задоволення потреб і навіть попиту на продукти, тому їх ринкова ціна піднімається до рівня, за якого стає вигідним обробляти і гірші землі.

Отже, обмеженість землі та породжувана нею монополія на землю як об'єкт капіталістичного господарювання є особливістю розвитку капіталізму в сільському господарстві. Оскільки у промисловості немає природних обмежень для будівництва нових заводів і фабрик, ціни товарів визначають за середніми, а не за гіршими умовами виробництва.

Саме обмеженість землі та породжувана нею монополія на землю як об'єкт капіталістичного господарювання обумовлюють створення надлишкового прибутку на кращих і середніх землях порівняно з гіршими. За приватної власності на землю цей надлишковий прибуток становить матеріальний зміст диференційної ренти.

Монополія на землю як на об'єкт приватної власності. Обумовлена вона існуванням приватної власності на землю, що дає змогу її власникам вилучати у фермерів, які орендують кращі й середні землі, надлишковий прибуток саме на основі права власності на землю, залишивши фермерам лише середній прибуток на капітал. Саме так приватна власність на землю перетворює надлишковий прибуток на ренту.

Вилучення надлишкового прибутку землевласником усе-таки дає змогу фермерові отримати, як і іншим капіталістам, середній прибуток на рівновеликий капітал. Отже, сама по собі приватна власність на землю не створює надлишкового прибутку, вона лише передає його від капіталіста-орендаря власникові землі, тобто перетворює надлишковий прибуток на диференційну ренту.

Навіть власник гіршої за якістю землі не погодиться, щоб орендар експлуатував її на рівні середньої норми прибутку, а вимагатиме від фермера певної плати. Ця плата і становитиме абсолютну земельну ренту.

Абсолютна рента — форма земельної ренти, яку сплачують власникові за ділянку землі незалежно від її родючості й місця розташування.

Ціна виробленого продукту має піднятися на ринку до такого рівня, який забезпечить відшкодування витрат виробництва та отримання орендарем середнього прибутку й абсолютної ренти на гіршій ділянці. При цьому власники кращих земель отримуватимуть і диференційну, і абсолютну ренти.

Отже, монополія на землю як на об'єкт приватної власності утворює абсолютну ренту, що є платою за землю, яку орендарі віддають землевласникам за користування будь-якими ділянками. Очевидно, тому на етапі становлення капіталізму буржуа і буржуазні економісти виступали за ліквідацію приватної власності на землю, тобто націоналізацію землі, оскільки це дало б змогу буржуазії отримувати диференційну ренту та знищило б абсолютну. Згодом буржуазія відмовилася від ідеї націоналізації землі, побоюючись створити прецедент відміни приватної власності на засоби виробництва взагалі.

Монополія господарювання на землі можлива і за відсутності монополії приватного землеволодіння, що засвідчує досвід народів, у історії яких панувала суспільна, а не приватна земельна власність.

Механізм утворення диференційної ренти

Диференційна рента виступає у формі диференційної ренти I і диференційної ренти II.

Диференційна рента I. Вона залежить від різної родючості землі та різної вигідності місць розташування земельних ділянок щодо ринків збуту сільськогосподарських товарів.

Наприклад, із чотирьох однакових за площею, але різних за родючістю, а отже, й різних гатунків (А, В, С, Д), ділянок землі А — гірша земля (на 50 грн. дає 1 ц зерна), В — середня (на 50 грн. — 2 ц), С — вище середньої (на 50 грн. — 3 ц) і Д — найкраща земля (на 50 грн. — 4 ц). За норми середнього прибутку 20 % ціна 1 ц пшениці становитиме 60 грн. ($50 \cdot 20/100 + 50$). Механізм утворення диференційної ренти I залежно від родючості землі подано у табл. 2.13.

Таблиця 2.13

Механізм утворення диференційної ренти I
залежно від родючості землі

| Гатунок землі | Продукт | | Авансований капітал | Прибуток | | Рента | |
|---------------|---------|------|---------------------|----------|------|-------|------|
| | ц | грн. | | ц | грн. | ц | грн. |
| А | 1 | 60 | 50 | — | 10 | — | — |
| В | 2 | 120 | 50 | 1 | 70 | 1 | 60 |
| С | 3 | 180 | 50 | 2 | 130 | 2 | 120 |
| Д | 4 | 240 | 50 | 3 | 190 | 3 | 180 |
| Разом | 10 | 600 | 200 | 6 | 400 | 6 | 360 |

Включення в обробіток ділянок землі можливе від гірших за якістю до кращих, від кращих до гірших чи в змішаній послідовності. Послідовність включення різних за якістю земель залежить також і від їх віддаленості від ринку. Ближчі оброблятимуть швидше, хоч вони, можливо, й гірші за якістю.

Обробіток земель від гірших до кращих. За цих умов ціна виробленого продукту весь час перебуватиме на рівні вартості його виробництва на найбідніших (гірших) за родючістю землях, тобто на рівні 60 грн., або дещо перевищуватиме його. При цьому орендарі всіх кращих за родючістю земель отримуватимуть додатковий прибуток, який є матеріальною основою диференційної ренти.

Обробіток земель від кращих до гірших. Якщо включення земель в обробіток відбуватиметься за цим принципом, то ціна виробництва і ринкова ціна послідовно зростатимуть. Як тільки будуть включені в обробіток і найбідніші за родючістю землі, ринкова ціна виробленого продукту знову формуватиметься за ціною його виробництва на найгірших за якістю землях, що є передумовою формування надлишкового прибутку і диференційної ренти I.

Отже, не послідовність переходів обробітку від кращих до гірших земель чи навпаки, а різниця в якості, родючості землі забезпечує надлишковий прибуток і диференційну ренту I.

За таким принципом виникає і диференційна рента I залежно від того, на якій відстані знаходяться землі від ринку. Відмінність полягає лише в тому, що замість земель вищої якості фігурують ті, що розташовані ближче до ринку, а замість найгірших за родючістю — найвіддаленіші від ринку. За витратами вироб-

ництва продукту на найвіддаленіших від ринку землях і формуватиметься ринкова ціна на нього (повинні бути враховані додаткові витрати на транспортування). Тоді на всіх ближчих до ринку землях буде отримана диференційна рента I, як і на кращих за родючістю землях.

Диференційна рента I — різниця між ціною виробництва продукції на найгірших землях та індивідуальною ціною виробництва на кращих, середніх і зручніше розташованих щодо ринків збуту продукції землях, яка передається орендарем землевласнику.

Диференційна рента II. Внаслідок додаткових послідовних вкладень капіталу в одну й ту саму ділянку орендар може збільшити збір зерна з одиниці площі, тобто отримати диференційну ренту II. Наприклад, в одному й тому самому місці є три однакові за площею і родючістю ділянки. У першу вкладають 50 грн., забезпечуючи мінімальну агрокультуру, що дало врожай 1 ц. У другу вкладають 100 грн., забезпечуючи вищу агрокультуру, що дало 3 ц врожаю. Якщо перші 50 грн. забезпечили 1 ц урожаю, то другі 50 грн. — уже 2 ц (3 — 1). У третю ділянку вкладають 150 грн., забезпечивши вищу агрокультуру, ніж на другій ділянці, що дало 6 ц урожаю. Отже, перші вкладені в землю 50 грн. капіталу дали 1 ц урожаю, другі 50 грн. — 2 ц і треті 50 грн. капіталу — 3 ц (6 — 2 — 1) урожаю. За цих умов ринкову ціну виробленого продукту регулюватиме перша найменш продуктивна затрата капіталу, яка забезпечує 1 ц урожаю (табл. 2.14).

Таблиця 2.14

Механізм утворення диференційної ренти II

| Вкладення капіталу за порядком | Величина вкладень капіталу, грн. | Урожай з ділянки, ц | Середній прибуток, грн. | Ціна виробництва, 1 ц, грн. | Ринкова ціна, грн. | | Додатковий прибуток, диференційна рента II, грн. |
|--------------------------------|----------------------------------|---------------------|-------------------------|-----------------------------|--------------------|---------------|--|
| | | | | | 1 ц | Всього врожаю | |
| I | 50 | 1 | 10 | 60 | 60 | 60 | — |
| II | 50 | 2 | 10 | 30 | 60 | 120 | 60 |
| III | 50 | 3 | 10 | 20 | 60 | 180 | 120 |

Дані таблиці свідчать, що ціна виробництва продукту становитиме 60 грн. (50 грн. витрати виробництва + 10 грн. середній прибуток), тобто перше вкладення капіталу не забезпечуватиме ренти, друге — 60, а третє — 120 грн. надприбутку (понад витрати виробництва та середній прибуток). За приватної власності на землю цей надприбуток перетворюється на диференційну ренту II.

Іноді з кожним наступним вкладенням відбувається не зростання, а зниження продуктивності капіталу. Наприклад, перші вкла-

дені 50 грн. дали 3 ц урожаю, другі 50 грн. — 2, і треті 50 грн. — 1 ц. За цих умов ринкову ціну продукту регулюватиме останнє найменш продуктивне вкладення капіталу (табл. 2.15).

Таблиця 2.15

Залежність диференційної ренти II від продуктивності кожного наступного вкладення капіталу

| Вкладення капіталу за порядком | Величина вкладень капіталу, грн. | Урожай з ділянки, ц | Середній прибуток, грн. | Індивідуальна ціна виробництва, 1 ц, грн. | Ринкова ціна, грн. | | Додатковий прибуток, диференційна рента II, грн. |
|--------------------------------|----------------------------------|---------------------|-------------------------|---|--------------------|---------------|--|
| | | | | | 1 ц | Всього врожаю | |
| I | 50 | 3 | 10 | 20 | 60 | 180 | 120 |
| II | 50 | 2 | 10 | 30 | 60 | 120 | 60 |
| III | 50 | 1 | 10 | 60 | 60 | 60 | — |

Як свідчать дані таблиці, перше вкладення (затрата) капіталу дає 120 грн., друге — 60 грн., третє — не дає надприбутку. Є випадки, коли в результаті обробітку землі отримують диференційну ренту. Це буває тоді, коли останнє вкладення капіталу на кращих землях забезпечує менше продукту, ніж перше на гірших. Бо якщо ринкова ціна продукту забезпечує витрати виробництва і середній прибуток за менш продуктивної затрати капіталу на кращих чи середніх землях, то продуктивніша перша затрата на гіршій землі породжує диференційну ренту.

Джерелом диференційної ренти обох видів є створювана найма-ним працівником додаткова вартість. Вища продуктивність праці на кращих землях зумовлює те, що працівник менше витрачає часу на забезпечення відтворення своєї робочої сили, а більше — на капіталіста-фермера, створюючи для нього не лише середній, а й надприбуток, що формує диференційну ренту I. Підвищення продуктивності додаткових послідовних затрат праці й капіталу створює диференційну ренту II.

Диференційна рента II — різниця між суспільною та індивідуальною ціною виробництва, обумовлена додатковими капіталовкладеннями в орендовані ділянки землі (підвищенням її економічної родючості), яка передається орендарем землевласнику при укладенні нового договору оренди.

Отже, безпосередньою причиною виникнення диференційних земельних рент I і II виступає монополія на землю як на об'єкт господарювання, яку зумовлює обмеженість площі землі, зайнятість її капіталістичними підприємницькими господарствами. Умовою утворення диференційної ренти II є різниця продуктивності праці від вкладень однакових за величиною капіталів. Причому рента першої форми відображає екстенсивний тип росту, а

другої — інтенсивний. Джерелом диференційних рент I і II є надлишковий продукт, надлишкова додаткова вартість, створені додатковою працею сільськогосподарських робітників.

Взаємодія абсолютної, диференційної і монопольної рент. Ціна землі

Абсолютна земельна рента є породженням другого виду монополії в сільському господарстві — монополії на землю як на об'єкт приватної власності. Саме приватна власність на землю перетворює додатковий прибуток (надприбуток) на диференційну ренту. Це означає, що власник землі забирає в капіталіста-фермера і присвоює додатковий прибуток.

Але і власник гірших земель не погодиться, щоб хтось обробляв їх, якщо це не принесе йому певного доходу. Цей дохід є абсолютною земельною рентою, яку фермер-орендар виплатить землевласнику, оскільки умовою створення абсолютної ренти є приватна власність на землю. Абсолютна земельна рента є частиною додаткової вартості, втіленої у прибуток сільського господарства, яку орендар землі у грошовій формі щорічно сплачує власнику землі будь-якої якості.

Механізм утворення абсолютної ренти інший, ніж диференційної ренти. Як відомо, при розподілі капіталу в сільському господарстві менша його частка (порівняно з промисловістю) витрачається на засоби виробництва, більша — на залучення живої праці. Тому на одиницю капіталу в цій галузі припадає дещо більша кількість робочої сили порівняно з промисловістю, тобто вона створює більший додатковий продукт. Зумовлює його нижча *вартісна будова капіталу* (співвідношення засобів виробництва та робочої сили в грошовому виразі) в сільському господарстві, наслідком якої є більша величина вартості продукту, створюваного у сільському господарстві.

Абсолютна земельна рента виникає на всіх орендованих підприємствах ділянках землі, і тому її присвоюють землевласники будь-яких за якістю ділянок. З таким твердженням не погоджуються вчені-економісти, які вважають, що в наш час органічна будова капіталу в сільському господарстві найрозвинутіших країн вища, ніж у промисловості, що скорочує кількість зайнятих у сільському господарстві. Але тут значно нижча вартість робочої сили, більша тривалість робочого дня, що знижує *органічну будову капіталу* (вартісна будова капіталу, що визначається його технічною будовою та відображає її зміни).

Виробництво рідкісних сільськогосподарських продуктів з унікальними властивостями зумовлює продаж їх за цінами вищими, ніж вартість, тобто за монопольними цінами, що призводить до утворення монопольної ренти.

Монопольна земельна рента — різниця між монопольно високою ціною та вартістю сільськогосподарської продукції, що виробляється на землях з унікальними якостями і присвоюється їх землевласниками.

Джерелом монопольної земельної ренти є доходи осіб, які купують продукти з унікальними властивостями.

Наявність абсолютної земельної ренти в умовах вирівнювання і навіть перевищення органічної будови капіталу в сільському господарстві порівняно з промисловістю за збереження приватної власності, а отже, й необхідності плати за користування землею (абсолютної ренти) обумовлює стійку тенденцію перевищення ринковими цінами вартості сільськогосподарських продуктів, тобто перетворення ринкових цін на різновид монопольної ренти, яку сплачує землевласникам усе населення.

Якщо за найгірші за якістю землі, в які додатково не вкладають капітал, через орендну плату присвоюється лише абсолютна рента, то за кращі — абсолютна рента і диференційна рента I, а за кращі, в які додатково вкладають капітал, — абсолютна і диференційні ренти I і II.

За привласнення диференційної ренти II весь час борються землевласники з орендарями. Землевласники домагаються найкоротших, а орендарі якомога триваліших строків оренди землі. Це засвідчує прагнення землевласників експлуатувати навіть найменший прогрес у продуктивних силах сільськогосподарського виробництва. Усе це збільшує зростання і загальну масу ренти в суспільстві, що впливає й на ціну землі.

За підрахунками абсолютний рентний дохід в Україні становить 1,6 ц зерна з гектара, диференційний рентний дохід — 7,4 ц зерна з гектара, разом — 9 ц з гектара.

Державна політика у високорозвинутих країнах надає велику підтримку фермерам. Частка державних субсидій на сільськогосподарську продукцію, наприклад, у США становить 30—40 %, у країнах ЄС — 50 %, у Швейцарії — 80 %, Японії — 100 %. У колишньому Радянському Союзі на дотації сільськогосподарської продукції витрачалось 20 % державного бюджету.

У багатьох державах законодавчо врегульовано паритет (лат. *paritas* — рівність) цін на товари і послуги, які купують фермери, та на сільськогосподарську продукцію, яку вони продають. Окрім того, практикується компенсація фермерам різниці між собівартістю їхньої продукції та світовими цінами, якщо вони нижчі. Така допомога зумовлена високою орендною платою за землю. У США вона сягає десятої частини ринкової вартості гектара землі, у Франції — третини врожаю, Канаді — 40—45 % врожаю. Через те економічна політика держав спрямована на сприяння викупу орендованих земель, перетворення орендарів на власників.

Ціна землі. Продаючи землю, її власник намагатиметься не втратити величини рентного доходу. Він погодиться продати землю як мінімум за таку суму грошей, поклавши яку в банк чи позичивши комусь, він отримав би дохід на рівні розміру ренти за рік. Покупець також порівнюватиме ренту земельної ділянки, яку має намір купити, з відсотком (доходом), який він отримав би, по-

клавши гроші в банк. Тому ціна землі прямо пропорційна величині ренти і обернено пропорційна нормі банківського відсотка, що можна виразити формулою:

$$Ц_z = \frac{B_p}{B_a} \cdot 100\%,$$

де $Ц_z$ — ціна землі; B_p — величина ренти; B_a — банківський відсоток. Вона свідчить, що ціна землі зростатиме зі зростанням ренти і знижуватиметься з підвищенням банківського відсотка.

Ціна землі — капіталізована (перетворена на грошовий капітал) земельна рента.

Зростання цін на землю є загальносвітовою тенденцією, що зумовлене нееластичністю пропозиції її на ринку (незмінністю пропозиції, попри збільшення ціни), залежністю ціни від попиту на сільськогосподарську продукцію та ін.

В Україні ринкова ціна на землю і механізми її продажу, як і всі аграрні відносини, на початок 2004 р. перебувають на стадії реформування. Почалося воно з визнання права приватної власності на землю (Закон України «Про форми власності на землю» (1992), Укази Президента України) і сприяло зміні власності на землю, її розпаюванню та формуванню підприємств ринкового типу.

Стан справ у аграрному секторі економіки України в останні роки (2002—2003) дає підстави стверджувати, що ринкові зміни не мають комплексного характеру, хоча реформування аграрних відносин зумовило позитивні зрушення. Зокрема, приватні господарські утворення з 2000 року нарощують виробництво, продуктивність праці, інвестиції та кредитування, сплату податків тощо. Проте актуальним залишається забезпечення поступального розвитку аграрних відносин і особливо формування комплексного аграрного ринку в Україні.

3.

Ринкова організація економічної системи

Функціонування економічної системи товарного господарства (виробництва) потребує адекватної форми організації. Нею є ринок. Це означає, що товарне господарство і ринок — органічно взаємопов'язані, але не тотожні соціально-економічні явища (відповідно категорії). Якщо сутністю товарного господарства є речовий спосіб зв'язку (відносин) між людьми у процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання благ як товарів, то сутністю ринку — форма організації цих відносин. Органічна сутність товарного господарства і ринку полягає передусім у тому, що саме економічні закони, притаманні товарному господарству, є основою його ринкової організації. Під цим кутом зору слід розглядати сутність ринку, його структуру, механізми функціонування, конкуренцію, монополію ціноутворення в різних моделях ринку, функціонування суб'єктів господарської діяльності на рівні мікроекономіки (підприємств, фірм).

3.1. Ринок і його основні властивості

Особливості процесу трансформації економіки України на засадах ринку ґрунтуються на сутнісних ознаках ринкової системи та конкретних умовах переходу до ринкової економіки, змісті обраних моделей переходу до ринку, існуючих можливостях застосування загальних принципів ринкової організації до національних умов функціонування господарського механізму. Не менш

важливим є з'ясування характеру існування ринкової системи, її основних принципів, законів, інструментів, що об'єктивно приводять до виокремлення переваг і недоліків як ринкової системи в цілому, так і її організаційно-економічного втілення в Україні. Засноване на приватній та змішаних формах власності на засоби виробництва, на принципах вільного підприємництва, конкуренції виробників і механізмі вільного ціноутворення ринкове господарство пройшло певну еволюцію.

Інституційні засади ринку

Загальним підґрунтям існування, функціонування і розвитку ринку є товарна форма виробництва, основу якої становить суспільний поділ праці, економічне відокремлення виробників, відкритість матеріально й економічно відособлених господарських одиниць.

Суспільний поділ праці. Він передбачає спеціалізацію виробників на виготовленні певного продукту чи наданні послуги. У його системі сама праця набуває суспільного характеру. Спеціалізоване виробництво є виробничою ланкою, матеріально відокремленою від інших ланок (наприклад, випікання хліба відокремлене від виплавлення сталі, з огляду на специфічність обладнання, кваліфікацію працівників та особливості технологічного процесу). Поглиблення поділу праці зумовлює появу нових галузей і зростання потреб та засобів їх задоволення, посилення взаємозв'язку між виробниками, що здійснюється через обмін продуктів праці, які задовольняють потреби людей.

Продукти праці стають товарами лише за умови, що їх виробляють на обмін чи продаж самостійні, незалежні, економічно відособлені виробники.

Економічне відокремлення виробників. Воно є наслідком неоднорідності праці, належності виробникам матеріальних благ, відносно вільного володіння, використання та розпорядження ними. Кожне благо задовольняє певну потребу людей через його присвоєння. Відношення людини — носія потреби до блага, яким вона задовольняється, опосередковане іншою людиною — власником цього блага. Виробництво як процес реалізації потреб та інтересів є водночас процесом створення благ та їх переходу у власність (належність) носія потреб. Первинне привласнення (привласнення факторів виробництва) опосередковується трудовими, техніко-економічними відносинами, і його результатом є створення виробником нових благ як «своїх». Вторинне привласнення (привласнення продуктів праці) за товарного виробництва здійснюється через обмін продуктів праці як товарів або через їх купівлю-продаж — обіг. Отже, товарний обмін і товарний обіг є відчуженням власного товару і присвоєнням чужого, тобто переходом належності, володіння, розпорядження і ко-

ристування від чужого покупця до продавця і, навпаки, від продавця до покупця.

Відкритість матеріально й економічно відособлених господарських одиниць. За товарного виробництва вона зумовлена тим, що господарські одиниці виробляють продукцію не для власного споживання, а на продаж (вона виходить за їх межі і є товаром). Уречевлена в товарах праця як загальна сутність споживчих вартостей створює вартість товарів, визначаючи їх мінову вартість як міру відчуження і присвоєння товарів відповідно до кількості уречевленої в них праці. Ринковий обмін підтверджує (або не підтверджує) необхідність виготовлення певної продукції на продаж.

Розвинутий ринковий обмін передбачає наявність товарно-грошових економічних відносин, які свідчать про спеціалізацію та виокремлення господарської діяльності, опосередковують обмін товарів. Зокрема, з появою грошей виникає *товарний обіг* як товарний обмін, що здійснюється за допомогою грошей на засадах взаємоплатності, еквівалентності та взаємної згоди учасників процесу.

Обмін товарів передбачає наявність двох суб'єктів: власника товару як блага — продавця, який пропонує його на продаж, і людини, яка має потребу в цьому блазі (товарі) — покупця. Обсяги благ і потреб на ринку обумовлюються *питом* — платоспроможною потребою, тобто кількістю товару, яку споживач готовий купити за певну ціну, і *пропозицією* — кількістю товарів, яку виробники доставили на ринок і готові продати за певну ціну.

Виокремлення діяльності з обміну товарів ознаменувало появу *торгівлі* — діяльності людей щодо здійснення товарного обміну й активів купівлі-продажу, яка охоплює всі форми товарного обігу. Люди, що працюють у сфері торгівлі, надають торговельні послуги, тобто виступають як посередники для людей, які здійснюють купівлю-продаж товарів. Ці операції не створюють продукту, вони лише задовольняють суспільні потреби в реалізації товарів. Торговельні послуги як економічні відносини виникають унаслідок відокремлення торговельної діяльності як від виробників товарів (отримують послугу з реалізації своїх товарів, швидкого і економічного відшкодування витрат на їх виробництво), так і від споживачів (отримують послугу, пов'язану із задоволенням платоспроможного попиту).

Необхідною умовою функціонування та розвитку ринку є конкурентне середовище, яке базується на вільному ціноутворенні, передбачає багатоманітність форм власності, свободу вибору товару як одну з форм економічної свободи, неможливість монополізації ринку державою чи приватною компанією. Всі ці умови функціонування і розвитку ринку слід забезпечувати відповідною правовою базою.

Суттєвими для розвитку ринку є наявність резервів зростання економіки, мобільність ресурсів, злагоджене функціонування інфраструктури ринку, які стимулюють рух товарних і грошових потоків, циркулювання інформації.

Функціонування і розвиток ринку обумовлюються і певними обмеженнями. Ними насамперед є рівень витрат у сфері обміну, тобто *транзакційних витрат* — витрат, пов'язаних із продажем товарів, пошуком інформації про ринки і умови руху товарів (ціни тощо), визначенням умов і оформленням торговельних угод, виявленням якості товарів, розробленням систем стандартів та ін.

Ці обмеження сформульовані в теоремах англійського економіста А. Сміта й англо-американського економіста, лауреата Нобелівської премії з проблем транзакційних витрат Рональда-Гаррі Коуза (нар. 1910).

Теорема А. Сміта. Вона ґрунтується на тому, що добровільний обмін є вигідним для продавця і покупця, а межі ринкових відносин є межами відносин між їх суб'єктами, в яких вигоди від розподілу праці порівнюються з транзакційними витратами. Тому з розвитком суспільного виробництва витрати в цілому зменшуються за рахунок спеціалізації і зростають за рахунок розширення територіальних меж ринкових відносин.

Теорема Р.-К. Коуза. Згідно з нею будь-яких результатів можна досягти без втручання держави, якщо права власності чітко визначені. Транзакційні витрати розглядаються як витрати, що виникають у процесі використання власності. Їх поділяють на *власне витрати* (пов'язані з функціонуванням власності) і на *додаткові витрати* (пов'язані з координацією розподілу власності державою між зацікавленими сторонами).

Оскільки власне витрати зумовлені розширенням дії інституту приватної власності, уникнення чи зменшення додаткових витрат шляхом укладення угод між суб'єктами ринку розширює межі ринкових відносин.

Сутність, функції і закони ринку

Сутність ринку. Ринок, ринкова форма господарювання та економічних відносин можливі за певної зрілості інститутів, продуктивних сил суспільства, форм власності тощо. З розвитком суспільного виробництва та обігу поняття «ринок» набувало нових значень. *На етапі розпаду первісного общинного суспільства*, коли обмін товарами між общинами ставав більш-менш регулярним, здійснювався у певному місці й у визначений час, воно тлумачилося як місце торгівлі, ринкова площа. З розвитком ремесел на основі другого суспільного поділу праці, появою міст, розширенням торгівлі для обміну товарами відводили постійні місця — ринкові площі. Таке розуміння ринку збереглося дотепер. Поширюється воно на будь-який район, де панують вільні відносини покупців і продавців, а ціни на товари схильні легко і швидко вирівнюватись.

Поглиблення суспільного поділу праці, розвиток товарного обміну, поява грошей стали передумовою утвердження розвинутих

товарно-грошових відносин, за яких акти купівлі-продажу могли бути розірваними в часі і просторі. Погляд на ринок лише як на місце торгівлі вже не відображав реальність, оскільки у відносинах суспільного виробництва сформувалася нова структура — сфера обігу. Відповідно постало розуміння ринку як форми товарного і товарно-грошового обміну, організованого за законами товарного виробництва і грошового обігу. Тобто поняттям «ринок» почали позначати всю сферу обігу товарів і грошей.

Індустріальна доба (капіталізм) спричинила появу на ринку нового товару — робочої сили. Відтоді ринок охоплює всі фактори виробництва, оскільки об'єктом купівлі-продажу стають не тільки засоби виробництва, а й робоча сила як його умова. Купівля-продаж робочої сили стає особливою, притаманною лише капіталістичному способу виробництва формою поєднання факторів виробництва, а ринок набуває якостей високорозвинутого товарного виробництва. Саме поняття «ринок» розширюється до розуміння його як елемента відтворення суспільного продукту, як форми організації його складових частин. У науковий обіг входять нові тлумачення ринку: як сукупності економічних відносин, за допомогою яких здійснюється обіг суспільного продукту в товарно-грошовій формі; як сфери реалізації частини суспільного продукту, в процесі якої виявляються притаманні капіталістичному способу виробництва економічні відносини щодо виробництва і споживання матеріальних благ. Між цими тлумаченнями ринку існує суттєва різниця: в першому акцентуються об'єкти ринкових відносин — товари і гроші; у другому — відносини, що відображають сутність категорії «ринок».

Згідно із сучасним розумінням ринок є формою організації економічних відносин між господарюючими суб'єктами. Це механізм, що поєднує покупця та продавця на засадах договірних стосунків.

Ринок — сукупність економічних відносин між господарюючими суб'єктами щодо організації виробництва та обміну товарів і послуг відповідно до законів товарного виробництва.

Сутність ринкових відносин полягає у поверненні (відшкодуванні) витрат продавцями (виробниками товарів і торговцями), отриманні ними прибутку, а також у задоволенні платоспроможного попиту покупців на засадах вільних угод, можливості еквівалентного обміну та конкуренції. Матеріальною основою цих відносин є рух товарів, послуг і грошей. Він не зважає на соціально-економічний статус його головних суб'єктів (продавців і покупців), сутність соціально-економічної системи, в якій він функціонує.

Всеохоплюючий характер обігу товарів у процесі відтворення суспільного продукту дає підстави для тверджень про існування якісно нового явища — ринкової організації господарства.

Як відомо, господарські відносини можуть реалізовуватися в натуральній (виробничі відносини не уречевлюються, а постають

як відносини між людьми) і товарній (виробничі відносини є уречевленими як відносини між продуктами праці, що здійснюються через ринок) формах. Характерними ознаками товарної форми виробничих відносин є укладення угод між сторонами обміну, дотримання принципу еквівалентності, вільний вибір партнерів, конкуренція. Вони можуть базуватись лише на вільній купівлі-продажу товарів і послуг.

Ринкова організація господарства є системною якістю господарювання, результатом інституційного оформлення товарної форми виробничих відносин, що охоплюють усі фази відтворення суспільного продукту: виробництво, розподіл, обмін і споживання. Вона передбачає просторово-ієрархічну структуру суб'єктів ринкових відносин, об'єктну структуру ринку, а також розвинуту його інфраструктуру, тобто наявність системних інститутів (грошова, фінансова, податкова, кредитна системи) та установ (підприємств), які забезпечують реалізацію товарів, створення і функціонування механізмів на мікро- і макрорівні.

Функції ринку. Сутність ринку виявляється через його функції, серед яких виокремлюють:

- узгодження обсягів, асортименту виробництва і споживання; підтримання збалансованості попиту і пропозиції;

- встановлення суспільної цінності виробленого продукту і затрат праці;

- економічне стимулювання ефективності виробництва;

- стимулювання НТП, що підвищує ефективність функціонування всієї економічної системи;

- регулювання економічних мікро- і макропропорцій у виробництві, обміні, розвитку окремих регіонів, областей, територій та ін.;

- забезпечення у відтворювальному процесі суспільного продукту прямого (виробництво — ринок — споживач) і зворотного зв'язку (споживач — ринок — виробництво).

Ці функції свідчать, що ринок є сукупністю економічних відносин між різноманітними суб'єктами з приводу купівлі-продажу товарів і послуг, у яких визначається їх вартість, виявляється конкуренція між виробниками, забезпечується пропорційність розвитку народного господарства, неперервність суспільного відтворення, цілісність економічної системи, вплив споживачів на виробництво.

Закони ринку. Закони ринку відображають внутрішньо необхідні, сталі, суттєві взаємозв'язки між суб'єктами ринку, на основі яких розгортається їх діяльність. До основних законів ринку відносять закон вартості, закон попиту, закон пропозиції, закон конкуренції, закони грошового обігу.

Закон вартості. Основний закон, що регулює ринок. Згідно з ним обмін товарів здійснюється на основі вартісної еквівалентності, яка визначається суспільно необхідними витратами абстрактної праці на їх виробництво. Він стимулює виробників, які забез-

печують найвищі продуктивність праці та ефективність використання ресурсів. У сфері обміну дія закону вартості виявляється через коливання цін навколо вартості під впливом коливання попиту і пропозиції. Взаємозалежність між ціною та попитом, між ціною і пропозицією відображають закон попиту і закон пропозиції.

Закон попиту. Згідно з ним зниження або підвищення ціни зумовлює відповідну зміну величини попиту. Залежність між ціною і попитом є обернено пропорційною.

Закон пропозиції. Він обумовлює прямо пропорційний зв'язок між зміною ринкової ціни на товар і відповідним зростанням обсягу пропозиції.

Закон конкуренції. Наявність на ринку великої кількості відокремлених продавців (виробників) породжує між ними конкуренцію — змагання за ринки збуту з метою отримання вищих доходів. Позитивним наслідком конкуренції є продаж товару за рівноважними цінами. Механізм конкуренції пов'язаний з потребою товаровиробника відшкодувати витрати виробництва і функціонування відповідно до закону конкуренції. Він установлює пряму залежність між величиною витрат капіталу і прибутком: рівновеликий капітал повинен отримувати рівновеликий прибуток незалежно від особливостей галузі застосування капіталу.

Ним також регулюється функціонування розвинутого ринку.

Закони грошового обігу. Згідно з цими законами кількість грошей та сума цін товарів і послуг в обігу мають бути збалансованими.

Ігнорування законів ринку виводить з рівноваги економічну систему, породжує складні проблеми у сфері виробництва, обігу, споживання, нерідко призводить до соціальних і політичних потрясінь, подолання яких вимагає неабияких зусиль суб'єктів політичних та економічних відносин, передусім держави.

Структура та інфраструктура ринку

Ринок як певна організація сукупності відносин купівлі-продажу товарів і послуг є цілісним системним утворенням, має власну структуру та інфраструктуру.

Структура ринку. Соціально-економічну структуру (внутрішню будову) ринку (розміщення, взаємозв'язок, питому вагу елементів) визначає структура притаманних йому відносин власності. Суб'єктами ринку є продавці і покупці як суб'єкти власності товарів, призначених для обміну. Ринок функціонує в певній економічній системі, що породжує специфіку форм його вияву (специфіку ринкових суб'єктів, обсяги і форми регулювання ринку та ін.). Забезпечуючи в системі відтворення суспільного продукту зв'язок між суспільним виробництвом і суспільним споживанням, опосередкованих первинним і вторинним розподілом, ринок також перерозподіляє товари і послуги між економічними суб'єктами. У цьому контексті він не тільки включає в себе відносини

купівлі-продажу товарів, а й відображає соціально-економічні відносини (власності, виробництва, розподілу, споживання) та організаційно-економічні відносини (конкретні форми організації ринку), набуваючи історичної специфіки. Йдеться про те, що *первинний розподіл факторів виробництва*, який виявляється через форми власності на них, визначає соціально-економічну природу головних суб'єктів ринку — продавців і покупців, впливає на типологію ринку та його обсяг.

Наприклад, у феодальному суспільстві переважна частина землі (головного засобу виробництва) належала феодалам. Селяни як носії робочої сили (другого фактора виробництва) були особисто залежними від феодала. Вільні селянські господарства становили незначну частину сільського господарства. Як феодальні маєтки, так і селянські господарства вели переважно натуральне господарство, а обмін здійснювався надлишками продукції в межах існуючого тоді поділу праці. Головними суб'єктами ринку були власники сільськогосподарського надлишку — феодали і власники продукції, що вироблялася спеціально для обміну, — ремісники.

Капіталістичний ринок став всеохоплюючим, оскільки на його арені з'явився принципово новий товар — робоча сила. Будучи одним із головних факторів капіталістичного виробництва, вона вимагає на ринку такого самого ставлення до себе, як і до інших товарів: вільної угоди, відшкодування витрат, дотримання принципу еквівалентності, конкурентних засад та ін. Це зумовило не просто розширення сфери ринкових відносин, а й радикальні соціально-економічні зміни. Йдеться про відчуження засобів виробництва від безпосередніх виробників — носіїв робочої сили, які стали особисто вільними, що дало їм змогу виступати на ринку продавцями свого товару (робочої сили) і вільно здійснювати акти купівлі-продажу.

Нового значення набув *вторинний розподіл* (розподіл товарів і послуг), оскільки визначення частки суспільного продукту для споживання працівників уже залежало не від волі феодала, а від дотримання на ринку праці принципу еквівалентності, що теж розширило ринок споживчих товарів. Отже, основними *суб'єктами ринку* вже виступають власники засобів виробництва (капіталу), представлені через підприємства різних форм господарської організації, — приватні підприємства, господарські й акціонерні товариства, корпорації, державні підприємства, а також власники робочої сили як товару — наймані працівники.

Базовим поняттям ринкової системи є поняття комплексного (або цілісного) ринку, структурними складовими якого є: ринок споживчих товарів і послуг, ринок робочої сили (свідчить про наявність капіталістичного економічного укладу), ринок засобів виробництва, ринок капіталу, ринок продуктів інтелектуальної діяльності (науково-технічних розробок, патентів, ліцензій, творів

літератури і мистецтва), ринок інформації, ринок фіктивного капіталу (цінних паперів), ринок позичкового капіталу, ринок грошей, ринок землі.

Цілісний ринок як сукупність ринків окремих товарів класифікують за сімома критеріями:

1. За просторовим критерієм розрізняють національний, регіональний (міжрегіональний), локальний (місцевий) та міжнародний (світовий) ринки.

Національний ринок. Це весь внутрішній ринок країни, обмежений її кордонами.

Регіональний (міжрегіональний) ринок. Є ринком окремого територіального підрозділу (області, району) або частин різних територіальних підрозділів, пов'язаних між собою господарськими зв'язками.

Локальний (місцевий) ринок. Він обмежений конкретною місцевістю, що включає в себе певну сукупність населених пунктів. На відміну від національного регіональні та локальні ринки не мають чітко окреслених кордонів.

Міжнародний (світовий) ринок. Є сукупністю національних ринків, економічні зв'язки між якими зумовлені міжнародною торгівлею.

2. За рівнем свободи конкуренції у структурі цілісного ринку виокремлюють такі ринки: вільний, монополійний, олігополістичний, регульований державою.

Вільний ринок. Передбачає необмежену кількість продавців і покупців, вільну конкуренцію між ними, свободу у виборі товарів і встановленні господарських зв'язків.

Монополійний ринок. Є ринком, де, навпаки, існує один продавець (інколи покупець), що унеможлиблює конкуренцію.

Олігополістичний ринок. Характеризується наявністю кількох продавців, між якими існує конкуренція за домінування. Вона обмежена рамками олігополістичної групи.

Регульований державою ринок. Він передбачає активний вплив держави на ринкові процеси шляхом використання економічних та адміністративних інструментів (наприклад, на обсяг попиту — через політику оплати праці та соціальних виплат, регулювання маси грошей в обігу; на структуру попиту і пропозиції — через установа пріоритетів і стимулювання їх реалізації, податкову, інвестиційну, кредитну політику та ін.), що не відмінняє конкуренцію. Як правило, вплив держави стосується забезпечення інтересів суспільства, захисту соціальних прав населення, якщо ці права й інтереси не забезпечуються функціонуванням механізмів вільного ринку.

3. За способом організації купівлі-продажу товарів розрізняють *оптовий ринок* (покупці і продавці — підприємства та організації), *роздрібний ринок* (покупці — окремі громадяни), *ринок закупівель сільськогосподарської продукції* (покупці — держава, підприємства та організації; продавці — безпосередні виробники продукції різних форм власності й організації виробництва).

4. За рівнем дотримання законності виокремлюють легальний, нелегальний («тіньовий»), «чорний» ринки.

Легальний ринок. Передбачає не заборонені законом економічні відносини.

Нелегальний («тіньовий») ринок. Уособлює дозволена законом діяльність, яка ніде не фіксується і тому не оподатковується.

«Чорний» ринок. Є видом тіньової економіки, в межах якої функціонує певна сукупність заборонених законом економічних відносин між продавцями і покупцями товарів і послуг.

5. За об'єктом критерієм виділяють ринок споживчих товарів і послуг, ринок засобів виробництва, фінансовий ринок, ринок робочої сили, ринок інтелектуального продукту та ін.

Ринок споживчих товарів і послуг. Він охоплює продовольчі і непродовольчі товари; побутові, транспортні й комунальні послуги; житло і будинки невиробничого призначення.

Ринок засобів виробництва. Об'єднує ринки нерухомості, знарядь праці, сировини і матеріалів, енергетичних ресурсів, корисних копалин.

Фінансовий ринок. Є загальною назвою ринку капіталів (інвестицій), кредитних ринків, ринків цінних паперів, валютно-грошових ринків.

Ринок робочої сили. Передбачає визнання за кожною особою права вільного продажу своєї робочої сили за власним вибором і за ринковою ціною на основі контракту між працівником і наймачем. Такий ринок є економічною формою руху (міграції) трудових ресурсів.

Ринок інтелектуального продукту. Його об'єктами є патенти, ліцензії, науково-технічна література, інформаційні послуги, твори літератури і мистецтва.

Основні види ринків поділяють на *ринкові сегменти* — сформовані за певною спільною ознакою частини ринку. Під час сегментації ринків використовують, крім об'єктних, і географічні та демографічні критерії.

6. За географічними критеріями йдеться про *регіональну належність* (Донбас, Крим, Закарпаття та ін.), *адміністративний поділ* (область, район, місто), *щільність проживання населення* (місто, передмістя, сільська місцевість), *кліматичні умови* (помірно-континентальний, континентальний та ін. клімат).

7. За демографічними критеріями передбачають групування населення за віком, статтю, розміром сім'ї, рівнем доходів, професійним складом, рівнем освіти, національним складом та ін.

Інфраструктура ринку. Розвинутий ринок з його постійним рухом товарів, послуг, грошей, цінних паперів, робочої сили для забезпечення свого стабільного функціонування вимагає і розвинутої *ринкової інфраструктури* — комплексу галузей, систем, служб, підприємств, які обслуговують ринок.

Інфраструктуру ринку поділяють на загальну і спеціалізовану.

Загальна інфраструктура ринку. Призначення її полягає в обслуговуванні всієї структури ринку. До головних компонентів

загальної інфраструктури належать грошова, фінансова, податкова і кредитна системи.

Грошова система. Вона є формою організації грошового обігу, що історично склалася в країні і закріплена законодавством. Важливість її зумовлена роллю грошей як специфічного товару, який опосередковує всі товарообмінні процеси розвинутого ринку, обслуговує всі ринкові відносини та охоплює всі сфери і рівні ринкової економіки. Організаційним механізмом, що забезпечує нормальне функціонування грошової маси є фінанси.

Фінансова система. Сукупність економічних відносин, які забезпечують утворення, розподіл і використання фондів грошових коштів у процесі розподілу і перерозподілу суспільного продукту та НД. Основа фінансової системи — державний та місцеві бюджети, які, виконуючи функцію перерозподілу доходів, є інструментом державного регулювання.

Податкова система. Вона є сукупністю економічних відносин, які забезпечують перерозподіл доходів громадян і підприємств шляхом формування дохідної частини державного та місцевого бюджетів. Їх наповнення значною мірою відбувається через податкову систему.

Кредитна система. Сукупність економічних відносин, які забезпечують безперервність руху грошового капіталу, наданого у позику на умовах прибутковості. Посередником між кредитором і позичальником є банки.

Спеціалізована інфраструктура ринку. Вона обслуговує безпосередньо сферу обігу товарів. Утворюють її біржі, аукціони, ярмарки, торгові доми, торгово-промислові палати, страхові й аудиторські фірми, підприємства галузей транспорту і зв'язку.

Біржі. Організаційні форми ринку, які здійснюють вільну торгівлю товарами та послугами, цінними паперами, валютою, наймання робочої сили і формування ринкових цін на основі фактичного співвідношення попиту і пропозиції. За об'єктами продажу існують товарні, фондові біржі та біржі праці. Елементами інфраструктури біржової торгівлі є фірми, що здійснюють маклерські, брокерські та дилерські операції.

Аукціони. Форма продажу попередньо виставлених для ознайомлення товарів у певному місці і в певний час на основі конкурсу покупців. При цьому продавець несе обмежену відповідальність за якість товару. На аукціонах переважно продають товари, що мають підвищений попит.

Ярмарки. Торги, які періодично влаштовують в установленому місці. Вони бувають всесвітніми, міжнародними, регіональними, національними та місцевими. З розвитком виробництва великі ярмарки перетворилися на ярмарки-виставки зразків товарів, які можна замовляти.

Торгові доми. Торгові фірми, які закупають товари за кордоном і перепродують місцевим оптовим і роздрібним торговцям або закупають товари у місцевих виробників та оптовиків і перепродують їх за кордон.

Торгово-промислові палати. Комерційні організації, створені для сприяння розвитку економічних і торгових зв'язків із зарубіжними партнерами та надання цільових інформаційних послуг.

Страхові фірми. Комерційні фінансово-кредитні організації, які забезпечують повне або часткове відшкодування збитків застрахованим клієнтам, що зазнали їх за непередбачених обставин (стихийне лихо, аварія та ін.). Діяльність страхових компаній спрямована на нейтралізацію економічних ризиків клієнтів.

Аудиторські фірми. Спеціалізовані організації, які на замовлення підприємств і організацій контролюють і аналізують їх фінансову діяльність із метою зменшення фінансових ризиків.

Підприємства галузей транспорту і зв'язку. Їх вважають окремою ланкою ринкової інфраструктури, яка підпорядкована головній меті функціонування інфраструктури — сприянню встановленню господарських стосунків між виробником товару і його споживачем. До них належать транспортні компанії та компанії телекомунікаційної мережі й інших форм зв'язку.

- **Транспортні компанії.** Здійснюють доставку товарів, беручи на себе цей вид витрат з реалізації товару.

- **Компанії телекомунікаційної мережі й інших форм зв'язку.** Полегшують рух товару від виробника до споживача, сприяють інформування суб'єктів ринку, прискорюють обіг капіталу і процес відтворення.

Від функціонування і дієздатності всіх елементів ринкової інфраструктури залежить функціонування ринкової системи, безперервність процесу суспільного відтворення.

Еволюція ринку. Сучасні моделі ринкового господарства

Еволюція ринку. Класична політична економія ще з часів А. Сміта розглядала ринок як організацію господарства, за якої відбувається вільна гра ринкових сил. Реалізуючи свої інтереси, економічно вільна людина поліпшує свій добробут і водночас примножує багатство суспільства. Вважалося, що суперечностей між людиною і суспільством не існує. Інтереси суб'єктів ринку гармонізує конкуренція, завдяки якій досягається економічна рівновага як рівновага інтересів. Вирівнюючи попит і пропозицію, конкуренція відновлює пропорційність, забезпечуючи саморегуляцію економіки. Державі за ринкової економіки відводилася другорядна роль, а саме: забезпечення національної оборони, організація громадського порядку, емісія великих банкнот, будівництво та утримання деяких громадських споруд (доріг, мостів тощо).

Розвиток ринкової організації господарства зумовив появу її нових ознак та зміну поглядів на неї. У цьому процесі сформувалися теорія соціального ринкового господарства та наближена до неї теорія змішаної економіки.

Теорія соціального ринкового господарства. Її основоположниками були німецькі економісти Людвіг Ерхард (1897—1977) та В. Ойкен. Теорія соціального ринкового господарства суттєво змінила погляди на роль держави в ринковій організації господарства та на функціонування механізму конкуренції. Забезпечення вільної конкуренції було визнано одним з найважливіших завдань держави, активна роль якої повинна спрямовуватись на зростання виробництва, підвищення продуктивності праці, що забезпечуватиме зниження цін, ріст реальної заробітної плати, досягнення соціалізації прогресу. Для цього необхідне оптимальне поєднання механізмів вільного ринку і методів планового регулювання. Тому в соціальному ринковому господарстві ринок має бути об'єктом регулювання з боку держави.

Теорія змішаної економіки. Як стверджують її представники, *змішана економіка* — це економічна система, заснована на різних формах власності, розвиток якої регулюється ринком, традиціями та державними централізованими рішеннями. За змішаної економіки роль держави полягає в економічному плануванні, перерозподілі виробленого доходу, здійсненні спільного (змішаного) державно-приватного підприємництва.

Залежно від суб'єктів регулювання ринкових відносин виокремлюють такі типи ринку: нерозвинутий, вільний (класичний) і регульований.

Нерозвинутий ринок. Його характеризують спонтанні, випадкові відносини суб'єктів, здебільшого товарного (бартерного) характеру. Однак і вони посилюють мотивацію до виробництва товарів.

Вільний (класичний) ринок. Особливість його полягає у вільній торгівлі товарами і послугами незалежних товаровиробників, жоден з яких не є монополістом продукції і не контролює цін, а процес ціноутворення відбувається через механізм вільної конкуренції, взаємодію попиту і пропозиції.

Отже, до головних характеристик вільного ринку належать:

- необмежена кількість учасників ринкових відносин і вільна конкуренція між ними;
- вільний доступ усіх членів суспільства до будь-якої господарської діяльності;
- мобільність усіх факторів виробництва, свобода руху капіталу;
- однорідність однойменних товарів (відсутність торгових марок та ін.);
- наявність у кожного учасника ринку вичерпної інформації про ринок (попит, пропозицію, ціну, норму прибутку та ін.) для формування раціональної поведінки;
- стихійне встановлення цін у процесі вільної конкуренції;
- відсутність монополізму і державного регулювання;
- відсутність дефіциту товарів;
- неможливість суб'єктів ринку вплинути на рішення конкурентів неекономічними методами.

Головна перевага вільного ринку полягає в його функціонуванні на основі механізму саморегулювання, задоволенні потреб через попит і пропозицію, формуванні за допомогою ціни орієнтирів для капіталовкладень. Проте вільний ринок нерідко ігнорує соціальні наслідки економічної діяльності, проявляє байдужість до проблем довкілля, видів діяльності, які не приносять швидкого прибутку (фундаментальна наука, культура, освіта та ін.).

Регульований ринок. Для цього типу ринку характерне активне втручання держави та інших суспільних інститутів у економічні відносини. Вдаючись до регулюючих заходів, держава впливає на попит (держзамовлення, митні тарифи), норму прибутку (податки, митні тарифи), інвестиційну політику (кредитні ставки), умови функціонування ринкових механізмів (антимонопольне законодавство) та ін. Саме таким більшість економістів вважає сучасний ринок. Сьогодні вільний ринок часів А. Сміта неможливий, він обов'язково поєднуватиме механізми ринкового саморегулювання і державного регулювання. Сучасна ринкова система функціонує на основі високорозвинутої технології, різноманітних форм власності, власної інституціональної бази й активного втручання держави в економіку.

Типізація ринкової системи дає змогу виокремити за її сутнісними ознаками вільне ринкове господарство, соціально орієнтовану ринкову економіку та перехідну до ринку економіку.

Узагальнюючи історичний досвід багатьох країн, що побудували ринкову економіку, можна виділити три основні моделі переходу до ринку: природно-історичну, державну та зовнішньоекономічну. Вони відображають певні загальні закономірності трансформаційного процесу, а кожна окрема країна наповнює їх власними особливостями.

1. **Природно-історична модель.** Застосовувалась під час тривалих ринкових перетворень у таких країнах «ортодоксального» капіталізму, як Голландія, Великобританія, США. Етап формування ринкової системи тривав тут понад 200 років. Це було можливо тільки в тому разі, якщо країни мали колонії або вільні території, тобто можливість екстенсивного росту протягом тривалого періоду. Елементи ринкової системи, що центральною фігурою мала вільного підприємця, формувалися поступово. Ринкове, конкурентне середовище сприяло запровадженню принципів ефективного господарювання, правил «ринкової гри», тобто досягненню раціональності та збалансованості. Державі в цій моделі відводилась другорядна роль.

2. **Державна модель.** Ця модель переходу до ринку була характерна для Італії, Німеччини та Японії після Другої світової війни, а також для Росії кінця XIX — початку XX ст. Вона була зумовлена низьким рівнем порівняльної конкурентоспроможності вітчизняного виробництва у цих країнах, що змусило їх шукати шляхів прискореної побудови ринку за умови державної підтримки власного виробника. Державна власність, державні замовлення у при-

ватному секторі, державна політика підтримки (податкові пільги, субсидії та імпорتنі квоти) позитивно і в найкоротший час (10—15 років) відобразились у зростанні конкурентоспроможності вітчизняних виробників, у переході до ринкових форм господарювання.

3. Зовнішньоекономічна модель. Така модель переходу до ринку продемонстрована Південною Кореєю, Гонконгом, Тайванем, Сінгапуром, Індонезією, деякими країнами Близького Сходу. Їх економіка свідомо була підпорядкована орієнтації на експорт, залучення іноземних інвестицій, пристосування до умов світового ринку з його кон'юнктурою і рівнем цін. Державна підтримка надавалась тим вітчизняним підприємствам, які розширювали експортне виробництво, використовуючи як перевагу низький рівень заробітної плати в цих країнах, що давало змогу зменшити виробничі витрати. Згідно із зовнішньоекономічною моделлю на економіку цих країн суттєво впливають вимоги якості й стандартів світового ринку, саме тому вона стає залежною від нього, вразливою до змін у світовій кон'юктурі.

Ці моделі побудови ринкової системи відображають можливі шляхи поєднання загальних закономірностей ринкових перетворень із необхідністю врахування національних особливостей у процесі переходу до ринку окремої країни.

Сучасні моделі ринкового господарства. Кожній країні властиві певні особливості й підходи до формування ринкових умов господарювання, на основі яких виокремлюють американську, німецьку, шведську, французьку, японську, південнокорейську і китайську моделі ринкової економіки.

Американська модель (ліберальна модель капіталізму). Вона характеризується малою питомою вагою державної власності (до 10 %); мінімальним регулюючим впливом держави на економіку; заохоченням підприємництва; значною диференціацією доходів різних верств населення (15 : 1), а також працівників фірми (зокрема, глави фірми і працівників 110 : 1); забезпеченням прийнятного рівня життя для малозабезпечених верств населення.

Німецька модель (модель соціальної ринкової економіки). Її особливостями є: сильний вплив держави на економіку, особливо у вирішенні соціальних проблем; планування основних макроекономічних показників; реалізація принципу соціального партнерства; автономія центрального банку; порівняно невеликий (6 : 1) розрив у рівні доходів різних верств населення, глави фірми і працівників (23 : 1).

Шведська модель. До її характерних особливостей належать: соціальна спрямованість; скорочення майнової нерівності; турбота держави про малозабезпечені верстви населення; її активна роль у забезпеченні економічної стабільності, ціноутворенні і перерозподілі доходів; велика питома вага державного сектору, низький рівень безробіття.

Французька модель. Основними її характеристиками є: високий рівень державного регулювання; індикативне (яке передбача-

ється, бажане уряду) планування (з 1947 р.); великі масштаби прямої підприємницької діяльності держави; вплив держави на процеси накопичення капіталу.

Японська модель. Сформувалася вона після Другої світової війни за відносно низьких цін на сировину і паливо, вільного придбання американських і західноєвропейських патентів і ліцензій, дешевої японської робочої сили, відсутності військових витрат. Її відзначають високий рівень державного впливу на економічну політику, розроблення стратегічних і 5-річних планів виходу з кризи і розвитку високоефективних виробництв, поширення системи пожиттєвого найму працівників, незначні відмінності в рівні оплати праці, соціальна спрямованість.

Південнокорейська модель. Її характеризує сильне державне регулювання економіки, яке включає планування економічного розвитку, державну монополію в кредитно-фінансовій сфері (до 80-х років ХХ ст.), стимулювання експорту і обмеження імпорту, посилену увагу до соціальної сфери після відновлення економіки (з 90-х років ХХ ст.).

Китайська модель. Формування її почалося з другої половини 70-х років ХХ ст. Особливостями цієї моделі є високий рівень державної власності, державне планування, розмежування права власності і права господарювання. Започаткували її реформи на селі, які означали перехід від «народних комун» до сімейного підряду, внаслідок чого селяни отримали в довгострокове користування земельні наділи, почавши запроваджувати різні форми кооперації. Реформування промисловості почалося у 1984 р. на основі моделі, в якій ринкові механізми діють в умовах державного регулювання. Практикуються передавання в оренду підприємств, установлення прямих зв'язків між ними, випуск і продаж їх акцій, створення системи ринків, вільний продаж позапланової продукції.

Отже, на формування моделей ринкової економіки впливають історичний досвід; економічні традиції; ментальність народу; конкретний стан економічної системи; політична платформа і політична воля владних сил, які визначають економічну політику держави; зовнішньополітичні; зовнішньоекономічні чинники та ін.

З ринковими реформами на початку 90-х років ХХ ст. пов'язувалися сподівання на модернізацію економіки пострадянських країн. Вважалося, що децентралізація власності й управління економічними процесами, усунення держави від активної ролі в управлінні економікою, створення ринкової інфраструктури автоматично забезпечать формування ринкової організації економічної системи, функціонування механізму саморегуляції економіки. При цьому недостатньо враховувалися світові різновиди демократії і ринкової економіки, не всі з яких відповідають специфіці країни, менталітету її народу. За зразок була обрана американська модель ринкового господарства.

Процес формування ринкової економіки в Україні відбувся паралельно з процесом формування економічних інститутів незалежної держави: грошової, банківської, фінансової, податкової, митної систем. Ринкові реформи почалися з лібералізації цін (відмови від установлення цін державою), роздержавлення і приватизації майна, визнання цих факторів виробництва товарами.

На лібералізацію цін «економіка дефіциту» (якою була радянська командно-адміністративна економічна модель) відреагувала небаченою гіперінфляцією: у 1992 р. ціни зросли в 2100 разів, у 1993 р. — у 10 256 разів. Гіперінфляція тривала до 1996 р. Причиною її була відмова від державного регулювання цін за відсутності механізмів ринкової саморегуляції, несформованості ринкової інфраструктури, руйнування системи державної торгівлі, передусім оптової, кредитна емісія та монетизація дефіциту держбюджету.

Роздержавлення та приватизація державного майна зумовили утворення різних форм власності, появу великої кількості суб'єктів власності, а отже, й суб'єктів ринку. Почала формуватися ринкова інфраструктура. Відродилася біржова торгівля, ярмарки, аукціони. Однак утворення різних форм власності відбувалося неефективно, сповільнювалося ненадійністю прав власності, низьким рівнем дерегуляції, високим рівнем оподаткування.

У процесі формування ринкової економіки в Україні відчутно заявили про себе такі проблеми:

— надмірна кількість обмежень на виробника (надмірне регулювання, оподаткування);

— недостатній попит на українські товари і послуги (населення, підприємства й уряд не мають достатніх фінансових ресурсів для придбання українських товарів, доступ українських товарів на іноземний ринок обмежений).

Це засвідчило формування в Україні такого типу економіки, який характеризується зміщенням елементів командно-адміністративної моделі економіки з елементами ринку і ще не є ринковою економікою. Його називають «реформаторським або олігархічним соціалізмом». Зберігаючи багато ознак радянської економічної системи, економіка України з появою численних суб'єктів власності перенесла прийняття рішень щодо встановлення цін і розподілу ресурсів з державного рівня на рівень керівника підприємства, чиновника, які приймають їх часто довільно. Ціни в такому разі не сигналізують про ресурсні обмеження, а розподіл ресурсів відірваний від грошових потоків. Якщо радянська економіка на адміністративні рішення держави щодо ціноутворення реагувала дефіцитом товарів і послуг, то українська економіка на довільні рішення нижчого рівня — гіперінфляцією за ліберальної монетарної політики і заборгованістю та бартером за жорсткої монетарної політики (наприклад, заборгованість лише із заробітної плати на кінець 2001 р. становила 2,8 млрд грн.). Крім того, адмі-

ністративно-лібералізована українська модель економіки створювала умови для тінізації економіки та зростання корупції.

Для перетворення існуючих елементів ринку на ринкову організацію економічної системи необхідне створення умов для дії законів ринку та забезпечення їх інституційною підтримкою. Вирішення цих питань неможливе без активної регулюючої ролі сучасної української держави.

Аналіз головних властивостей, характерних для ринкової системи, дає змогу зробити певні узагальнення стосовно порівняльних переваг ринкового способу господарювання.

Базуючись на приватній власності, ринок вивільняє приватний економічний інтерес, що реалізується через систему економічних стимулів. Ринковий механізм забезпечує вищу економічну ефективність завдяки вільному переливу капіталів і вільному вибору підприємцем сфери своєї діяльності. Конкуренція спонукає товаровиробників упроваджувати останні досягнення науки і техніки з метою зменшення витрат виробництва, збільшення частки ринку і загальної суми продажу, а відповідно й прибутку. За умов ринкової конкуренції існує тенденція пошуку власної ніші ринку, що урізноманітнює загальну номенклатуру випуску. Відсутність дефіциту товарів та послуг витікає з орієнтації пропозиції на платоспроможний попит. За цих умов головною проблемою для товаровиробників стає не стільки виробництво, скільки реалізація товарів. Завдяки цьому на передній план ставиться соціально-економічна проблема забезпечення платоспроможності населення, яке і є потенційним покупцем виробленої продукції. Це наводить на висновок, що, дбаючи про реалізацію продукції, купівельну спроможність населення, ринок не зацікавлений у його зубожінні, оскільки йдеться про потенційних покупців вироблених товарів. Це робить ринкову систему особливо життєздатною і динамічною.

Незважаючи на суттєві переваги, ринку властиві й певні недоліки. Маючи на меті отримання прибутків, ринок не зацікавлений у виробництві некомерційних суспільних товарів, а також у розвитку таких галузей, як охорона здоров'я, освіта, культура, охорона довкілля та розвиток фундаментальних наукових досліджень, що не дають швидкого прибутку. Крім того, недоліком ринкової системи є існування значної різниці в реальних доходах, що призводить до нерівності в розподілі та споживанні. Це вирішується шляхом запровадження систем соціального забезпечення та страхування в межах соціально орієнтованої ринкової економіки. Тому серед країн з розвинутою економікою переважає саме соціально орієнтований тип ринкової системи, що передбачає змішану економіку і широке втручання держави в процеси виробництва та розподілу матеріальних благ та послуг задля вирівнювання економічних умов і досягнення економічного добробуту громадян.

3.2. Механізм функціонування ринку і його закони

Ринок є високоорганізованою інституцією, де в результаті взаємодії попиту і пропозиції встановлюються рівноважні ціни. Попит і пропозиція — головне ядро ринкової системи, її рушійні сили. Водночас взаємодія попиту, пропозиції і ціни є визначальною у формуванні економічної поведінки споживачів (покупців) і виробників (продавців). Аналіз попиту і пропозиції стосується конкурентного ринку, який характеризується великою кількістю покупців і продавців, отже, йдеться про ринковий попит і пропозицію за умов вільної конкуренції.

Попит як платоспроможна потреба у товарах і послугах. Закон попиту

Попит як платоспроможна потреба у товарах і послугах. За товарної форми виробництва суспільний зв'язок між виробництвом і споживанням опосередковується товарно-грошовими відносинами (купівлею-продажем товарів), що регулюються ринковим механізмом. Основними його елементами є попит, пропозиція і ціна. Саме ринковий механізм еднає покупців (споживачів) товарів як носіїв попиту і продавців (виробників), які уособлюють пропозицію, тому стан ринку і ціна, за якою продається товар, завжди визначаються співвідношенням величини попиту і пропозиції.

Необхідність у товарах постає як потреба в них. У ринковій економіці потреби набувають форми попиту і задовольняються купівлею товару. Вона здійснюється тільки за певну плату, внаслідок відмови від задоволення інших потреб. Це означає, що попит пов'язує кількість товарів, які купують, з альтернативами, від яких необхідно відмовитися заради придбання цієї кількості товарів. Він постає як прагнення і можливість отримати товар за відповідну ціну.

Політична економія розглядає лише платоспроможний попит — потребу в товарах, забезпечену грошовими коштами покупця. Тому в найзагальнішому сенсі попит є платоспроможною потребою. З точки зору економіки попит є прагненням і можливістю отримати товар за відповідну плату.

Попит — представлена на ринку платоспроможна потреба у товарах і послугах.

Вимірюється він кількістю товару, яку його споживачі готові й спроможні купити за певною ціною протягом певного періоду.

Попит недоречно ототожнювати з величиною попиту, оскільки на нього впливають не лише цінові (внутрішні), а й нецінові (зовнішні) фактори (всі, крім ціни).

Величина (обсяг) попиту — кількість конкретного товару, яку прагне купити конкретний споживач або їх група протягом певного часу за певних умов. Якщо змінюється ціна на товар (внутрішній фактор), то відповідно змінюється величина попиту на нього. Якщо діють нецінові (зовнішні) фактори, то змінюється попит як такий, навіть якщо ціна залишається сталою.

Фактори, що визначають обсяг попиту, називають *детермінантами попиту*.

Закон попиту. Між кількістю будь-якого матеріального блага чи послуги, які люди хочуть придбати, і ціною, яку вони повинні заплатити за їх придбання, існує зворотній зв'язок: за високих цін можна купити меншу кількість блага, за низьких — більшу. В цьому і полягає сутність закону попиту.

Закон попиту — внутрішній (суттєвий), сталий, обернено пропорційний зв'язок між ціною і величиною попиту, згідно з яким за незмінності всіх інших факторів (доходи споживачів тощо) зниження ціни зумовлює відповідне зростання попиту, і навпаки.

Особливою є ситуація, коли за зростання ціни на товар люди збільшують свої покупки, страхуючись від імовірного її підвищення, щоб згодом не витратити ще більше грошей на цей товар. Така ситуація відображає *інфляційні очікування населення*.

Графічним зображенням закону попиту є так звана крива попиту, яка відображає залежність між двома змінними: ціною і кількістю блага. При цьому попит є не просто кількістю благ, а певною сукупністю (набором) цін і кількостей (величин) блага, яке люди прагнуть купити за кожною із запропонованих цін. У цьому сенсі він постає як перелік цін і перелік відповідних кількостей товарів. Тому рух від одного рядка переліку до іншого називається зміною величини попиту, а не попиту як такого. Графічне зображення кривої попиту представлено на рис. 3.1, де D — попит; P — ціна товару; Q — кількість товару.

Позначивши величину попиту Q_d і взявши до уваги, що всі його детермінанти, крім ціни товару, є незмінними, можна отримати функцію залежності попиту від ціни: $Q_d = f(P)$. Наприклад, величина Q_2 порівняно з Q_1 зросла внаслідок падіння ціни з P_1 до P_2 (рух від точки 1 до точки 2 на рис. 3.2), а попит залишився незмінним, оскільки попит — це вся крива D (або перелік), а вона нікуди на графіку не зміщувалася.

Для зростання попиту (крива D_1 на рис. 3.3 має зміщуватися в положення D_2) повинні відбуватися події, внаслідок яких покупці хотіли б придбати більше товару, ніж раніше, за кожною з існуючих цін. Ідеться про зовнішні фактори попиту, якими є загальне зростання доходів, поява альтернативних товарів або демонстративна відмова від товару внаслідок об'єднаного руху споживачів тощо. Збільшення попиту може статися і внаслідок зростання кількості населення в конкретній місцевості.

Загальне зменшення попиту внаслідок дії таких зовнішніх факторів (детермінант попиту), як зміна цін інших товарів, змен-

шення грошових доходів, скорочення загальної кількості споживачів на ринку, несприятливі їх очікування та настрої, на графіку зображене як зсув кривої попиту вліво — вниз із положення D_1 у положення D_2 (рис. 3.4).

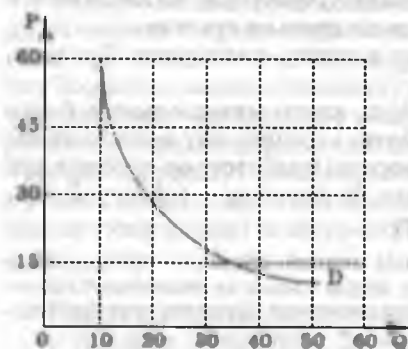


Рис. 3.1. Крива попиту

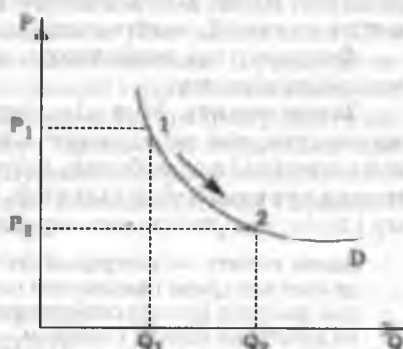
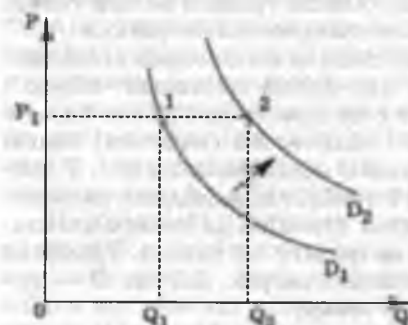
Рис. 3.2. Залежність попиту від зниження ціни ($Q_1 < Q_2$)

Рис. 3.3. Залежність попиту від зовнішніх факторів

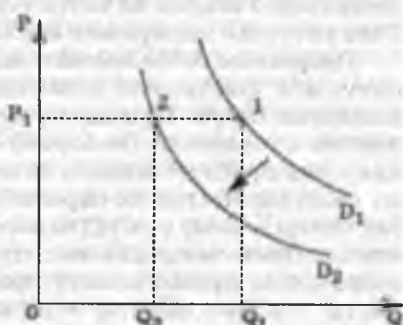


Рис. 3.4. Загальне зменшення попиту

Підвищення попиту внаслідок зовнішніх факторів може спричинити зростання ціни і величини попиту. Але за високого чи низького загального попиту його величина буде меншою за високих цін, ніж за низьких, тобто існуватиме внутрішня обернено пропорційна залежність між ціною товару і величиною попиту (кількістю товару). Цю закономірність обґрунтовує закон попиту, згідно з яким за незмінності всіх інших детермінант зниження ціни на товар зумовлює збільшення обсягу попиту, а зростання ціни — його зменшення. Цей зв'язок є обернено пропорційним. На графіку (див. рис. 3.1) він зображений негативним нахилом кривої попиту.

Дія закону попиту розкривається через індивідуальний попит і загальний (сумарний) ринковий попит.

Індивідуальний попит. Він є залежністю величини попиту від ціни товару стосовно одного покупця.

Загальний (сумарний) ринковий попит. Його величина на певний товар за кожного значення ціни дорівнює сумі обсягів попиту окремих споживачів за її конкретного значення. Якщо загальний попит збільшується за зменшення ціни (дія закону попиту), це є свідченням зростання обсягу попиту кожного окремого споживача, а також появи нових споживачів, які не могли раніше купувати цей товар за високою ціною. Так буває за розпродажу товарів, коли фірми, вдаючись до зниження цін, намагаються швидко їх реалізувати.

Закон попиту узгоджується з принципом спадної граничної корисності, згідно з яким кожна наступна одиниця продукту приносить усе менше задоволення, тому споживачі купують її лише за умови зниження ціни. Першим вивів криву попиту з функції корисності А. Маршалл.

Закон попиту можна пояснити і на основі ефекту заміщення та ефекту доходу.

Ефект заміщення. Виявляється в тому, що за зниження ціни на один із товарів споживач намагається купити його якомога більше замість інших товарів, які стали відносно дорожчими. Тобто споживачі мають мотивацію заміщувати дорогі товари дешевшими.

Ефект доходу. Він теж пов'язаний зі зміною ціни на один із товарів: за нижчої ціни споживач може купувати більшу його кількість, не зменшуючи споживання інших товарів. Це стає можливим завдяки зростанню купівельної спроможності грошового доходу споживача внаслідок зниження ціни на один із потрібних йому товарів: зі зростанням реального доходу він може купити більше товарів.

Обсяг попиту залежить і від тривалості *приспосувальної реакції* у відповідь на зміну ціни. Ідеться про час пристосування до нової ситуації, що виникла, наприклад, внаслідок різкого зростання ціни. Зі зміною цін зміни обсягів закупівель товарів залежать від часу, протягом якого триває пристосувальна реакція. За конкурентної ринкової економіки вона може бути *альтернативною* (пошук інших товарів-замінників), *економною* (економія у споживанні товару, що подорожчав), *загальноструктурною* (значні зміни товарного споживання у структурі родинного бюджету) *пристосувальною реакцією*. Наприклад, із подорожчанням загальної товарної маси, внаслідок якого більшість товарів тривалого користування стає недоступною для збіднілого населення, більшу частку доходів (до 90—93 %) воно витрачає на купівлю харчових продуктів. Така ситуація простежувалася в Україні в 90-ті роки ХХ ст., супроводжувала перехід до ринкової економіки.

Відповідно до цих закономірностей товари класифікують за двома ознаками:

1. За чутливістю попиту до зміни ціни та доходів населення виокремлюють:

— товари вищої категорії та нормальних цін (зростання їх цін зумовлює зменшення попиту на них, а зростання доходів споживачів спричиняє збільшення попиту на ці товари);

— товари малоцінні, тобто низької категорії (зростання цін на них і зростання доходів споживачів має один і той самий наслідок — зменшення попиту);

— предмети розкоші (зі зростанням доходів споживачів різко зростає попит на них — парадокс, описаний американським економістом Торстейном Вебленом (1857—1929));

— «товари Гіффіна» (їх споживання збільшується з одночасним зростанням доходів і цін. Так відбувається, коли ціни інших товарів зростають ще швидше. Тому навіть зі зростанням доходів доводиться збільшувати споживання малоцінних товарів, оскільки ціни інших товарів стають недосяжними. В Україні «товарами Гіффіна» є картопля і хліб).

2. За залежністю попиту на товари від зміни цін на інші товари, беручи до уваги й те, що всі вони перебувають у певних співвідношеннях виокремлюють:

— взаємозамінні товари, які можуть використовуватись один замість іншого (наприклад, чай і кава. Зростання ціни на каву спричинить збільшення попиту на чай);

— взаємодоповнюючі товари, тобто ті, що використовуються сукупно (наприклад, фотоапарат і фотоплівка. Зростання ціни фотоплівки призведе до зниження попиту на фотоапарати);

— непов'язані, тобто незалежні товари (наприклад, телевізор і дезодорант. Зростання ціни на один із них ніяк не змінить попиту на інший).

Усе це дає підстави для висновку, що виражена у грошах ціна є тільки частиною сукупних витрат на придбання блага. Споживачі купуватимуть менше блага при збільшенні витрат на пошук, чекання в черзі, і навпаки, купуватимуть більше — при зменшенні сукупних витрат на його придбання.

Цінова еластичність попиту

За різкого зростання цін на певний товар покупцям потрібен час на пошук його замінників. Ідеться про швидкість пристосувальної реакції на різку зміну ціни. Це означає, що ціна впливає на споживання через певний час. Така пристосувальна реакція називається ціновою еластичністю попиту.

Цінова еластичність попиту — кількість товарів, на яку люди збільшать або зменшать свої придбання внаслідок зміни ціни.

Визначають цінову еластичність попиту (e_p) як частку від ділення відсоткової зміни величини попиту на відсоткову зміну ціни на конкретний товар А за формулою:

$$e_{pA} = \frac{\% \Delta Q_{DA}}{\% \Delta P_A}, \text{ або } e_{pA} = \frac{\frac{\partial Q}{\partial P} \cdot P}{Q},$$

де $\% \Delta Q_{DA}$ — зміна попиту у відсотках; $\% \Delta P_A$ — зміна ціни у відсотках.

Наприклад, якщо збільшення ціни товару на 10 % призводить до скорочення кількості проданого товару на 5 %, то еластичність попиту дорівнює 0,5 (менша одиниці): $e_p = 5 \% : 10 \% = 0,5$. Такий попит називають *нееластичним*. В Україні товаром нееластичного попиту є хліб.

Навпаки, коли $e_p > 1$, тобто коли відсоткова зміна кількості купівель перевищує відсоткову зміну ціни (фактора, який викликає відповідну реакцію), — попит *еластичний*. Отже, цінова еластичність попиту є виявом його чутливості, реакції на зміну ціни. Одиначна еластичність попиту залежно від ціни можлива за умови, що відсоткова зміна величини попиту дорівнює відсотковій зміні ціни, тобто коли $e_p = 1$. Вона засвідчує рівнозначну реакцію покупців на зміну ціни.

Еластичний та нееластичний попит ілюструє рис. 3.5. На графіку зображена крива D_1 з $e_p = \infty$, тобто крива абсолютно еластичного попиту, тоді крива D_2 має $e_p = 0$, тобто є кривою абсолютно нееластичного попиту залежно від ціни. На графіку відповідні криві перетворюються на прями, спрямовані паралельно осям координат.

Величина цінової еластичності попиту залежить від таких факторів (детермінант):

- кількості й наближеності за споживчими властивостями товарів-замінників (чим більше товарів-замінників і чим ближчі вони за своїми властивостями до конкретного товару, тим вища еластичність попиту залежно від ціни на нього);

- частки доходу, який використовується на придбання товару (чим вища вона в загальному бюджеті споживача, тим вищою є еластичність попиту);

- можливості різноманітного використання товару (чим більше можливостей використання товару, тим вища еластичність попиту на нього, оскільки зі зростанням ціни деякі можливості його використання можуть втрачати актуальність);

- часового періоду (чим більше часу минає від зміни ціни до реєстрації зміни попиту, тим вища еластичність попиту).

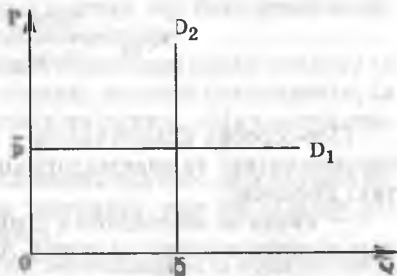


Рис. 3.5. Криві абсолютно еластичного і абсолютно нееластичного попиту

Еластичність попиту на товар відповідно до доходів споживачів (E_I) засвідчує залежність між відсотковою зміною кількості товару, що купується, і відсотковою зміною доходу як фактора, що зумовлює відповідну реакцію. Її визначають за формулою:

$$E_I = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta I},$$

де $\% \Delta I$ — зміна доходу у відсотках.

Коефіцієнт цінової еластичності попиту обчислюють, використовуючи кілька математичних способів. Одним із них є визначення *дугової еластичності*, під час якого використовують середні значення зміни фактора і результату:

$$e_{P \text{ дугова}} = \frac{Q_2 - Q_1}{\frac{Q_1 + Q_2}{2}} : \frac{P_2 - P_1}{\frac{P_1 + P_2}{2}}, \text{ або } e_{P \text{ дугова}} = \frac{\Delta Q}{\frac{Q_1 + Q_2}{2}} : \frac{\Delta P}{\frac{P_1 + P_2}{2}}.$$

За потреби проаналізувати зміну попиту на товар А внаслідок зміни ціни на пов'язаний з ним товар В використовують *перехресну еластичність попиту на товар А за ціною товару В* ($e_{C_{AB}}$):

$$e_{C_{AB}} = \frac{\% \Delta Q_A}{\% \Delta P_B}, \text{ або } e_{C_{AB}} = \frac{\frac{\Delta Q_A}{Q_A}}{\frac{\Delta P_B}{P_B}}.$$

Перехресна еластичність є критерієм класифікації товарів на взаємозамінні та взаємодоповнюючі. Здійснюють її, зважаючи на такі процеси:

— якщо за збільшення ціни товару В відбувається збільшення кількісного попиту на товар А, причому $e_{C_{AB}} > 0$, то ці товари є взаємозамінними (вершкове масло, маргарин);

— якщо перехресна еластичність $e_{C_{AB}} < 0$, то ці товари є взаємодоповнюючими (чай і цукор, фотоплівка і фотоапарат). Тому зростання попиту на один товар зумовлює зменшення попиту на інший;

— якщо перехресна еластичність $e_{C_{AB}} = 0$, то ці товари ніяк між собою не пов'язані (хліб та авіаквитки).

Очевидно, особливості цінової еластичності дали підставу сучасному американському економістові Полу Хейне стверджувати, що в ринковій економіці неможливо встановлювати на харчові продукти ціни, які заманеться, оскільки покупці завжди мають великий вибір товарів у різних продавців. Адже у харчових продуктів є багато замінників, тому криві попиту на них дуже еластичні, а продавці переважно не мають змоги впливати на зміну цін.

Однак це не завжди властиве перехідній українській економіці, існування в якій підприємств-монополістів за обсягом вироб-

ництва обмежує можливості покупців у виборі товарів, породжує цінове свавілля продавців, відрив цін від вартості, попиту від пропозиції, дефіцит товарів, обмеження споживання, проблему платежів, скорочення виробництва, зниження індексу реальних доходів населення.

За ринкового господарювання виявляються різні взаємозалежності ціни і валового доходу. Якщо, наприклад, збільшення ціни зумовлює зниження сукупного доходу продавця, це є свідченням еластичності попиту. Якщо, навпаки, зі збільшенням ціни збільшується сукупний дохід продавця, то попит є нееластичним. Якщо, наприклад, ціну товару знизити на 20 %, а його реалізація при цьому підвищиться більше ніж на 20 %, то сукупні грошові доходи виробника зростуть. Це означатиме еластичність попиту, оскільки зниження ціни товару зумовлює більшу відсоткову зміну величини попиту на нього. Зниження ціни збільшить доходи виробника, але збільшення кількості товару спонукатиме його до більших витрат. Тому в кожному конкретному випадку необхідно вирішувати, чи виявиться приріст грошових надходжень більшим за приріст сукупних витрат виробника.

Отже, плануючи попит на товар і доходи від його реалізації, продавець повинен враховувати такі обставини:

— попит залежить від внутрішнього фактора (ціни товару) та зовнішніх факторів (ціни на інші товари, доходи споживачів, їх смаки і вподобання, кількість покупців на ринку, очікування споживачів щодо майбутніх змін);

— цінова еластичність попиту залежить від того, наскільки великою є ціна порівняно з доходами покупців, але ще більше від якості товару і цін наявних замінників;

— велика кількість самостійних постачальників товару означає й велику кількість замінників продукції кожного з них, а отже, й еластичний попит на конкретний товар;

— загальний дохід продавця або сукупні витрати покупців за еластичного попиту збільшуються (зменшуються) протилежно ціні, оскільки можна збільшити загальну кількість продажу, зменшивши ціну. За нееластичного попиту загальний дохід продавця (сукупні витрати покупця) змінюється (зменшується, збільшується) так само, як і ціна;

— величина попиту на товар змінюється разом із ціною, але зміна попиту вплине і на ціну, і на величину попиту.

Попит перебуває у єдності з пропозицією, оскільки вона формує попит через асортимент вироблених товарів і пропонованих послуг на ринку. Їх рівновага є свідченням збалансованості суспільного виробництва, обміну і споживання.

Взаємодія попиту і пропозиції. Закон пропозиції

Взаємодія попиту і пропозиції. За ринкової економіки зв'язок виробництва і споживання опосередковується не лише попитом, а й пропозицією. Якщо попит є ринковою формою потреб, споживання, то пропозиція — ринковою формою виробництва та його безпосередньою функцією. Саме результати виробництва утворюють матеріально-речовий зміст пропозиції. Однак, будучи похідною виробництва, пропозиція якісно, просторово і кількісно не тотожна йому. Якісна відмінність зумовлена тим, що виробництво є процесом виготовлення товарів, а пропозиція — початковою стадією їх реалізації. Крім того, виробництво передує у часі пропозиції. *Просторові розбіжності* виявляються у тому, що товари, як правило, виробляють в одному місці, а пропонують для реалізації в інших. *Кількісна неоднаковість* виробництва і пропозиції полягає у тому, що в одних випадках обсяг виробництва товарів у країні перевищує їх пропозицію на внутрішньому ринку (певна кількість експортується), в інших — є меншим за пропозицію (вплив імпорту). На пропозицію як безпосередню функцію виробництва опосередковано (через попит) впливають потреби, споживання: саме попит визначає обсяг, структуру виробництва товарів, а відповідно — обсяг і структуру пропозиції.

У взаємодії пропозиції і попиту формуються ринкові ціни на товари і послуги, які за різних обставин можуть по-різному відхилитися від їх вартості. Якщо попит існує на ринку у грошовій формі, то пропозиція — у товарах і послугах. Попит формує структуру та *обсяг пропозиції* — кількість товару, яку продавець прагне продати на ринку протягом одиниці часу і за певних умов.

За своєю економічною сутністю пропозиція виявляє себе як прагнення і можливість продати товар за певну ціну.

Пропозиція — сукупність товарів і послуг, яку виробники готові продати на ринку за певну ціну.

Умови, що впливають на обсяг пропозиції, називають *детермінантами пропозиції*. До них належать ціна конкретного товару (А), ціни інших (В, С, ..., Z) товарів, ціни на ресурси, технологія виробництва, податки на виробників, кількість продавців на ринку, очікування виробників. Вважаючи всі ці детермінанти фіксованими (крім ціни товару А), можна одержати функцію пропозиції від ціни товару А:

$$Q_{S_A} = \varphi(P_A),$$

де Q_{S_A} — обсяг пропозиції товару А; P_A — ціна товару А.

Функція пропозиції залежно від ціни може бути задана табличним, графічним і аналітичним способами.

Закон пропозиції. Якщо ціна на конкретний товар є внутрішнім щодо пропозиції фактором, то її зміна обов'язково впли-

не на величину (обсяг) його пропозиції. Саме в залежності між ціною та обсягом пропозиції товару полягає сутність закону пропозиції.

Закон пропозиції — внутрішній (суттєвий), стійкий, прямо пропорційний причинно-наслідковий зв'язок між ціною і обсягом пропозиції товару, згідно з яким зростання ціни на товар зумовлює збільшення обсягу його пропозиції, а зменшення ціни зменшує кількість товару, що пропонується на ринку.

Графічно закон пропозиції зображують за допомогою кривої пропозиції S залежно від ціни (рис. 3.6), що виражає залежність між ціною товару і його кількістю, яку продавці прагнуть і можуть поставити на ринок за певної ціни.

Ринкова пропозиція може бути сукупною та індивідуальною. Обсяг *сукупної ринкової пропозиції* за кожного значення ціни дорівнює сумі обсягів пропозиції окремих виробників (*індивідуальних пропозицій*) за певної ціни. Тому сукупна ринкова пропозиція певного товару безпосередньо залежить від ціни, зростаючи одночасно з нею. Зі зростанням ціни виробники збільшують на ринку пропозицію своїх товарів, а також з'являються нові виробники, для яких випуск цього товару за нижчих ринкових цін був би збитковим, оскільки виробництво одиниці продукції у них пов'язане з великими індивідуальними витратами.

Згідно із законом пропозиції зростання ринкової ціни на товар збільшує обсяги його пропозиції на ринку. На графіку це відображається як рух уздовж кривої S (див. рис. 3.6). Тобто позитивний нахил кривої пропозиції S свідчить про прямо пропорційний зв'язок між ціною товару, запропонованого на ринку, і його кількістю. Під впливом зовнішніх факторів крива пропозиції S зсувається вбік, що відображено на рис. 3.7.

На величину пропозиції товару впливають і зовнішні фактори (детермінанти):

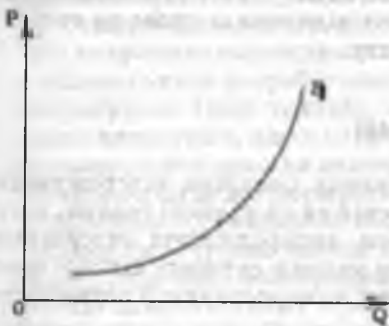


Рис. 3.6. Крива пропозиції товару

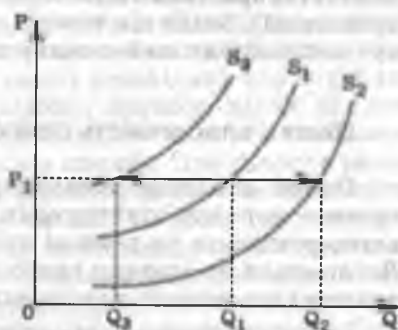


Рис. 3.7. Зростання (S_2) і зменшення пропозиції (S_3) внаслідок впливу зовнішніх факторів (детермінант) на пропозицію (S_1)

— ціни на споріднені товари (підвищення ціни, наприклад, на товар В дає підстави виробникам товару А збільшити його пропозицію на ринку, не змінюючи ціни, оскільки попит на нього зростає як на взаємозамінний товар. Виробники можуть і скоротити обсяги випуску товару А як менш економічно вигідного (ціна на нього не змінилася), переорієнтувавшись на випуск вигіднішого товару В, оскільки ціна його зросла);

— ціни на використовувані ресурси для виробництва товару, тобто вартість виробництва (пропозиція збільшиться у відповідь на зниження цін на ресурси, оскільки це сприятиме зниженню витрат виробництва одиниці продукції);

— зміни в технології (вдосконалення технології означає, що кожен одиницю продукції можна виробляти з меншими витратами ресурсів, а отже, продуктивніше. Внаслідок цього знижуються витрати виробництва і зростає пропозиція товару);

— податки на підприємство (виробник розглядає їх як додаткові витрати, а отже, реагує на посилення податкового тиску зменшенням пропозиції товару);

— кількість фірм на ринку, що пропонують один і той самий вид продукції (чим більше виробників одного товару на ринку, тим гостріша конкуренція між ними, відчутніші ризики, що спонукає їх обережніше формувати обсяги пропозиції своїх товарів);

— очікування на майбутнє (очікуючи, наприклад, підвищення ринкової ціни товару, виробники можуть заздалегідь розширити виробництво або, навпаки, притримувати частину продукції, скоротивши її поточну пропозицію. Відповідну тактику вони обертуть, очікуючи зниження ціни на свій товар. Це явище отримало назву цінова еластичність пропозиції. Вплив кожного із цих факторів можливий і за незмінної ціни товару).

Під дією зовнішніх факторів загальна пропозиція конкретного товару на ринку зростає або зменшується. Ці зміни відображаються на графіку (див. рис. 3.7) як зсув кривої пропозиції S_1 вправо — донизу (за зростання пропозиції) або вліво — вгору (за зменшення пропозиції). Зміна цін товарів не так відчутно впливає на величину пропозиції як на величину попиту.

Цінова еластичність пропозиції

Ринок спонукає товаровиробників постійно відстежувати, прогнозувати кон'юнктуру цін на свій та споріднені товари, адекватно реагувати на реальні процеси, випереджаючи очікування. Досягається це завдяки глибокому знанню сутності цінової еластичності пропозиції, максимальному використанню її потенціалу.

Цінова еластичність пропозиції — кількісна характеристика чутливості пропозиції до зміни ринкової ціни товару.

Оскільки закон пропозиції виражає взаємозв'язок між зміною ціни і відповідною зміною обсягу пропозиції товару, то можна

кількісно оцінити ступінь цього взаємозв'язку за допомогою коефіцієнта цінової еластичності пропозиції, який засвідчує, на скільки відсотків зміниться обсяг пропозиції товару А внаслідок зміни його ціни на 1 %. Розраховують його за формулою:

$$e_{PA} = \frac{\% \Delta Q_{SA}}{\% \Delta P}, \text{ або } e_{PA} = \frac{\frac{\partial Q}{\partial P}}{P},$$

де e_{PA} — коефіцієнт цінової еластичності пропозиції товару А; $\% \Delta Q_{SA}$ — зміна (у відсотках) кількості пропозиції товару А; $\% \Delta P_A$ — зміна (у відсотках) ціни товару А.

За прямого зв'язку між зміною ринкової ціни і обсягом пропозиції коефіцієнт цінової еластичності пропозиції, на відміну від коефіцієнта цінової еластичності попиту, матиме додатне значення.

Залежно від значення коефіцієнта цінової еластичності пропозиція товару може бути еластична ($e_{PA} > 1$), нееластична ($e_{PA} < 1$), абсолютно еластична ($e_{PA} = \infty$) і абсолютно нееластична ($e_{PA} = 0$).

За абсолютно еластичної пропозиції (S_1) найменше зниження ціни зменшує обсяги пропозиції до нуля, а за абсолютно нееластичної пропозиції (S_2) обсяг пропозиції залишається незмінним за будь-якої ціни (рис. 3.8).

Еластичність пропозиції бу-

де тим вищою, чим менше додаткових витрат потрібно для збільшення випуску продукції у зв'язку зі зростанням її ринкової ціни. Отже, вона залежить від того, наскільки збільшуються виробничі витрати за нарощування обсягів виробництва. З огляду на це особливої уваги потребує аналіз ринку необхідних для виробництва ресурсів. Ціни товарів, як відомо, значною мірою визначаються витратами, але й витрати визначаються існуючими цінами на товар, тобто завжди залежать від попиту. При цьому в ринковій економіці дохід формується від реалізації товарів і коригується залежно від реального попиту на них. Наприклад, готовність публіки сплачувати значні кошти за видовище може призвести до того, що його розпорядники встановлять високі ціни, а одержавши завдяки цьому більші доходи, платитимуть високі гонорари виконавцям. Проте це означає, що вони матимуть і більші витрати, які складатимуться із заробітної плати виконавців.

Індивідуальний попит окремої людини залежить від попиту інших людей на певний товар. Ілюстрацією цього положення

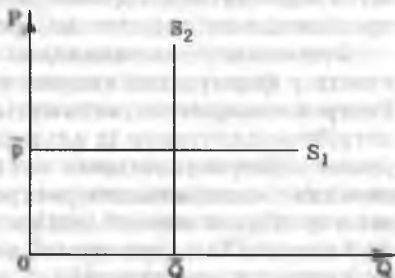


Рис. 3.8. Абсолютно еластична пропозиція і абсолютно нееластична пропозиція

можна вважати зміну під впливом попиту ціни земельних ділянок у передмісті. Зростання попиту на землю під впливом зовнішнього фактора (наприклад, під час будівельного буму) зумовлює зростання її ціни, внаслідок чого збільшується й орендна плата за неї. А підвищення платні за землю збільшує витрати орендаря. Якщо у цей час власники землі запропонують вищі ціни за земельні ділянки, у нього зростуть альтернативні витрати, пов'язані з фермерством. Найімовірніше, він продасть землю, а одержаний дохід реінвестує (спрямує на розширення виробництва) або покладе гроші в банк під відсоток, що зумовить зростання пропозиції землі й розширення передмість.

Якщо зобразити ринок ресурсів графічно, то криві попиту будуть відхилені ліворуч вгору, оскільки вищі ціни на ресурси змушують споживачів ресурсів відмовитися від поточної діяльності у зв'язку з наявністю кращої альтернативи; криві пропозиції будуть відхилені праворуч — вгору, оскільки власники ресурсів можуть відмовитися від своєї попередньої діяльності і збільшити їх пропозицію лише за умови, що їм запропонують вищі ціни.

Отже, згідно з концепцією альтернативної вартості попит бере участь у формуванні витрат, а витрати впливають на рівень цін. Ресурси використовуватимуться недбало, якщо користувачам не потрібно оплачувати їх альтернативну вартість, тобто вартість за умови найефективнішого альтернативного їх використання. Це можливо, якщо власник ресурсу не визначений або ресурс перебуває в суспільно знеособленій власності, а тому нікому наполягати, щоб потенційні користувачі ресурсу оплатили цінність його альтернативних можливостей. У такому разі ресурси недооцінюватимуть, відповідно і стимули щодо їх економії у підприємців будуть слабкі.

Ринкова рівновага

Функцією взаємозв'язку попиту, пропозиції і ціни за вільної конкуренції є ринкова рівновага.

Ринкова рівновага — спроможність конкурентних сил попиту і пропозиції встановлювати ціну, яка врівноважує їхні обсяги.

Центральними питаннями ринкової рівноваги є взаємодія попиту і пропозиції та їхнє балансування за допомогою рівноваги, наслідки фіксації цін, виникнення дефіциту і особливості конкуренції за фіксованих цін. Головним інструментом координації дій у ринковому господарстві, де кожен керується своєю метою, є ціни. Вони врівноважують ринки (рис. 3.9). Ціна, яка врівноважує кількісні величини попиту і пропозиції, є *ціною рівноваги*, або *рівноважною ціною* (P_e). Точка, в якій перетинаються на графіку криві попиту і пропозиції, називається *точкою рівноваги* і позначається як «*e*» (лат. *equilibrium* — рівновага).

Реакція ринку на зміну ціни є автоматичною. Якщо когось блага стає мало, це означає, що його пропозиція зменшується порівняно з попитом, а тому ринкова ціна зростає. Зростання ціни зумовлює скорочення обсягів продажу блага. У цей час підприємці стараються виробляти і постачати на ринок його більше, в результаті чого врівноважуються величина попиту і величина пропозиції. Аналогічні наслідки має і зниження ціни, яке сигналізує, що благо є вже не таким рідкісним, тобто пропозиція перевищує попит. Зниження ціни стимулює збільшення величини попиту і відповідне зменшення величини пропозиції, внаслідок чого вони також урівноважуються. На графіку це взаємоприспособлення ілюструється як зсув кривих попиту і пропозиції доти, доки не встановиться точка рівноваги.

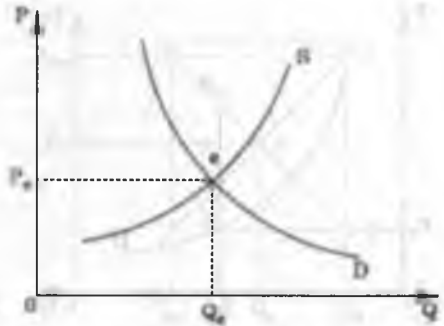


Рис. 3.9. Рівновага попиту і пропозиції на ринку товару

Іноді у ринковій економіці уряд з певних міркувань фіксує ціну на певний товар на нижчому, ніж рівноважна ціна, рівні або на так званому соціально прийнятному рівні, що означає відключення механізму ринкової координації. Так сталося у США після обмеження в 1979 р. цін на бензин на рівні 80 центів за галон замість 1 дол. Унаслідок цього загострився дефіцит бензину, з'явилися черги, адже покупці намагалися придбати Q_d бензину, а ціна обмежувала пропозицію лише кількістю Q_s (рис. 3.10).

Отже, рідкісність будь-якого блага не можна подолати, встановлюючи контроль над його ціною. Фіксація ціни товару на низькому рівні, коли відбувається переважання обсягу попиту над обсягом пропозиції, завжди породжує його дефіцит.

Рідкісне благо, як правило, є обмеженим щодо його кількості, яка не може задовольнити потреби (попит) виробництва, особи, колективу чи суспільства (рис. 3.11).

Про відносну рідкісність блага сигнализують ціни. Воно перестає бути рідкісним (наприклад, повітря) тільки за можливості отримати будь-яку його бажану кількість без будь-яких витрат (рис. 3.12).

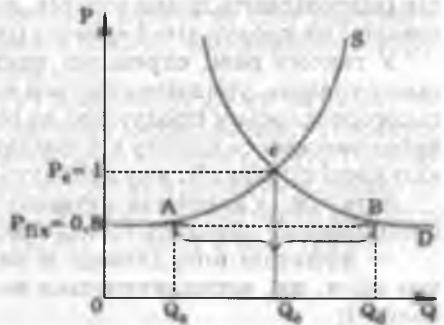


Рис. 3.10. Наслідки фіксації ціни на товар

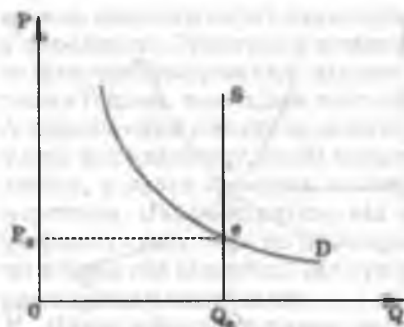


Рис. 3.11. Рідкісне благо

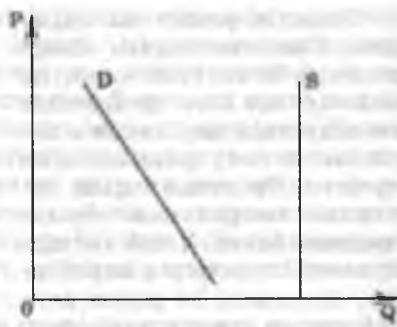


Рис. 3.12. Нерідкісне благо

Конкуренція покупців є наслідком рідкисності благ, її можна позбавитися, подолавши рідкисність. Вона засвідчує намагання людей якомога повніше відповідати критерію розподілу рідкісних благ в умовах ринку — готовності платити. Якщо розподіл і споживання рідкісних благ здійснюються в суспільстві на основі готовності платити гроші, це є фундаментальною мотивацією до праці, заробляння грошей. Блокування механізму вільного ціноутворення відкриває простір для негрошових критеріїв і механізмів конкуренції між покупцями. У процесі конкуренції за рідкісний товар збільшаться їх загальні (грошові і негрошові) витрати. Вони зростатимуть доти, доки величина попиту не зрівняється з величиною пропозиції. Негрошовими витратами споживачів є простоювання в чергах, загальне скорочення обсягу і зміна структури свого споживання, збільшення часу на пошук товару в іншому місці та ін. Зростання негрошових витрат покупця породжує *змертвілі витрати* — витрати, що не приносять вигод ні продавцю, ні покупцю, наприклад, чекання в черзі (рис. 3.13).

В економіці інколи штучно виникають і надлишки товарів. Це може статися, наприклад, внаслідок встановлення паритетних цін (відповідають цінам товарів, які купують виробники сільгосптоварів) на продукцію фермерів (рис. 3.14).

У такому разі, сприяючи появі надлишку сільськогосподарських товарів, уряд намагається не допустити падіння цін на сільськогосподарську продукцію до рівня, на якому величина поточного споживчого попиту відповідатиме величині пропозиції, тобто кількості продукції, яку прагнуть виробити фермери.

Загалом, з'ясування сутності ринкової рівноваги та умов її встановлення наводить на такі висновки:

— функцію координації в ринковому господарстві виконують ціни, які встановлюються на основі взаємодії попиту і пропозиції;

— будь-яке втручання держави у вільне встановлення цін спричинює порушення ринкової рівноваги, дефіцит, збільшення

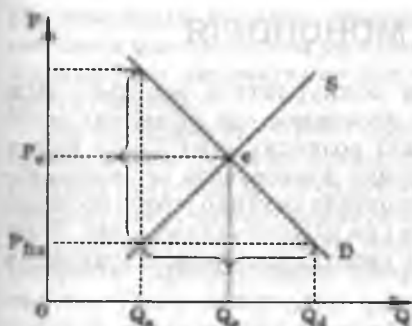


Рис. 3.13. Дефіцит товару і негрошова складова ціни

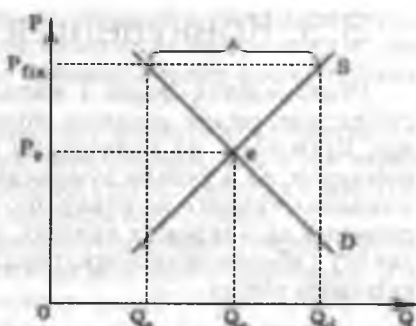


Рис. 3.14. Надлишки пропозиції товару

грошових витрат покупців. Воно можливе тільки у виняткових випадках на короткий період і не більше ніж на три-чотири базисних товари;

— ринковий розподіл благ визначається на основі готовності платити, що підтверджує існуючий ринковий принцип «Ефективність — через ринок, справедливість — через податки».

Отже, залежність між ціною товару та обсягом попиту на нього виражається законом попиту, а згідно із законом пропозиції, збільшення ціни товару веде до зростання обсягу пропозиції. На об'єм попиту і пропозиції впливають не лише ціна товару, а й інші зовнішні чинники, дія яких позначається на стані ринкової рівноваги.

Взаємодія та координація попиту і пропозиції відбуваються в результаті дії цінового механізму та ринкової конкуренції, що приводить до формування рівноважної ціни й рівноважної кількості товару. Збалансування обсягів попиту і пропозиції можливе завдяки виконанню ринковою ціною врівноважуючої функції. Якщо ринкова ціна вища за ціну рівноваги, на ринку спостерігається надлишкова пропозиція, що призводить до падіння ринкової ціни. І навпаки, якщо ринкова ціна нижча за ціну рівноваги, на ринку встановлюється надлишок попиту, або дефіцит товару, що зумовлює збільшення ринкової ціни.

Механізм координації попиту і пропозиції діє як на ринку товарів, так і на ринку ресурсів. Ринковий механізм ціноутворення, що реалізується завдяки врівноваженню обсягів попиту і пропозиції, може бути порушений через втручання держави в процес ціноутворення шляхом фіксації цін і утворення товарного дефіциту або надлишку, що свідчить про втрату балансу й ефективності на ринку.

3.3. Конкуренція і монополія

Різноманіття форм і методів конкурентної боротьби між суб'єктами ринку значною мірою обумовлює дію ринкових законів. Крім того, на найвищому рівні розвитку стихійного ринку конкурентна боротьба зумовила появу фінансового та державно-монополістичного капіталу, що докорінно змінило умови господарювання як в окремих країнах, так і на міжнародному рівні. Тому захист і збереження конкуренції є необхідною умовою існування світового ринку.

Сутність і форми конкуренції

Сутність конкуренції. Органічною складовою, глибинною властивістю ринкової економіки, механізмом її саморегулювання є конкуренція. Вона покликана вирішити проблеми: що, як і для кого виробляти. Як відомо, господарюючі суб'єкти досягають оптимального становища на ринку, будучи економічно самостійними, тобто володіючи, користуючись і розпоряджаючись виробленою продукцією. Економічна самостійність породжує прагнення виділитися серед інших, довести свої переваги, утвердити панування, забезпечити собі вигідніше становище, більший прибуток тощо. Це породжує суперництво економічно самостійних і відокремлених господарюючих одиниць, яке і є відносинами конкуренції.

Конкуренція (лат. concurrentia — змагання) — відносини суперництва, боротьби між власниками економічних ресурсів (капіталу, робочої сили, землі тощо) за ефективне їх використання з метою отримання найвищих прибутків та інших форм доходів.

Конкуренцію не можна розглядати як змагання, в якому важлива участь, а не перемога. Це жорсткий, конфліктний метод взаємодії суб'єктів ринку, оскільки досягнення підприємцем поставлених цілей можливе лише за рахунок інтересів інших учасників. Вона є формою боротьби за існування, механізмом відбору економічних ресурсів і регулювання економічних потоків у ринковій економіці, способом суспільної координації та взаємного пристосування інтересів. Кожний суб'єкт економічних відносин і процесів прагне якнайбільшої вигоди від застосування належних йому об'єктів власності. При цьому важливу роль відіграє розуміння ними своїх інтересів. Та в будь-якому разі суб'єкти економічних відносин прагнуть максимуму того, що вважають вигодою і користістю, здійснюють дії, які, на їх погляд, повинні це забезпечити. Подібні устремління і дії виявляють інші власники ресурсів. Наприклад, кожний власник (продавець) товару прагне продати його якнайдорожче, а покупці — придбати якнайдешевше: продавець намагається отримати найбільший прибуток від збуту свого товару, покупці — зменшити витрати коштів на його придбання.

Ця взаємодія як вияв суперечності інтересів господарюючих суб'єктів має наслідком узгодження ними своїх інтересів і дій, що відбувається автоматично під час взаємовідносин конкуруючих суб'єктів ринку.

За твердженням П.-Е. Самуельсона, конкурентна система є складним механізмом невимушеної координації, який діє через систему цін і ринків, об'єднуючи знання і дії мільйонів людей. Цю систему ніхто не винаходив, вона виникла самостійно.

Найпростішою формою розв'язання суперечності економічних інтересів у процесі обміну товарів є торг між його учасниками, під час якого вони узгоджують фактичні пропорції обміну товару А на товар В, тобто мінову вартість кожного з них. З розвитком товарного виробництва, збільшенням кількості товарів, появою грошей конкуренція постає як суперництво між покупцями і продавцями за рівень цін. Вона розгортається не тільки між ними, а й між продавцями і споживачами. У цьому виявляються перші суттєві ознаки вільної конкуренції, яка виникає за рабовласницького суспільства. Завершеного розвитку вона досягає за капіталізму (в епоху утвердження товарного виробництва як його загальної форми), охоплюючи не лише звичайні товари (засоби виробництва, предмети споживання), а й робочу силу людей. Вільна конкуренція протистоїть будь-якій монополії чи регламентації владою володіння, розпоряджання і користування факторами виробництва та виготовленою продукцією. Вона координує дії товаровиробників і покупців через вироблювані нею сигнали — динаміку цін на ринку, на основі яких вони приймають рішення. Свобода підприємництва сприяє підвищенню ефективності виробництва, оскільки за вільної економіки воно має широкій простір для економічних відкриттів. Із цим пов'язані значні ризики для неефективних господарюючих суб'єктів, оскільки за вільної конкуренції виживають ті, хто забезпечує найвищу ефективність.

Отже, вільна конкуренція є атрибутом, найважливішою властивістю ринку; без неї не може бути розвинутого ринку, як і без ринку неможлива вільна конкуренція.

Вільна конкуренція — конкуренція, для якої характерні велика кількість конкурентів-виробників і конкурентів-споживачів, вільний доступ товаровиробників до будь-якого виду діяльності.

За таких умов процес ціноутворення здійснюється внаслідок вільної (без будь-яких обмежень) взаємодії попиту, пропозиції та цін, тобто внаслідок саморегулювання економічної системи, а товаровиробники орієнтуються передусім на задоволення потреб споживачів, що означає своєрідний диктат споживача над продавцем.

Вільна конкуренція відповідає періоду розвинутого капіталізму ХІХ ст. (коли ще не було монополізації, втручання держави в економіку, точилася боротьба всіх проти всіх (продавців, покупців)).

Форми конкуренції. Їх класифікують за трьома основними критеріями:

1. За станом ринку виокремлюють чисту і досконалу конкуренції.

Чиста конкуренція. Це конкуренція між багатьма продавцями і покупцями з приводу купівлі-продажу однорідних товарів (наприклад, ринок муки).

Досконала конкуренція. За такої конкуренції відсутні зовнішні втручання у відносини контрагентів ринку.

На перший погляд конкуренція є хаотичною боротьбою всіх проти всіх. Проте їй притаманні певні внутрішні властивості та стійкі зв'язки, що обумовлюють необхідність конкурентної боротьби, процес формування цін, поведінку господарюючих суб'єктів, функціонування ринкового механізму.

Конкуренція, як і її протилежність — монополія, може існувати лише за певного стану ринку, основними показниками якого є:

- кількість фірм, що поставляють товари на ринок;
- бар'єри входження підприємства на ринок і виходу з нього;
- диференціація товарів (надання певному виду товару одного й того самого призначення різних індивідуальних особливостей: фабричної марки, якості, кольору тощо);
- участь фірм у контролі за ринковими цінами.

Досконала конкуренція базується на приватній власності та господарській відокремленості. Її характеризують такі внутрішні особливості:

- атомізація ринку (у межах попиту і пропозиції діє багато економічних одиниць, жодна з яких не володіє достатніми розмірами і потужністю, щоб впливати на обсяги виробництва і ціну певного товару);
- однорідність пропозиції (у межах галузі всі фірми поставляють продукцію, яку покупці вважають ідентичною або однорідною, тому вони не бачать мотивів для надання переваг товарам однієї фірми перед іншими);

— вільний доступ до виробництва товарів галузі (кожен має можливість заснувати виробництво, а фірми, що функціонують у цій галузі, неспроможні заблокувати появу конкурентів, оскільки будь-хто може легко отримати необхідні фактори виробництва);

— повна прозорість ринку (всі учасники ринку володіють вичерпною інформацією про суттєві аспекти його кон'юнктури (ціни, обсяги, якість продукції, кількість учасників угод);

— динамізм факторів виробництва (безперешкодний рух факторів виробництва від однієї галузі до іншої).

Отже, досконала конкуренція функціонує на засадах «невидимої руки», регулюючись механізмом цін. За ринкової економіки ціна чутливо реагує на зміни попиту і пропозиції, визначаючи необхідні обсяги виробництва, що запобігає надвиробництву.

Абсолютно еластичний характер кривої попиту в конкурентній моделі економіки вимагає від фірм активного пошуку шляхів

зниження витрат виробництва, оскільки на ринкові ціни окрема фірма вплинути не здатна. Це спонукає їх до використання науково-технічних досягнень, передових форм і методів організації праці й управління. Тобто конкурентний механізм розв'язує економічні проблеми без втручання бюрократії (державного регулювання). Це означає, що досконала конкуренція є ідеальною моделлю, своєрідним критерієм оцінки досконалості та ефективності інших типів ринкових структур.

2. За видами конкурентної боротьби виокремлюють внутрігалузеву і міжгалузеву конкуренції.

Внутрігалузєва конкуренція. Цей вид конкуренції був основним на ранніх стадіях капіталізму, розгортаючись як суперництво виробників однієї галузі.

Внутрігалузєва конкуренція — боротьба підприємців однієї галузі за вигідніші умови виробництва і реалізації товарів з метою одержання надприбутку.

Функцією внутрігалузєвої конкуренції є зведення індивідуальної вартості товарів до їх суспільної (ринкової) вартості, яка визначається вартістю товарів, що виробляються за середніх умов галузі й утворюють значну частину її продуктів. За такого суперництва перемагають власники тих підприємств, на яких внаслідок досконаліших техніки, технології та організації виробництва індивідуальна вартість товарів менша за їх суспільну вартість, що дає змогу одержувати надприбуток як перетворену форму надлишкової додаткової вартості. За термінологією економікс цей надприбуток є економічним прибутком, що виникає як різниця між сукупним доходом фірми від реалізації продукції та вмісними витратами, що включають нормальний середній прибуток. Наслідком внутрігалузєвої конкуренції є зростання органічної будови капіталу в кожній галузі, встановлення різних норм прибутку в межах окремих галузей виробництва. Саме відмінність норм прибутку в різних галузях виробництва зумовлює міжгалузєву конкуренцію.

Міжгалузєва конкуренція. Її механізм є також породженням ранньої стадії розвитку капіталізму, коли функціонували ще відносно невеликі за розміром підприємства.

Міжгалузєва конкуренція — боротьба підприємців різних галузей економіки за найприбутковіші сфери (вигідні умови) застосування капіталу з метою одержання рівновеликого прибутку на авансований рівновеликий капітал.

За цієї форми конкуренції домінує принцип: рівновеликий прибуток на рівновеликий капітал. Її функцією є утворення середньої (загальної) норми прибутку на рівновеликий капітал та перетворення вартості товару на ціну виробництва. Дія міжгалузєвої конкуренції виявляється у стихійному переливі капіталу (засобів виробництва і робочої сили) з галузей з низькою в галузі з високою нормою прибутку, що породжує тенденцію до вирівнювання різних норм прибутку в різних галузях, тобто формування

середньої норми прибутку в масштабах економіки та перетворення вартості товару на ціну виробництва. У такий спосіб в епоху вільної конкуренції модифікується дія закону вартості.

3. За методами боротьби конкуренцію поділяють на цінову, нецінову та нечесну.

Цінова конкуренція. Вільна конкуренція спрямована не тільки на отримання якнайвищих прибутків, а й на економічне придушення (розорення) суперників. Здебільшого при цьому використовують метод відкритої цінової конкуренції (збивання цін).

Цінова конкуренція — боротьба між товаровиробниками за споживача шляхом зменшення витрат виробництва, зниження цін на товари і послуги без істотної зміни їх якості й асортименту.

Нерідко з цією метою вдаються до маніпулювання цінами (встановлюють занижені, поки товар завоює ринок збуту, а відтак значно підвищують їх), цінових поступок, сезонного розпродажу тощо. Одним із прийомів цієї боротьби є *демпінг* — продаж продукції за надзвичайно низькими цінами. Трапляється, що фірма готова певний час працювати збитково, тільки б витіснити з ринку конкурента.

Характерний для епох вільної конкуренції метод цінової конкурентної боротьби (зниження цін за рахунок зменшення індивідуальних витрат виробництва на одиницю продукції) не втратив свого значення і в епоху монополізму.

Нецінова конкуренція. За своєю сутністю нецінова конкуренція зорієнтована на задоволення специфічних інтересів споживачів, хоч вона не позбавлена і негативних впливів.

Нецінова конкуренція — боротьба між товаровиробниками шляхом досягнення вищої якості продукції, поліпшення умов продажу (за незмінних цін), технічного рівня, технологічної довершеності виробництва.

Нецінові методи конкуренції полягають у завоюванні переваг за рахунок ефективнішого використання досягнень НТП, що виявляється у зміні властивостей товару, створенні нових товарів для задоволення тих самих потреб, оновленні властивостей товару відповідно до зміни моди, вдосконаленні послуг, що супроводжують його реалізацію.

Нечесна конкуренція. Як правило, вона супроводжує ринкові відносини в усіх країнах. Передумовами нечесної конкуренції в нашій країні є нерозвинутість законодавства, державний бюрократизм, низька ділова культура тощо.

Нечесна конкуренція — нецивілізована форма конкурентної боротьби, яка проявляється в порушенні суб'єктами ринкових відносин правил та норм конкуренції.

Здійснюють її переважно неекономічними методами (підкуп чиновників, промисловий шпідіаж, змови, таємні угоди проти інших конкурентів, дискредитація (франц. *discrediter* — підривати довір'я), поширення недостовірної, неправдивої інформації, оманлива реклама своєї продукції тощо).

Конкуруючі суб'єкти поводять себе на ринку залежно від конкурентних умов і завдань, які вони перед собою ставлять. З огляду на це виокремлюють такі типи конкурентної поведінки:

— *креативна* (передбачає забезпечення переваг над суперниками завдяки запровадженню нових компонентів ринкових відносин. Суттєвою її ознакою є прагнення ринкових контрагентів змінити існуючу структуру попиту і пропозиції);

— *приспосувальна* (полягає у випередженні дій конкурентів через модернізацію виробництва. Використовують її тоді, коли підприємець, будучи невпевненим у своїх інноваційних можливостях, намагається швидко скопіювати досягнення суперників);

— *гарантуюча* (покликана забезпечити стабілізацію досягнутих позицій на ринку на тривалу перспективу за рахунок підвищення якості продукції, зміни її асортименту, надання додаткових послуг, пов'язаних з гарантійним обслуговуванням тощо. До неї вдаються за відсутності у підприємця змоги суттєво змінювати виробничу і комерційну програми, нерозвинутості на підприємстві інноваційної бази).

Сутність конкуренції розкривається через виконувані нею функції, найважливіші з яких *регульовальна* (фактори виробництва під впливом цін спрямовуються у галузі, де є найбільша потреба в них); *мотиваційна* (для підприємця конкуренція означає і шанс, і ризик); *розподільча* (конкуренція розподіляє доходи серед підприємств і домашніх господарств відповідно до ефективності їх вкладу); *контрольна* (обмежує і контролює економічну силу кожного підприємства, тому чим досконаліша конкуренція, тим справедливіша ціна).

Закон конкуренції і його функції

Сутність закону конкуренції. Ринковою силою, що забезпечує взаємодію попиту і пропозиції, урівноважує ринкові ціни є закон конкуренції. Він виражає суттєвий (внутрішній) причинно-наслідковий, необхідний, стійкий (постійно повторюваний) зв'язок між виробництвом і реалізацією продукту.

Прагнення товаровиробників до підвищення продуктивності праці, розширення масштабів виробництва на своїх підприємствах, прискорення НТП, впровадження новітніх технологій, нових форм організації виробництва, систем заробітної плати тощо є наслідком дії зовнішньої примусової сили, якою постає закон конкуренції.

Закон конкуренції — об'єктивний економічний закон розвинутого товарного виробництва, який виражає внутрішньо необхідні, сталі і суттєві зв'язки між відокремленими товаровиробниками в їх боротьбі за одержання найбільшого прибутку, внаслідок чого вони змушені знижувати витрати виробництва, поліпшувати якість товарів і послуг.

Закон конкуренції і кожна з форм його вияву (конкуренція між товаровиробниками і конкуренція між споживачами) мають внут-

рішні суперечності, які, у свою чергу, є джерелом економічного прогресу. На сучасному етапі найвідчутнішими є суперечності між: пропозицією виробників і попитом споживачів; підприємствами-виробниками і підприємствами-споживачами; підприємствами-споживачами; дрібними і середніми підприємствами за найвигідніші умови виробництва і збуту продукції; великими компаніями, що ставлять перед собою аналогічні цілі; підприємствами монополізованого і немонополізованого секторів економіки з властивими їм потребами та інтересами; підприємствами монополізованого і державного секторів; різними категоріями і верствами населення і всередині них за можливість придбати товари і послуги високої якості за мінімальними цінами тощо.

Будь-який вид конкурентної боротьби розгортається навколо трьох економічних складових: вартості (ціни) товару, витрат його виробництва і прибутку. Їх взаємозв'язок полягає у тому, що величина прибутку (основна мета господарюючих суб'єктів) залежить як від рівня ціни товару, так і від величини витрат його виробництва: вона зростає за підвищення цін і зменшення витрат виробництва за незмінних цін і, навпаки, зменшується за зниження цін і зростання витрат виробництва. Сама конкурентна боротьба впливає на витрати виробництва товарів, їх ціни, а отже, й на величину прибутку. Цей внутрішній (суттєвий) зв'язок між величиною прибутку, вартістю (ціною) товару і витратами його виробництва утворює зміст закону конкуренції і визначає всі його функції в ринковій економіці.

Функції закону конкуренції. Основними напрямками дії (функціями) закону конкуренції є: функція врівноваження попиту і пропозиції, встановлення рівноважної ціни; функція формування суспільно нормальних умов виробництва і реалізації товарів; функція стимулювання НТП і підвищення ефективності виробництва; функція диференціації суб'єктів ринкового господарства і функція породження монополії.

Функція врівноваження попиту і пропозиції, встановлення рівноважної ціни. Якщо ринкова ціна встановлюється вище точки рівноваги, то пропозиція товарів значно перевищує попит на них. Унаслідок цього утворюється зона надлишку товарів ($D_1 - P - S_2$), загострюється протистояння продавців, у якому перемагає (більше реалізує товарів) той, хто продає їх дешевше, стимулюючи попит. Так виникає ланцюгова реакція зниження цін, що спричиняє розкупування товарів і зникнення зони їх надлишку (рис. 3.15). Відповідно попит і пропозиція збалансовуються на рівні рівноважної ціни.

Коли ціна опускається нижче точки рівноваги, виникає дефіцит товарів (зона $S_1 - P - D_2$), тобто попит перевищує пропозицію, що загострює боротьбу серед покупців. Вони завжди намагаються купити речі дешевше, однак перемагає той, хто пропонує вищу ці-

ну. Тому внаслідок ланцюгової реакції поступово всі купують товари за вищою ціною. За такої ситуації ціна рухається до точки рівноваги з іншого боку: внаслідок подорожчання товарів зменшуються обсяги їх купівлі, вони з'являються на прилавках магазинів, а зона дефіциту зникає. Попит і пропозиція знову стають збалансованими. Врівноваження попиту і пропозиції та встановлення рівноважної ціни закон конкуренції здійснює через його взаємозв'язок із законом попиту і законом пропозиції.

Функція формування суспільно нормальних умов виробництва і реалізації товарів. Завдяки конкуренції на ринку встановлюється загальна (рівна) ціна на однорідні продукти однакової якості. Вона відображає вимоги суспільно нормального господарювання, які змушують товаровиробників керуватись об'єктивними економічними законами. Отже, ринкова ціна є для них нормативом раціонального господарювання.

Функція стимулювання НТП і підвищення ефективності виробництва. Об'єктивний процес перетворення індивідуальної вартості товару на ринкову вартість (ціну) як вияв внутрігалузової конкуренції зумовлює те, що більший прибуток можуть отримати товаровиробники, які створюють товари з меншою індивідуальною вартістю, а реалізують їх за ринковою вартістю (ціною). Прагнення більшого прибутку змушує товаровиробників застосовувати нову техніку і технології, впроваджувати ефективніші форми організації праці і виробництва, способи економнішого використання ресурсів, прокладаючи шлях науково-технічному й економічному прогресу. Як стверджував відомий австрійський економіст Фрідріх-Август Хайек (1899—1992), суспільства, які спираються на конкуренцію, успішніше за інших досягають своїх цілей, оскільки конкуренція показує, як ефективніше можна виробляти речі.

Стимулювання НТП і підвищення ефективності виробництва закон конкуренції здійснює через його взаємозв'язок із законом вартості, законом додаткової вартості, законом зростання органічної будови капіталу тощо.

Функція диференціації суб'єктів ринкового господарства. Суб'єктами конкурентних відносин є товаровиробники, що мають неоднакову економічну силу: кількість грошей, сучасних засобів виробництва, високий рівень кваліфікації тощо. Недостатньо економічно забезпечені виробники не витримують конкурентної бо-

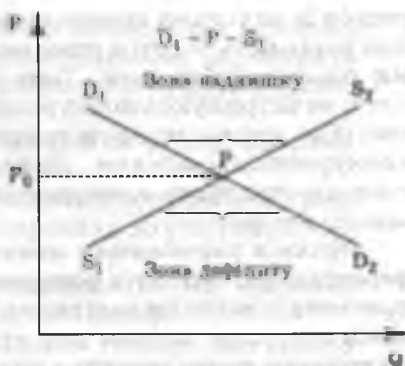


Рис. 3.15. Рівноважна ціна

ротьби із сильними суперниками. Конкуренція спочатку поглиблює нерівність, а потім утворює провалля між дрібними і великими товаровиробниками. Тому багато суб'єктів дрібного бізнесу часто не витримують конкуренції з великим капіталом. Крім того, постійно зростає мінімум грошових засобів, який дає змогу бути конкурентоспроможним. Диференціювання суб'єктів ринкового господарства закон конкуренції здійснює у взаємозв'язку з дією закону вартості.

Функція породження монополії. Цей процес зумовлений диференціацією суб'єктів ринкового господарства, утворенням підприємств із великим капіталом. Конкуренція виробників і споживачів поступово змінює всю структуру ринкового господарства. Внутрішня логіка розвитку ринку, дії закону конкуренції у взаємозв'язку з діями інших економічних законів ринкового господарства призводять до того, що вільна конкуренція породжує свою протилежність — монополію.

Загалом конкуренція породжує як позитивні, так і негативні наслідки для суспільства. Позитивні наслідки виявляються в необхідності учасників конкурентної боротьби, дбаючи про свої власні інтереси, сприяти суспільному прогресу. Вона стимулює розвиток НТП, економію ресурсів, зниження цін, поліпшення якості продукції та обслуговування споживачів, вирівнювання норми прибутковості й рівня заробітної плати, розвиток підприємницьких здібностей. Негативними наслідками конкуренції часто є безробіття, інфляція, банкрутство, диференціація доходів і несправедливий їх розподіл, економічні кризи, монополізація економіки. Оскільки негативні наслідки конкуренції органічно властиві ринковому механізму, необхідно в конкурентній стратегії передбачати їх локалізацію.

Сутність монополії і монополізму, їх соціально-економічні наслідки

Сутність монополії. У другій половині XIX ст. організаційно-економічна структура капіталізму, представлена переважно малими і середніми підприємствами індивідуальної приватної власності, почала стримувати економічний розвиток. Нездатність опанувати досягнення НТП загострила суперечність між існуючими капіталістичними виробничими відносинами, заснованими на індивідуальній приватній власності, і потребами розвитку продуктивних сил. Розв'язанню цієї суперечності сприяли концентрація і централізація виробництва і капіталу, як наслідок — загострення конкуренції, виникнення та розвиток на цій основі монополій. На межі XIX—XX ст. у багатьох країнах відбувалося особливо стрімке зростання концентрації виробництва.

Ефективним засобом концентрації є *комбінування виробництва* — поєднання на одному підприємстві різних виробництв, продукція яких є сировиною, напівфабрикатами, допоміжними матеріалами для інших виробництв.

Відбувається комбінування виробництва за різними спрямуваннями:

— комбінування по вертикалі: поєднання послідовних стадій виробничого циклу (від виробництва сировини до створення готового продукту) в один процес;

— комбінування по горизонталі: поєднання галузей, з яких одна переробляє відходи або побічні продукти іншої;

— комбінування по діагоналі: поєднання галузей, які виконують допоміжну, обслуговуючу роль щодо інших (виробництво упаковки, ремонт, організація збуту, перевезення).

Комбінування знижує витрати виробництва і збуту продукції, відкриває простір для технічних нововведень, використання відходів, що сприяє підвищенню норми прибутку, посилює позиції підприємств у конкурентній боротьбі.

Наслідком концентрації виробництва є концентрація і централізація капіталу.

Концентрація капіталу. Як відомо, вона є процесом збільшення розміру капіталу за рахунок капіталізації додаткової вартості, тобто використання певної її частини на розширення виробництва. За концентрації капіталу збільшення розмірів індивідуальних капіталів постає як одночасне збільшення розмірів суспільного капіталу.

Централізація капіталу. Процес збільшення розмірів індивідуального капіталу шляхом об'єднання кількох індивідуальних капіталів у один більший. Внаслідок цього відбувається перерозподіл капіталу в суспільстві без зміни його загальних розмірів. Централізація капіталу здійснюється у процесі конкуренції індивідуальних капіталів через поглинання більшим капіталом дрібних, які змушені погоджуватися на таку централізацію, щоб уникнути розорення. Однією з основних форм централізації капіталу є утворення АТ, які централізують розсіяні у суспільстві дрібні капітали, вдаючись до продажу власних цінних паперів (акцій).

Отже, концентрація і централізація виробництва і капіталу, створивши об'єктивну необхідність і можливість виникнення монополій, стали їх економічною основою. Можливість створення монополії виникає на тому рівні концентрації виробництва і капіталу, коли випуск продукції галузі зосереджується в руках кількох десятків власників великих і надвеликих підприємств, що полегшує досягнення домовленостей між ними. Необхідність монополії зумовлює конкуренція підприємств-гігантів, яка може бути тривалою і здатна спричинити їх розорення. Це породжує економічний інтерес до об'єднання кількох ве-

ликих підприємств або їх змову стосовно утримання високих цін тощо.

Монополія (грец. *monos* — один; *poies* — продаю) — захоплення економічними суб'єктами частини або всього ринкового простору і встановлення на ньому свого панування.

Це означає, що фірма виробляє і продає один або кілька товарів, які не виробляє і не продає жодна інша фірма. Ці товари не мають близьких субститутів (товарів-замінників), тому споживачам немає з чого вибирати.

Перші монополістичні об'єднання виникли ще в XV—XVI ст. На ранніх етапах становлення капіталізму існували великі торгові монополії в Нідерландах, Німеччині, Великобританії (Ост-Індська та Вест-Індська компанії та ін.). Однак на той час це було винятком, функціонували вони переважно у сфері обігу, не впливали суттєво на загальний процес відтворення. Панівним елементом господарської структури капіталістичного суспільства монополії стали наприкінці XIX — на початку XX ст.

Спершу вони функціонували у капіталоемних галузях важкої індустрії: енергетичній, сировинній, потім проникли в легку промисловість, транспорт, банківську і страхову сфери, сільське господарство тощо.

Становлення монополій відбулось у три етапи:

1. Зародження монополій. Воно здійснювалося у межах найвищого ступеня розвитку вільної конкуренції (до 60—70-х років XIX ст.).

2. Активний розвиток монополій. Цей процес розпочався після економічної кризи 1873 р. Однак на той час монополії не мали великого поширення й економічної могутності.

3. Утвердження монополій (картелів — об'єднань підприємств однієї галузі) як однієї з основ господарського життя. Це було наслідком економічного піднесення наприкінці XIX ст. і кризи 1900—1903 рр. Водночас відбувався перехід від вільної конкуренції до панування монополій. Тобто капіталізм перейшов у вищу стадію свого розвитку — монополістичний капіталізм (імперіалізм).

Упродовж XX ст. монополії зайняли панівне становище у матеріальному виробництві й нематеріальній сфері. Особливо динамічно розвивалися вони після Другої світової війни. Наприклад, з 1957 по 1967 рр. активи 500 найбільших компаній світу зросли з 11,6 млрд дол. до 21,4 млрд, а їх чистий прибуток у 1967 р. становив 72,8 % прибутку всіх промислових компаній. Серед них було небагато фірм-мільярдерів (їх кількість збільшилась за десятиріччя з 37 до 83), загальна сума їх прибутку становила 63 % прибутку 500 найбільших компаній. У сучасних умовах вільне ринкове суперництво є рідкісним. Іноді воно простежується в розвинутих країнах на ринках цінних паперів та сільськогосподарської продукції.

Сутність монополізму. Виникнення монополій породжує монополізм, конкретною формою вияву якого є монополія.

Монополізм — економічне явище, сутність якого полягає у нав'язуванні господарюючими суб'єктами, які сконцентрували у своїх руках велику власність та економічну владу на ринку, власних інтересів контрагентам і суспільству, в ігноруванні їх інтересів і потреб.

Основними ознаками монополізму є: концентрація в руках монополії значної частини виробництва, що забезпечує панівне становище у межах певного сегмента ринку; ціновий диктат; отримання і привласнення монополією високого прибутку; можливість регулювати як власне виробництво, так і виробництво у суміжних сферах.

Монополізм — спосіб пристосування до нового, вищого розвитку ринку, в межах якого створюються гігантські підприємства та їх об'єднання, що має як позитивні, так і негативні наслідки для суспільства. Об'єктивна необхідність координації дій суб'єктів господарювання розширює масштаби планомірного розвитку, свідомого регулювання соціально-економічних процесів. Масове виробництво дає змогу економити на витратах, випускати якісну та дешеву продукцію.

Однак можливість установаження монопольних цін призводить до переплачування споживачами значних сум (тільки в США втрати населення становлять десятки мільярдів доларів щороку). Монополією високі ціни зменшують стимули до запровадження досягнень НТП. Монополістичний капітал інвестує насамперед найприбутковіші галузі, ігноруючи інколи потреби широких верств населення та суспільства в цілому.

Форми монополій

Об'єктивними чинниками монополізму та монополій є концентрація і централізація виробництва, капіталу, а також диференціація товарів, які створюють основу *економічних монополій*. Їх поділяють на такі типи: монополія окремого підприємства; монополія як форма змови (угоди); монополія, заснована на диференціації продукту (монополія Чемберлена). Крім них, існують також *адміністративні монополії* — панування на певних ринках держави та її органів. Серед них виокремлюють державну монополію та монополію організаційних структур.

• *Державна монополія.* Це монополія держави на організацію і регулювання пропозиції централізованих грошей, установаження державних цін, тарифів, акцизів, мита, податків тощо.

• *Монополія організаційних структур.* Такий вид монополії полягає в управлінні організаційних структур (міністерств, відомств та ін.) галузями та підприємствами.

Форми монополій класифікують за трьома ознаками:

1. За місцем у торгових угодах виокремлюють монополію і монополію.

Монополія є об'єднанням підприємств, що продає певні товари багатьом покупцям, а *моносонія* — об'єднання, яке скуповує якісні продукти у всіх продавців (наприклад, велетенські корпорації харчової промисловості є моносоніями щодо фермерів, які продають їм свою продукцію).

2. За масштабами охоплення ринку певного товару монополії та моносонії бувають чистими й абсолютними.

Чиста монополія (моносонія). Означає, що на ринку діє один продавець або покупець, доступ для конкурентів закритий, тобто продавець або покупець контролюють кількість і ціну товару.

Абсолютна монополія (моносонія). Існує у масштабах національного господарства, коли держава та її органи цілком контролюють ситуацію у певних галузях (монополія зовнішньої торгівлі, енергетики, спиртового і тютюнового виробництв).

3. За характером і причинами виникнення серед монополій виділяють природні, легальні та штучні.

Природні монополії. Ними володіють власники і господарюючі суб'єкти (часто держава), що мають у своєму розпорядженні рідкісні та вільно невідновлювані елементи виробництва (рідкісні метали, особливі земельні ділянки під виноградники, деякі галузі інфраструктури, наприклад громадський транспорт, та ін.). Товари і послуги суб'єктів природної монополії не можуть бути замінені у споживанні іншими товарами (виробництво електроенергії, водопостачання, газопостачання тощо).

Легальні монополії. Створюють їх на законних підставах з метою захисту інтелектуальної власності. Такими монополіями є патентна система, система авторських прав і товарних знаків, захист яких регулюють спеціальні закони.

Штучні монополії. Вони є об'єднаннями господарюючих суб'єктів, створеними для отримання монополістичних вигод. Штучні монополії цілеспрямовано змінюють структуру ринкового простору у своїх інтересах, створюючи бар'єри для входження на ринок інших господарюючих суб'єктів (захоплення джерел сировини та енергоносіїв, змушування залежних банків відмовляти у кредитах новим підприємцям тощо). Крім того, вони запроваджують дуже високий порівняно із конкурентами рівень техніки і технології виробництва, використовуючи великий за розмірами капітал, що дає змогу досягти більшого ефекту від масштабів виробництва, витісняючи конкурентів за допомогою добре налагодженої реклами.

Штучні монополії є різними за формою організаційно-економічними об'єднаннями (монополістичними союзами) господарюючих суб'єктів. Найпростішими з них є короткотермінові угоди щодо цін та розподілу ринків, зокрема конвенції, ринги, корнери, пули.

• *Конвенції* (лат. conventio — договір). Угоди щодо обсягів виробництва, розподілу замовлень, збуту товарів.

• *Ринги* (англ. ring — коло). Це угоди кількох підприємств, фірм щодо скуплення в конкретному районі конкретного товару з метою його монополізації.

• *Корнери* (англ. corner — заганяти в кут). Угоди кількох підприємців, фірм щодо створення дефіциту певного товару шляхом скуплення біржових контрактів і реального товару з метою контролювання біржового процесу і підвищення цін.

• *Пули* (англ. pool — спільний казан). Угоди, за якими прибуток кількох підприємців, фірм надходить до спільного фонду і розподіляється між ними згідно із заздалегідь установленим співвідношенням.

Складнішими монополістичними об'єднаннями є картелі, синдикати, трести, концерни, конгломерати і консорціуми.

Картелі (італ. carta — папір, картка). Об'єднання підприємств (фірм), у якому учасники зберігають свою власність на засоби і результати виробництва, самостійно реалізують товари на ринку, тобто лишаються самостійними у виробничій і комерційній сферах. Сенс картельних угод полягає у зменшенні конкуренції, для чого їх учасники визначають ринки збуту продукції, квоти (обсяги виробництва кожної компанії в загальному обсязі продукції), рівень цін.

Синдикати (грец. syndikos — захисник). Об'єднують підприємства, що виготовляють однорідну продукцію. Зберігаючи свою власність на матеріальні умови господарювання, вони реалізують готову продукцію як спільну власність. Це означає, що підприємства зберігають виробничу, але втрачають комерційну самостійність.

Трести (англ. trust — довіра) (у США — корпорація). Ґрунтуються на спільній власності (компанії, що входять у трести, втрачають комерційну і виробничу самостійність).

Концерни (лат. con — разом і cernere — розрізняти). Великі об'єднання юридично (формально) самостійних підприємств (як правило, різних галузей промисловості, торгівлі, транспорту, банків) на основі фінансової залежності, яка є наслідком скуплення контрольних пакетів акцій. Вони відповідають за збитки або за зобов'язаннями підприємств, що входять до їх складу, лише в межах пакету належних їм акцій. До концернів можуть входити індивідуальні підприємці, картелі, синдикати, трести, об'єднуючись навколо ядра — холдинга (англ. holding — тримати, затримувати), материнської компанії. Таким ядром традиційно бувають промисловий трест, банк, які скуповують пакети акцій промислових, торговельних, транспортних та інших фірм. Дочірні компанії як філії головної компанії юридично залишаються незалежними, але фактично у межах концерну існує високоцентралізоване управління і господарське підпорядкування, особливо у фінансовій та інвестиційній сферах.

Трести і концерни розповсюджені у США, Англії, Франції, Японії та інших країнах.

Конгломерати (лат. conglomerare — нагромаджувати). Об'єднання підприємств абсолютно різних галузей виробництва шляхом установлення фінансового контролю над їх діяльністю. При цьому вони зберігають свою виробничу, комерційну та юридичну самостійність. Зв'язок між ними існує лише на основі фінансових відносин.

Консорціуми (лат. *consortium* — співучасть, спільність). Створюються на основі тимчасових угод між банками і виробничими корпораціями для спільного розміщення займу чи здійснення єдиного проекту.

Характерною особливістю сучасного ринку є поєднання, переплетіння, взаємопроникнення різноманітних організаційних форм монополій, що свідчить про подальший розвиток, поглиблення процесів монополізації сучасної економіки.

Синтез конкуренції і монополії

Породжена конкуренцією, монополія намагається обмежити характерну для досконалої конкуренції ринково-конкурентну стихію, спрямовуючи свої зусилля на впорядкування, захист і стабілізацію господарської системи з метою забезпечення переваг висококонцентрованим господарським об'єднанням. Картелі, синдикати, трести суттєво підірвали внутрігалузеву конкуренцію у сфері виробництва та обігу. Насамперед картелі та синдикати обмежили вільну конкуренцію у сфері обігу шляхом укладення угод про особливі умови реалізації товарів і розподіл ринків збуту. Це негативно позначилося на незалежності й свободі ринкових зв'язків, сформувало економічні передумови панування монополій. Трести привнесли монополічне регулювання виробництва. Часткова планомірність виробництва, до якої вдавалися підприємства за вільної конкуренції, піднялась на вищий рівень і стала формою комерційних зв'язків між підприємствами, що входять до трестів. Монополістична планомірність діяльності трестів у окремих галузях сприяла зростанню концентрації і централізації виробництва і капіталу, проникненню планомірності в інші галузі. Це створювало умови для обмеження міжгалузевої конкуренції, виникнення багатогалузевих монополій.

Одночасно загострювалася боротьба між монополіями-виробниками і монополіями-споживачами продуктів. Наприклад, власник американських автомобільних заводів Генрі Форд (1863—1947), намагаючись уникнути надмірних цін на сталь, що диктували сталеливарні компанії, збудував власний сталеливарний завод, який зайняв 11 місце в галузі. Ефективно впливає на монополічні ціни товарів, що стали об'єктом монополізації, конкуренція субститутів (лат. *substitutio* — підставляю, заміщую). Це характерне для ринків будівельних матеріалів, кольорових металів, палива, окремих видів транспорту та ін. Монополізація виробництва і продажу товарів загострює конкурентну боротьбу з боку відповідних немонополізованих товарів.

Важливою формою конкуренції є боротьба за споживчу здатність населення (за «долар споживача»). Вона полягає у витісненні з його бюджету інших видів споживання. Оскільки споживча здатність населення на кожний момент має певну величину, то будь-яке значне збільшення певного виду споживання можливе

лише внаслідок зменшення споживання інших товарів. У прагненні розширити збут своєї продукції монополії витісняють із бюджету споживачів товари, які виробляються в інших галузях.

Найтипівішими для монополії методами і засобами ведення конкурентної боротьби є: обмеження доступу до джерел сировини, ринку кваліфікованої робочої сили, кредитних ресурсів; погіршення доставки та збуту товарів; укладення угод з покупцями про торгівлі відносини тільки з конкретною монополією; збивання цін; бойкот конкурентів. Окрім того, широко використовуються захоплення патентів на різноманітні відкриття, винаходи і технічні удосконалення, а також комбінування й диверсифікація виробництва. Отже, монополія може існувати лише в умовах конкуренції між окремими монополіями, монополіями й аутсайдерами тощо. Між конкуренцією і монополією існує не тільки антагонізм, а й синтез, єдність. Виявляється він у тому, що для забезпечення свого існування монополія змушена постійно вступати в конкурентну боротьбу.

Вільна (досконала) конкуренція, як відомо, була суттєво підірвана монополізацією економіки на межі XIX—XX ст., але теоретичне осмислення цих процесів відбулося лише на початку 30-х років XX ст. у працях Дж.-В. Робінсон «Економічна історія недосконалої конкуренції» (1933), Є. Чемберліна «Теорія монополістичної конкуренції» (1933). Вони рішуче розкритикували прихильників неокласичного напрямку в політичній економії (А. Маршалл, Л. Вальрас), які обстоювали засади вільної конкуренції.

У сучасній економіці відбувається синтез конкуренції і монополії, що формує умови існування різних структур ринку (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Види ринкових структур

| Параметр стану ринку | Вільна конкуренція | Монополія | Монополістична конкуренція | Олігополія |
|--|--------------------|-----------------|---------------------------------|----------------------|
| Кількість продавців | Багато | Один | Відносно багато | Мало |
| Бар'єри входу на ринок і виходу з нього | Немає | Є (немає входу) | Майже немає | Як правило, є |
| Незалежність суб'єктів ринку один від одного | Є | Немає | Є | Немає |
| Диференціація продукту | Немає | Немає | Є | Можлива |
| Можливості контролю над цінами | Немає | Є | Контроль індивідуального товару | Нелегальний контроль |

Конкуренція і монополія поєднуються в межах недосконалої конкуренції у так званій монополістичній конкуренції та олігополії.

Монополістична конкуренція. Базується на диференціації продукції, відповідно до якої певні види товарів і послуг розподіляють на їх підвиди, виробництвом і реалізацією яких займаються різні компанії.

Монополістична конкуренція є органічним синтезом монополізму і конкуренції. *Монополізм* виявляється у створенні фірмою легальної монополії, яка, використовуючи патенти, торгові та фірмові знаки, захищається від конкурентів. Цьому сприяє *диференціація товарів* — надання їм певних особливостей (за якістю, формою, кольором, упаковкою, умовами продажу). Конкуренція полягає у наявності на ринку, на якому продають велику кількість однорідних товарів, багатьох конкурентів, які для залучення покупців змушені диференціювати товари і послуги. Для монополістичної конкуренції характерна велика кількість фірм (20—70), що обмежує їх контроль над ціною. Розміри фірм, як правило, є середніми або малими (частка 4-х найбільших фірм галузі не перевищує 25 % загального товарообороту, коефіцієнт концентрації становить 1/4). Кожна з них, випускаючи однотипну продукцію (одяг, взуття, пральні порошки, зубні пастки, безалкогольні напої, послуги ресторанів, станцій технічного обслуговування автомобілів та ін.), диференціює її за певними відмінностями, переконуючи споживача засобами реклами в її унікальності. Окремий товар має багато замінників, тому рекламують його якість, особливості дизайну та ін. У такому разі йдеться вже про специфічний продукт із товарною маркою фірми. Крім того, фірми відрізняються за витратами виробництва і реалізації товарів, тому замість єдиної ринкової ціни існує широкий їх діапазон. Використання нецінової конкуренції зумовлене незначним контролем над цінами, великою їх залежністю від споживача. За монополістичної конкуренції в галузь порівняно легко проникають нові конкуренти, що є наслідком невеликих розмірів фірм і диференціації продукту.

Олігополія. За цієї форми синтезу конкуренції і монополії центр боротьби переміщується зі сфери обігу у сферу виробництва, з галузевого на міжгалузевий, з національного на інтернаціональний рівні.

Олігополія (грец. *oligos* — небагато; *pōleo* — продаю) — тип ринкової структури, за якої кілька великих фірм монополізують виробництво і збут основної маси товарів.

Особливістю олігополії є виробництво продукту обмеженою кількістю фірм (в автомобілебудівній галузі США, яка є олігополістичною, функціонує 28 фірм-виробників з коефіцієнтом концентрації 0,92; у виробництві жувальної гумки — 9 фірм (0,95), у виробництві побутових холодильників — 18 фірм (0,94)). Як правило, олігополію створюють 3—4 провідні фірми галузі, що продають на ринку більше 60 % продукції.

Найпростішою олігополією є *дуополія* — функціонування на ринку тільки двох виробників певного товару, між якими відсутні будь-які угоди про ціни, ринки збуту і квоти.

Суб'єктами олігополістичної конкуренції є великі та надвеликі за розмірами фірми, про що свідчать дані рівня концентрації виробництва (у країнах ЄС коефіцієнт концентрації у виробництві алюмінію перевищує 0,6, у виробництві свинцю досягає 0,9). Масштабність таких фірм суттєво обмежує можливості проникнення в галузь нових господарюючих структур, оскільки конкурентоспроможною на сьогодні може бути, наприклад, фірма, що випускає на рік не менше 500—800 тис. легкових автомобілів. Їх продукція є або стандартизованою, або диференційованою. Залежно від цього розрізняють *чисту* (виробництво однорідної продукції: алюмінію, цементу та ін.) і *диференційовану* (виробництво неоднорідної, але одного функціонального призначення продукції: автомобілів, шин, камер, електропобутової техніки, сигарет тощо) *олігополістичну конкуренцію*. У конкурентній боротьбі суперники широко використовують нецінові методи.

Та найхарактернішою особливістю олігополістичної моделі є залежність цінової поведінки кожної фірми від поведінки конкурента. Першим зауважив це у 30-ті роки ХХ ст. французький економіст Анрі Курно (1801—1877), який вважав, що кожна фірма прагне продавати таку кількість продукції, яка максимізує її доходи, що в будь-якій галузі існує певна стабільна рівновага між обсягом продажу та ціною товару. Залежить ціна рівноваги від кількості продавців. Досліджуючи особливості конкурентної поведінки за дуополії (два продавці), він дійшов висновку, що кожна з двох фірм установлює ціну, яка максимізує її дохід, незалежно від того, яку ціну встановлює конкурент.

Однією з форм взаємодії, взаємореакції фірм олігополістичного ринку є картельна угода, за якою відносини вибудовуються на основі відвертої змови. Класичним прикладом сучасного картелю є Організація країн експортерів нафти (ОПЕК), яка в різні періоди своєї історії контролювала від 25 % до 60 % продажу нафти індустриальним країнам.

Важливою формою олігополістичної взаємореакції, що визначає конкретні механізми ціноутворення та формування доходів, є *лідерство в цінах*, сутність якого в тому, що зміни цін — прерогатива окремої фірми, яку всі інші фірми визнають лідером галузі. Після чергового цінового маневру фірми-лідера решта дублює її дії.

Координацію дій на олігополістичному ринку здійснюють також, використовуючи у ціноутворенні «правило великого пальця», згідно з яким усі фірми послуговуються однаковою формулою ціноутворення: до своїх витрат додають прибуток, розрахований на основі узгодженої норми прибутку. Наприклад, компанія протягом тривалого часу мала норму прибутку на рівні 15 % на вкладений капітал після сплати податків. Під час калькуляції витрат урахувували *стандартний обсяг виробництва* — обсяг виробництва, за якого використовується 80 % виробничих потужностей. Якщо, приміром, витрати виробництва в розрахунку на одиницю продукції за таких умов становлять 200 гр. од., а норма прибутку — 15 %, то ціна товару за «правилом великого пальця»

становитиме 230 гр. од. (200 гр. од. + 15 % від 200 гр. од.). Застосування однакових методів олігополістичного ціноутворення робить поведінку конкурентів передбачуванішою.

За олігополії основним методом конкурентної боротьби за попит споживачів є нецінова конкуренція — суперництво на основі технічних переваг, високої якості й надійності виробів, ефективніших реклами, методів збуту, розширення видів послуг і гарантій покупцям, умов оплати та ін. Нецінова конкуренція суттєво змінює ринковий механізм регулювання взаємозалежності цін і вартості.

Загалом конкуренція відображає прагнення до свободи, економічної незалежності з одночасним намаганням конкурентів уберегтися від негараздів конкурентної боротьби, що породжує тенденцію до об'єднання зусиль і ресурсів (капіталу), економічної солідарності. Тобто, намагання перемогти у конкурентній боротьбі призводить до встановлення панування на ринку, захоплення влади, утворення монополій. Це свідчить, що конкуренція і монополія є двома сторонами ринкової взаємодії.

Концентрація і централізація банківського капіталу. Банківські монополії

Концентрація і централізація банківського капіталу. Концентрація і централізація промислового капіталу, виникнення монополій у сфері виробництва обумовлюють концентрацію і централізацію позичкового капіталу, наслідком чого стало виникнення банківських монополій. Передумовою цього була неспроможність дрібних банків здійснювати масштабні грошові операції та гарантувати безпеку вкладів великих промислових, торговельних, транспортних підприємств.

Концентрація банківського капіталу — збільшення розмірів власного капіталу банків за рахунок капіталізації банківського прибутку та залучення все більшої маси вкладів (запозиченого капіталу) юридичних і фізичних осіб.

Процес концентрації банківського капіталу зумовлює збільшення загальної суми контрольованих банками грошових ресурсів.

Централізація банківського капіталу — укрупнення розмірів капіталу банку за рахунок об'єднання капіталів кількох банків.

Відбувається вона через насильницьке поглинання дрібних банків великими або через добровільне їх поєднання у більший банк на засадах акціонерної власності.

У другій половині ХХ ст. проявилися такі особливості концентрації і централізації банківського капіталу:

— інтенсивне злиття банків-гігантів (у 70-ті роки 4 найбільші банки Англії зосередили у себе 74 % банківських активів країни, у ФРН «велика трійка» банків-гігантів («Дойче банк», «Дрезднер банк», «Комерц банк») — 38 %, у Франції 3 найбільші банки — 91 %);

— різке зростання мережі філій великих банків (так, 4 найбільші банки Великобританії мають тільки всередині країни 11,3 тис. філій);

— масове впровадження у банківську справу сучасної електронно-обчислювальної техніки (вона значно прискорює та розширює банківські операції, однак дуже дорога), що значно підвищує вартість банківських послуг. Ця суперечність розв'язується шляхом подальшого збільшення розмірів банківського капіталу, що сприяє економії на масштабах банківських операцій та їх універсалізації. Її наслідком є підвищення стійкості банків, зростання відносної незалежності від коливань попиту і пропозиції в окремих сферах банківської діяльності. Універсалізацію операцій можуть собі дозволити лише великі банки, тому вона є свідченням посилення концентрації у банківській сфері. До спеціалізації (обмеження) видів банківських операцій змушені вдаватися дрібні та середні банки);

— вплив розвитку світових господарських зв'язків на концентрацію та централізацію банківського капіталу (його наслідком є створення міжнародних банківських об'єднань, які обслуговують транснаціональні компанії).

Отже, результатом концентрації та централізації банківського капіталу є зменшення кількості банків, нарощування їх грошових ресурсів, підвищення питомої ваги великих банків у загальній сумі банківського капіталу.

Банківські монополії. Процеси концентрації та централізації банківського капіталу на високому ступені свого розвитку стали об'єктивною основою виникнення банківських монополій.

Банківська монополія — окремий великий банк або об'єднання банків, які панують у банківській справі і привласнюють монопольний прибуток на позичковий (банківський) капітал.

Перші банківські монополії виникли на межі XIX—XX ст., однак цей процес не припиняється дотепер. У Німеччині, наприклад, у 1913 р. було 9 провідних банків, у 1924 — 7, 1931 — 4, на сьогодні — панує «велика трійка». Подібні процеси відбувались і в інших країнах.

Основними формами банківських монополій є картель, консорціум (синдикат), трест, концерн.

Банківський картель — угода між кількома банками про координацію дій з метою забезпечення спільних інтересів.

Картельні угоди передбачають взаємну відповідальність за зобов'язаннями, підтримання єдиного рівня відсотків за вкладками та позиками тощо.

Банківський консорціум (синдикат) — угода між кількома банками з метою проведення спільних великомасштабних фінансових операцій (випуску і реалізації цінних паперів, розміщення державних займів тощо).

Главою консорціуму, як правило, є наймогутніший банк. Діяльність його суттєво знижує ризики банків — учасників консор-

ціуму, спрощує позичальникам пролонгування (лат. *prolongo* — продовжую) кредиту.

Банківський трест — монополія, що виникає шляхом об'єднання капіталів великих банків.

При цьому методом поглинання великим банком своїх конкурентів (або злиття банків) є об'єднання власності банків та підпорядкування їх діяльності єдиному керівництву. Це найпоширеніша форма у Великобританії та США.

Банківський концерн — монополістичне об'єднання юридично (формально) незалежних банків під фінансовим контролем холдингу, який володіє контрольними пакетами акцій банків, що входять до концерну.

У зв'язку з проникненням у монополістичне об'єднання холдингу — компанії, яка володіє контрольними пакетами акцій інших компаній та управляє їх діяльністю, — стираються межі між ним і концерном. Хоча холдингова компанія може і не володіти власним промисловим потенціалом, не займатися виробничою діяльністю.

Фінансовий капітал

За твердженням економіста, соціолога і політика Володимира Ульянова (Леніна) (1870—1924), монополізація промисловості і банківської справи докорінно змінюють роль банків у господарському житті капіталістичних країн, переростаючи з посередників у всесильних монополістів, розпоряджаючись майже всім грошовим капіталом капіталістів та дрібних господарств, більшою частиною засобів виробництва і джерел сировини, довгостроково кредитуючи промислові монополії, отримуючи доступ до комерційних таємниць своїх клієнтів, банки посідають ключові позиції в економіці. Такі процеси пов'язують банки і промислові підприємства спільними інтересами. Паралельно відбувається зрощування монополістичного банківського і монополістичного промислового капіталів шляхом взаємного скуповування акцій, внаслідок чого банківські монополії стають співвласниками промислових, а промислові монополії — співвласниками банківських. Так виникає новий вид капіталу — фінансовий капітал.

Фінансовий капітал — банківський монополістичний капітал, що злився з промисловим монополістичним капіталом.

Основними формами зрощування промислових і банківських монополій є взаємне володіння акціями («система участі»); «особиста унія»; довірче управління вкладками клієнтів.

Взаємне володіння акціями («система участі»). Воно є основною формою переплетіння, зрощування монополістичного банківського і промислового капіталів, базується на акціонерній формі організації підприємств. За значного розпорощення акцій досить

мляти 10—15 %, а іноді й до 5 % усіх акцій, щоб контролювати діяльність компанії. Система участі (багатоступінчастого підпорядкування) передбачає наявність головного АТ («товариство-мати»), яке скуповує контрольні пакети акцій інших акціонерних «товариств-дочок», а ті можуть установити контроль над «товариствами-щупками» і т. д. Завдяки цьому створюється піраміда формально (юридично) самостійних компаній, пов'язаних багатоступінчастою фінансовою залежністю від одного фінансового магната або фінансово-монополістичної групи. При цьому загальний капітал усіх компаній у кілька разів може перевищувати капітал головного товариства. Контроль над пірамідою компаній і підприємств допомагає витіснити конкуруючі монополістичні групи, викачувати з підконтрольних компаній високі монополістичні прибутки.

«Особиста унія». Особливість її у тому, що одні й ті самі особи очолюють банківські, промислові, торгові та інші монополії. Так, у 70-ті роки ХХ ст. 4 найбільші банки Нью-Йорка мали «особисті» зв'язки майже із 600 компаніями. Члени правління компанії «Джон Пірпонт Морган енд компані» були зайняті у правліннях ще 150 компаній, у тому числі 30 банків, 100 промислових монополій. «Особиста унія» банків з промисловістю доповнюється «особистою унією» банківських і промислових компаній з державою. Вона відбувається через залучення на роботу до монополії колишніх державних чиновників або урядовців, призначення на посади у державному апараті ставлеників монополій або самих монополістів.

Довірче управління вкладами клієнтів. Особливого поширення ця форма зрощування промислового і банківського капіталів набула в останній третині ХХ ст. Її наслідком стало зростання впливу та контролю банків над промисловими компаніями, оскільки банки використовували депоновані в них акції клієнтів як свої і на цій підставі брали участь у голосуванні на зборах акціонерів промислових компаній, вводили в органи їх правління своїх представників, формували з акцій, що перебували в них на зберіганні, контрольні пакети певної монополії, не витрачаючи власних коштів. Ці процеси набувають усе більшого поширення. У ФРН, наприклад, на довірчому управлінні в банках перебуває приблизно половина всіх випущених у країні цінних паперів, у США — більше половини.

На відміну від промислового, торгового та позичкового капіталів, кожний з яких має особливу сферу застосування, фінансовий капітал є якісно новою формою капіталу: він панує в усіх сферах господарського життя, підкоряючи своїм інтересам усю економіку країни. Зміни, які відбулися у структурі фінансового капіталу в останні десятиліття, ще більше зміцнили його позиції. Виник складний комплекс відносин між кредитно-фінансовими і промисловими монополіями. В їх фінансуванні зростає роль спеціалізованих фінансово-кредитних установ: страхових та інвестиційних компаній, ощадних установ, пенсійних фондів та ін.

Концентрація і централізація фінансового капіталу через акумуляцію грошових коштів населення у кредитно-фінансових установах відбувається за рахунок не тільки вартості додаткового продукту, а й частини вартості необхідного продукту, що поширює сферу дії фінансового капіталу на все суспільство.

Організаційною формою фінансового капіталу є *фінансово-монополістична група (ФМГ)* — складний монополістичний комплекс, який поєднує монополії, що пов'язані спільними інтересами та панують у різних сферах економіки. Вони репрезентують вищий ступінь приватно-капіталістичної монополізації економіки. Першими ФМГ були сім'ї фінансових магнатів, що панували у певній галузі економіки (Рокфелери, Дюпони, Форди та ін.). На сучасному етапі все більшого значення набувають територіальні групи (коаліції). У США, наприклад, Техаська, Чиказька, Каліфорнійська тощо. Подібні процеси відбуваються і в Україні.

Під час формування і розвитку ФМГ виникає *фінансова олігархія* — верхівка монополістичної буржуазії, яка зосереджує в своїх руках значну частину суспільного багатства, панує в економічному і політичному житті країни, підкоряючи своїм інтересам державний апарат, політичні партії, внутрішню і зовнішню політику країни. Методи збагачення і панування фінансової олігархії базуються на використанні фіктивного капіталу, емісії, розміщенні цінних паперів, заснуванні нових АТ з метою привласнення засновницького прибутку. Фінансова олігархія широко використовує «особисту унію», перебираючи на себе посередницькі функції під час випуску і розповсюдження облігацій, державних позик, граючи на фінансових біржах, спекулюючи земельними ділянками тощо.

Унаслідок диверсифікації і переплетіння монополій, стирання меж галузевої спеціалізації універсалізувалася (на зміну нафтовим, тютюновим «королям» прийшли універсальні ФМГ, які функціонують у багатьох галузях) структура ФМГ, зросла їх могутність. У США, наприклад, 8 найбільших ФМГ контролюють до 70 % банківських активів, 85 % основних фондів промисловості. Останнім часом на провідні позиції виходять територіальні ФМГ. З розвитком глобалізаційних процесів відбулася транснаціоналізація діяльності ФМГ. Усе активніше вони проникають у військове виробництво, яке є найприбутковішим, що започаткувало зрощування ФМГ із верхівкою військових відомств і організацій. Поширюються і процеси зрощування ФМГ із державами. Все це модифікує внутрігосподарські структури окремих країн, усього світового капіталістичного господарства.

В Україні процес формування фінансово-монополістичного капіталу, фінансової олігархії у формі фінансово-промислових груп тільки почався. З 1996 р. діє Закон України «Про фінансово-промислові групи в Україні».

Особливості конкуренції в умовах державно-монополістичного капіталізму

На межі XIX—XX ст. капіталізм досяг вищого ступеня свого розвитку, який англійський економіст Джон Гобсон (1858—1940) назвав імперіалізмом. Під час Першої світової війни виникло нове явище у світовій економіці — державно-монополістичний капіталізм як форма злиття сили монополій із силою держави.

Переростання монополістичного капіталізму у державно-монополістичний відбувалось під впливом таких чинників:

— зростання концентрації виробництва і посилення могутності монополій. Надзвичайно високий рівень концентрації виробництва і капіталу розширив можливості втручання держави в економіку країни;

— наростання внутрішніх суперечностей капіталістичної системи. Розвиток гігантських виробничих сил, усупільнених процесом концентрації виробництва, стримувався межами приватно-капіталістичної власності. Державно-монополістичний капіталізм став своєрідним способом пристосування капіталістичних виробничих відносин до суспільного характеру виробничих сил, що виявилось у певному обмеженні стихії ринку, посиленні елементів планомірності на рівні держави. Форми пристосування використовувались для досягнення цілей фінансової олігархії;

— економічний поділ та перерозподіл світу між економічно наймогутнішими країнами Західної Європи і США.

Злиття сили монополій із силою держави виявилось у втручанні держави в процес капіталістичного відтворення на внутрідержавному рівні й у сфері світової економіки. Це особливо активізувалось після Другої світової війни.

Основними ознаками державно-монополістичного капіталізму в економіці капіталістичних країн є:

1. Державно-монополістична власність і підприємницька діяльність держави. Розширення сфери функціонування державної власності спричинене мілітаризацією економіки, наростанням диспропорцій у капіталістичній економіці за панування монополій (виникають так звані «хворі», тобто відсталі технічно галузі — вугільна, транспортна тощо). Розвиток їх за рахунок державного бюджету (низькі ціни, тарифи на їх продукцію) означає субсидування монополій, що дає їм (монополіям) змогу отримувати надприбутки. За безпосередньої підтримки держави відбувається створення принципово нових, надзвичайно капіталоемних галузей (атомна енергетика та ін.) в умовах НТР, розвиток яких не гарантує швидких прибутків (закон капіталістичного прибутку вступає у суперечність із потребами капіталістичної економіки). Держава здебільшого тримає під своїм контролем галузі інфраструктури, розвиток яких забезпечує більш прибуткове функціонування капіталу.

Створення державної власності відбувається внаслідок будівництва за рахунок держбюджету підприємств та інших об'єктів,

власником яких стає держава, придбання державою акцій приватних компаній, націоналізації окремих підприємств і галузей народного господарства.

2. Привласнення і перерозподіл державою значної частини НД. Перерозподіл НД відбувається за рахунок:

— системи податків (більше половини всіх податків сплачують наймані працівники (вони становлять від 30 до 40 % їх доходів), внаслідок чого держава вилучає частину необхідного продукту працівників у інтересах великих монополій);

— державних закупок, державних замовлень, особливо у військовій сфері (це створює гарантований ринок і забезпечує колосальні надприбутки військово-промисловим монополіям);

— державних кредитів та субсидій окремим галузям (монополії опосередковано отримують кошти з державного бюджету під час фінансування державою наукових досліджень, особливо у військовій сфері).

3. Державне регулювання економіки. Реалізується воно як система економічних заходів уряду з метою вирішення життєво важливих для монополістичного капіталу проблем. Передусім це боротьба з кризовими явищами, забезпечення високих і стабільних темпів економічного зростання, здійснення структурних змін в економіці під впливом НТР і логіки конкурентної боротьби на світовому ринку, вирішення соціальних проблем (політика у сфері заробітної плати, освіти, охорони здоров'я, соціального страхування тощо). З цією метою використовують поточне регулювання (кон'юнктурне, антициклічне), програмування економіки (індикативні плани). Широке використання державних програм розвитку у країнах Західної Європи та Японії забезпечило підвищення конкурентоспроможності національних компаній на світових ринках, успішне конкурування з монополіями США. Однак державне програмування економіки виражає передусім інтереси капіталістичних монополій, фінансового капіталу, оскільки мобілізація величезних капіталів використовується для фінансування наймогутніших ФМГ.

У середині 50-х років ХХ ст. особливою сферою конкурентної боротьби стало виробництво інтелектуальних продуктів у високотехнологічних галузях. Вторгнення сюди монополій мало на меті модернізацію традиційного виробництва на основі прогресивних технологій і нової техніки, збільшення норми і маси прибутку на сукупний капітал, забезпечення їх економічного панування у нових галузях. На цьому шляху, наприклад, концерн «Даймлер-Бенц» став одним із провідних промислових гігантів, установивши контроль над багатьма фірмами з випуску військової та авіакосмічної техніки, електроніки тощо.

Диверсифікуючи свою діяльність, поєднуючи прямий тиск і гнучкість у конкурентній боротьбі, монополії запобігають появі конкурентних компаній у нових галузях, звужуючи завдяки цьому сферу конкурентно-ринкових відносин, уповільнюючи НТП.

Інтернаціоналізація господарського життя посилює науково-технічне суперництво (періодичні «автомобільні», «телевізійні війни» між США та Японією). Проникнення на американський ринок автомобілів японських фірм змусило «Дженерал моторс» подвоїти витрати на наукові дослідження, інвестувати сотні мільйонів доларів на зменшення фізичної маси автомобілів та енергоємності їх двигунів.

На сучасному етапі розвитку монополістичного капіталізму олігополістична конкуренція точиться на рівні великих корпорацій, монополістичної конкуренції (у відносинах монополій із дрібними і середніми фірмами) і досконалої конкуренції (між дрібними і середніми фірмами). З ускладненням ринкового господарства особлива роль у підтриманні конкурентних засад належить державі.

Поглиблюючи суспільний характер виробництва, монополізація поширює позаринкові форми відносин в економіці. Це виявляється у свідомому, планомірному регулюванні монополією технологічних, організаційних та економічних відносин у виробництві та обігу товарів. Водночас монополія як певний суб'єкт власності та економічних інтересів залишається відокремленим товаровиробником. Суперечність між потребою великих корпорацій у планомірній організації виробництва і збуту продукції (подоланні ринкової форми обміну) та їх економічною відокремленістю як самостійних виробників товарів (товарно-підприємницькою природою) частково вирішується налагодженням позаринкових форм взаємодії. Обмін проміжною продукцією між підприємствами концерну, зумовлений спеціалізацією та кооперуванням, внутріфірмовим поділом праці, спричинює підрив товарного виробництва в межах монополії. Економічні відносини між підрозділами монополії здійснюються на основі *трансфертних цін* — цін, які визначають внесок кожного з них у загальні результати господарської діяльності. Вони можуть установлюватися на рівні ринкових цін, за домовленістю між підрозділами компанії, на основі повних витрат виробництва, змінних витрат, витрат виробництва та певних надбавок до них, встановлених керівництвом концерну цін.

Монополізація виробництва і капіталу об'єктивно потребує планування не тільки виробництва, збуту, а й науково-дослідних робіт, підготовки кадрів, матеріально-технічного постачання, сфери міжнародних економічних відносин.

На міжгалузевому рівні однією з найпоширеніших форм позаринкового обміну стає постачання продукції за контрактами, замовниками-споживачами якої є великі корпорації, компанії, державні установи. За цих відносин виробництво товарів здійснюється на *гарантований ринок* — на заздалегідь виявлений попит конкретного споживача продукції. Контрактна система модифікує, але не знищує ринкову форму зв'язку: розширюючи позаринкові форми обміну, вона породжує нове явище — конкуренцію замовлень. Виникає *ринок замовлень*, регулятором якого стає

принципово інша конкуренція: якості продукції, рівня цін, ступеня завантаженості виробничих потужностей. Ризик не продати, характерний для минулих часів, змінюється ризиком не завантажити виробничі потужності. Конкуренція замовлень, як і конкуренція товарів, стимулює виробників до удосконалення виробництва, пошуку нових ринків збуту, споживачів, ефективного використання товарних, фірмових знаків та реклами.

В умовах НТР, загострення конкурентної боротьби на міжнародному рівні широко використовують патентно-ліцензійні угоди, міжфірмове співробітництво у формі виробничої кооперації, заснування спільних підприємств.

Патентно-ліцензійні угоди. Передбачають дотримання покупцем багатьох спеціальних умов: закупівлю сировини у продавця ліцензії; заборону експорту технології та внесення змін до неї; фіксацію цін на реалізацію ліцензованої продукції та ін. В останні роки значного поширення набув франчайзинг як особлива форма ліцензійної угоди.

Міжфірмове співробітництво у формі виробничої кооперації, заснування спільних підприємств. На основі договірної спеціалізації воно знижує ступінь диверсифікації власного виробництва великих концернів шляхом передавання його окремих видів субпідрядникам, поглиблення спеціалізації своїх підприємств, що збільшує монополійні прибутки.

Усе це ускладнює переплетення монополістичних і конкурентно-ринкових тенденцій в економіці. Звуження конкурентних засад в окремих галузях або у межах національних економік створює нові форми економічних відносин (конкурентної боротьби) на міжнародному та міжнародному рівнях.

Конкуренція міжнародних фірм, *транснаціональних корпорацій (ТНК)* — монополій, зовнішній оборот товарів і капіталів яких перевищує 25 % — впливає на структуру національних виробництв, нав'язує спеціалізацію у міжнародному поділі праці й торгівлі. Те, що раніше визначалося об'єктивними перевагами окремих країн, обумовлюється рішеннями міжнародних корпорацій. Зокрема, створення Спільного ринку в межах ЄС сприяло і зближенню умов конкуренції, і її загостренню, оскільки відбувся перерозподіл сфер збуту товарів шляхом відмов від квот, контингентів (встановлена гранична кількість, норма) і тарифів. Запровадження єдиної валюти (євро) перетворило ЄС на могутню протипагу США. Формування навколо Японії тихоокеансько-азіатської зони впливу зумовило утворення у міжнародних економічних відносинах 3-х конкуруючих центрів: США — Західна Європа — Японія.

Панування монополій в економіці розвинутих капіталістичних країн не означає, що вони цілком охоплюють національні виробництва. Одночасно функціонує і немонополізований сектор (дрібний і середній бізнес). У США, наприклад, немонополізовані підприємства становлять 98 % від кількості всіх фірм, використо-

нують до 59 % найманих працівників, виробляють 43 % ВВП. Немонополізований капітал успішно функціонує у галузях, у яких умови виробництва і збуту зорієнтовані на малосерійний випуск продукції, рухливий і нестійкий попит (текстильна, швейна, частина харчової промисловості, житлове будівництво, а також ремонт, модернізація обладнання, інші види обслуговування великих фірм).

У другій половині ХХ ст. значно зросла питома вага немонополізованих підприємств у сфері науково-дослідних робіт у формі *венчурного (ризикового) капіталу* — капіталу, який фінансує ризиковане підприємництво, втілення у виробництво нової ідеї. Внаслідок діяльності венчурних підприємств до 2/3 усіх винаходів і розробок здійснюються поза межами наукових лабораторій великих монополістичних компаній. Нерідко на їх основі виростають нові монополії. Так, найновіші відкриття в другій половині ХХ ст. започаткували формування американських олігополій з виробництва ПК, копіювальної та відеотехніки, автомобілів.

Наслідком усупільнення виробництва є тенденція до інтеграції співпраці монополістичних структур з малим та середнім підприємництвом на основі підрядної і субпідрядної систем: монополії передають їм виробництво багатьох деталей, вузлів, інструменту, продаж товарів за контрактами (система франчайзингу). Це забезпечує монополіям економію власного сукупного капіталу, зниження витрат, уникнення ризиків розроблення і використання нововведень, оновлення товарів, привласнення частини прибутків, створених немонополізованими підприємствами.

Намагання великих капіталістичних об'єднань цілком заволодіти ринками суперечить економічним інтересам дрібних і середніх підприємців, населення, загрожує існуванню конкуренції як однієї із засад ринкового господарювання. Реакцією на це є втручання держави в процеси регулювання конкурентного середовища — створення антимонопольного законодавства. Законодавчі обмеження монополізації ринку спершу були запроваджені у США, а потім і в багатьох інших країнах. Першим законодавчим актом США, спрямованим проти монополій, був Акт Шермана (1890), який юридично ставив поза законом трести та інші об'єднання, якщо вони обмежували торгівлю між штатами, іншими державами. Згодом Акт Клейтона (1914) заборонив «нечесну торгову практику»: договори на продаж товарів з примусовим асортиментом, дискримінацію у цінах, злиття фірм, якщо воно «суттєво послаблювало конкуренцію».

Для виявлення небезпечних щодо монополізації виробництва галузевих ринків використовують спеціальні індекси. *Індекс концентрації галузевого обсягу продажу* показує, який обсяг виробництва в галузі (у відсотках від усього продажу) припадає на частку 4-х, 8-ми фірм. *Індекс Герфіндала-Хіршмана (ННІ)* враховує кількість фірм на ринку, різницю в їх розмірах. Його визначають за формулою:

$$HHI = \sum_{i=1}^n S_i^2$$

де S_i — частка i -ї фірми у продажу галузі (у відсотках). Максимальне значення індексу за 100 % монополії дорівнює 10 000. Органи, що здійснюють антимонопольну політику, особливу увагу приділяють галузям, де значення індексу вище 1400.

Антимонопольне законодавство в Україні (Закон України «Про обмеження монополізму і недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності» (1992) та Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» (1996) визначає правові засади обмеження монополізму, зорієнтовані на недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності. Монопольним вважається становище підприємства, коли його частка на ринку певного товару перевищує 35 % і воно має змогу самостійно або разом з іншими підприємствами обмежувати конкуренцію. Функції контролю за дотриманням антимонопольного законодавства покладені на Антимонопольний комітет (створений у 1992 р.) та його територіальні відділення.

3.4. Ціна і ціноутворення в ринковій економіці

Ціна і ціноутворення є важливою складовою функціонування ринкового механізму, дзеркалом економіки і соціально-економічної політики держави. Це найскладніші елементи економічної теорії та найважливіші складові практики управління економікою. Саме в ціні знаходить форму руху вся система протиріч, притаманних сучасній ринковій економіці.

Ціна як економічна категорія: сутність, функції, загальна структура

Сутність ціни. Разом з попитом і пропозицією вона регулює всі процеси суспільного відтворення на мікро- і макрорівні, а також на рівні відтворення окремих індивідів.

Ціна — грошова форма вартості товару, або вартість товару, виражена у грошах.

У відносинах купівлі-продажу товарів вона постає як еквівалентна вартості товару кількість грошей. У взаємному їх співвідношенні вартість є сутністю більш глибокого порядку, має якість абстрактного (загального), а ціна — конкретного (форми буття абстрактного). За економічним змістом вони нетотожні: ціна ширша за вартість, оскільки, крім вартості як своєї основи, вона відоб-

ражає й співвідношення попиту і пропозиції товару, вартість і кількість грошей в обігу, споживчу вартість і корисність товару тощо. Водночас вона є компенсацією витрат і зусиль виробників.

Ціна фокусує в собі різноманітні інтереси економічних суб'єктів. У ринковій економіці вона є епіцентром усіх подій, оскільки за її участю щодня відбуваються мільярди актів обміну товарами. Тому проблеми теорії ціни і ціноутворення одні з найважливіших в економічній науці і практиці. Економічно обґрунтована ціна є важливою передумовою нормального функціонування ринкових суб'єктів, галузей економіки, забезпечення соціальної рівноваги в суспільстві. У ній закладені передумови виробництва, споживання і відтворення. Крім того, вона постає як економічний показник ефективного управління економікою, як інструмент, використовуючи який, оцінюють діяльність виробничих колективів, матеріально винагороджують їх працю. За допомогою ціни відбувається розподіл і перерозподіл ВВП, ВНП, НД. Ціна є стимулюючим фактором виробництва, а також обмеження певного економічного блага. Якщо вона викривлюватиме економічні процеси, жодні зусилля, спрямовані на розвиток економіки, не матимуть успіху.

Відчутно впливає ціна і на зацікавленість праці, капіталу щодо економії витрат, підвищення якості благ і послуг. Адже завдяки їй господарюючі суб'єкти отримують сигнали про визнання чи невизнання у процесі обміну суспільного характеру праці (суспільної вартості), втіленої в їх товарах. Ціна також підказує, від чого треба відмовитися, щоб отримати певну одиницю бажаних благ і послуг. Вона подає сигнали, які спонукають продавців обирати певний варіант використання наявних ресурсів, впливають на прибутковість альтернативних благ і послуг.

Функції ціни. Сутність ціни виявляється в її функціях: обліковій (вимірювальній), розподільчо-перерозподільчій, стимулюючій і регулюючій. Механізм виконання ціною своїх функцій доволі складний і неоднозначний. З'ясовуючи функції ціни необхідно зауважити, що їх не можна чітко розмежувати. Так, стимулююча і регулююча функції, маючи різний зміст, тісно пов'язані між собою. Тому помилковим є твердження, що ціна спочатку виконує одну функцію, потім іншу і т. д. Ціна одночасно виконує всі властиві їй функції, і лише теоретичний аналіз відокремлює їх, надає їм певної ієрархії.

Облікова (вимірювальна) функція ціни. Полягає вона у вимірюванні вартості (суспільної оцінки) товарів, послуг. Виконуючи цю функцію, ціна є інструментом вимірювання обсягів, динаміки, структури виробництва, продуктивності праці, пропорцій між галузями, обсягу ринку, платоспроможності, попиту населення, купівельної спроможності ринку грошей, установлення еквівалентності обміну за вартістю товарів.

Облікова функція має прикладний характер, оскільки забезпечує економічний аналіз, допомагає у виробленні й прийнятті управлінських рішень, з'ясуванні стимулів, що породжують виробництво того чи іншого товару. Вона спонукає виробників спів-

ставляти витрати і результати виробництва, внутрішні й суспільні витрати, пов'язувати свої індивідуальні витрати з витратами інших підрозділів, порівнювати асортимент випуску продукції з попитом тощо.

Розподільчо-перерозподільча функція ціни. Реалізується вона в розподілі (перерозподілі) вартості товарів між їх виробниками та споживачами. Механізмом її дії є відхилення ціни від вартості товарів унаслідок розбіжності між їх пропозицією та попитом на них, інших чинників. *Перевищення ціною вартості товару* дає змогу його виробнику одержати більший за вартість товару дохід, що призводить до втрати відповідної частки доходу покупцем (споживачем) на користь виробника (продавця). У протилежному випадку, *якщо ціни менші від вартості товарів*, відбувається перерозподіл вартості й доходів на користь покупця. Перерозподіл вартості товарів зумовлює перерозподіл НД між суб'єктами його присвоєння та між фондами споживання і накопичення НД.

Ціна є також інструментом раціонального розподілу обмежених ресурсів. У цьому випадку її розподільча функція тісно пов'язана з балансуванням попиту і пропозиції. За жорсткого попиту ціна змінюється вибухово, внаслідок чого виробники збільшують або зменшують виробництво.

Стимулююча функція ціни. Сутність її полягає у стимулюванні господарюючих суб'єктів до максимально ефективного використання економічних ресурсів. Виконуючи цю функцію, ціна розв'язує суперечність між вимогами ринку, представленими ринковою ціною товару, та індивідуальними умовами (витратами) виробництва, представленими індивідуальною вартістю товару. Економічним інструментом розв'язання суперечності між індивідуальною і суспільною вартістю товару є ринкова ціна, реагуючи на яку, виробники товарів обирають найоптимальніший спосіб використання наявних ресурсів відповідно до вимог попиту на товари, намагаючись одержати найбільший прибуток за найменших витрат.

Регулююча функція ціни. Завдяки їй на ринку збалансовуються попит і пропозиція. Зміст її полягає у розподілі (перерозподілі) виробничих ресурсів (засобів виробництва, робочої сили) за галузями та видами суспільного виробництва. Якщо попит на товар перевищує пропозицію, то ціна на нього зростає, що стимулює збільшення обсягів виробництва за рахунок залучення додаткових виробничих ресурсів, і навпаки. Збалансовуючи попит і пропозицію, ціна діє як ринковий інструмент переливання капіталів (ресурсів) із галузі в галузь, із одного виду виробництва в інший.

Залежно від особливостей процесу відтворення благ та чи інша функція ціни здатна діяти у різних ланках економічної системи. Перерозподіл ресурсів можна здійснювати через бюджет, кредитно-фінансову систему, шляхом інфляції тощо; балансування попиту і пропозиції здійснюється суворим виконанням касових зборів. Розподільча функція може стати стимулюючою або балансуючою попит і пропозицію, а всі вони повинні відобразитися обліковою функцією.

Функції ціни є виявом властивостей і функцій економічних законів, притаманних товарній (ринковій) формі виробництва: закону вартості, законів попиту, пропозиції, грошового обігу, конкуренції тощо. Це означає, що основа всіх функцій ціни — економічні закони (їх взаємозв'язок зумовлює взаємозв'язок функцій ціни), а також що ціна є економічним інструментом реалізації законів ринкового господарства.

Загальна структура ціни. Оскільки основою ціни є вартість, то вона і її структура визначають загальну структуру ціни. Як відомо, структуру вартості товару утворюють вартість спожитих засобів виробництва (ЗВ), вартість необхідного продукту (НП) і вартість додаткового продукту (ДП). Тому загальна структура ціни є грошовим вираженням структурних складових вартості товару ($ЗВ + НП + ДП$). Вона характерна для простого товарного виробництва і нерозвинутої конкуренції.

З перетворенням простого товарного виробництва на капіталістичне відбувається якісна зміна соціально-економічної природи всіх складових вартості та структурних складових ціни товару: вартість засобів виробництва набуває форми постійного капіталу (С), необхідний продукт — форми змінного капіталу (V), а вартість додаткового продукту — форми додаткової вартості (m). Відповідно загальна структура ціни товару постає як єдність грошової форми вартості постійного капіталу (засобів виробництва), грошової форми вартості змінного капіталу (необхідного продукту) та грошової форми додаткової вартості (додаткового продукту): $C + V + m$. Під впливом внутрігалузевої та міжгалузевої конкуренції в межах різних моделей ринку відбувається зміна механізмів ціноутворення, а також форми і структури ціни, що виявляється в існуванні ціни виробництва, олігополістичній та монополійній ціні.

Теорії ціни. Ціна як економічне відношення власності

Теорії ціни. У теоріях ціни найважливішим є трактування її основи. Відповідно до цього в політичній економії сформувалися два основні напрями трактування ціни, що певний час протистояли один одному. Перший з них пов'язаний з вартістю, а другий — з корисністю товару:

1. Наукові засади напряму трактування ціни, що пов'язаний з вартістю, заклали теоретики класичної буржуазної політекономії В. Петті, А. Сміт та ін. Вони доводили, що основою ціни є вартість товару, величина якої визначається суспільно необхідними витратами праці на його виготовлення. Згідно з цим напрямом мінова вартість товару як форма вияву його вартості є його реальною ціною. Оскільки співставлення товарів на ринку відбувається через гроші, виражена в такій формі реальна ціна товару є його номінальною ціною.

У межах класичної школи викристалізувався і факторний підхід, зорієнтований на теорію Ж.-Б. Сея про факторну структуру

вартості і ціни. Його представники переконані, що обмін товарів відповідно до витрат праці міг відбуватися лише за простого товарного виробництва. З перетворенням його на капіталістичну форму товарного виробництва основою цін, крім праці, стали капітал і земля. Тому ціноутворюючими чинниками є праця, земля і капітал, а структуру ціни утворюють відповідні їм доходи: заробітна плата, рента і прибуток. Прибічники факторного підходу основою ціни товару вважають не вартість, а додану вартість як частину вартості товару.

Отже, концепція класичної політекономії щодо вартості як основи ціни є непослідовною, дуалістичною.

Послідовніше обґрунтував трудову теорію вартості як основу ціни К. Маркс, який доводив, що тільки жива праця є джерелом вартості товару як основи його ціни. Він розглядав ціну як грошове вираження вартості, а не мінової вартості (на чому наполягали класики), оскільки мінова вартість є формою вияву вартості. К. Маркс вважав, що вартість і споживча вартість є породженням двоїстого характеру праці: вона постає як абстрактна (загальнолюдська) праця, безвідносно до її виду, а також як конкретна праця, тобто праця, що здійснюється у певній формі. Першооснова ціни — вартість — створюється абстрактною працею, а споживча вартість як здатність товару задовольняти певні потреби споживачів — конкретною працею.

Розмежування вартості та споживчої вартості товару дало змогу стверджувати, що вони, як якісно різні властивості товару, існують певною мірою незалежно одна від одної, навіть суперечать одна одній, а головне, що у вартості немає жодного атома споживчої вартості. Тому на величину вартості, що визначається суспільно необхідними витратами праці на виробництво товару, споживча вартість не впливає.

Водночас К. Маркс розкрив залежність вартості товару від його споживчої вартості, довівши, що вартість за своєю сутністю є відношенням між товаровиробниками, яке зовні постає як відношення одного товару до іншого в процесі їх обміну. Якщо мінова вартість (пропорції обміну) товарів визначається величиною втіленої в них праці (субстанцією вартості), то здатність товарів до обміну залежить від корисності (цінності) споживчої вартості товарів суб'єктам обміну. Тому, якщо споживча вартість речі не матиме суспільної корисності (буде непотрібною), вона не зможе стати товаром (вступити в обмін), бути проданою, а тому не матиме вартості й ціни, хоча в неї і вкладена праця виробника.

2. Трудовій теорії вартості як основи ціни товару протистояла теорія корисності як суб'єктивно-психологічна оцінка цінності людиною споживчої вартості товару. Саме з цих засад розглядали ціну представники австрійської школи політичної економії та сформованого в її межах маржиналізму. З позиції маржинальної теорії основою ціни є не витрати праці, а гранична корисність блага для покупця. Однак намагання використовувати суб'єктивні

оцінки як критерій визначення корисності унеможливило застосування цієї теорії у практиці ціноутворення, оскільки корисність, як правило, не підлягає обрахуванню.

Економічна думка ХХ ст. дійшла висновку, що трудова теорія вартості і теорія корисності не заперечують, а доповнюють одна одну в загальній теорії ціни. Із сукупності їх положень учені виокремили тільки науково обґрунтовані, що об'єднують ці теорії. Абсолютизація кожної з них є свідченням однобічності думки. Це зауважив ще наприкінці ХІХ ст. Ф. Енгельс. За його твердженнями, вартість є відношенням витрат виробництва до корисності. Отже, основою ціни є вартість товару, яка пов'язана з його споживчою вартістю, корисністю, цінністю. Тому, якщо витрати виробництва двох речей виявляться однаковими, корисність буде основним моментом у визначенні їх порівняльної вартості.

Крім того, на ціну впливають інші чинники, що зумовлюють її відхилення від своєї основи. Ними є економічний цикл, стан сукупного попиту і пропозиції, інфляція, витрати виробництва, прибуток, податки та збори, якість, надійність, зовнішній вигляд, комплектисткість, престижність, умови сервісу товару, сезонність, експлуатаційні витрати, гарантії, державне регулювання, валютний курс, рівень національного багатства, грошовий обіг, підприємницька діяльність, нееластичність виробництва, рідкісність товару тощо.

Сучасні теоретичні пошуки зосереджені на побудові синтетичної моделі ціни, яка б поєднала переваги трудової теорії вартості з позитивними аспектами маржинальної та пізніших економічних теорій ціни. Отже, у процесі розвитку світової економічної думки виникла низка концепцій ціни, що відображали погляди економістів різних шкіл і течій на сутність ціни та основу її формування. Це трудова теорія вартості; «трьох факторів виробництва»; ціни виробництва; граничної корисності; неокласична теорія ціни.

Трудова теорія вартості. Основою ціни вважає витрати праці. Сама праця має двоїстий характер: абстрактною працею створюється вартість, а конкретно — споживча вартість товару. Величина вартості визначається суспільно необхідними витратами абстрактної праці. Вартість товару пов'язана з його споживчою вартістю у формі корисності (цінності), тому ціна товару може кількісно не збігатися з величиною вартості.

Теорія «трьох факторів виробництва». Вона доводить, що ціну визначають три фактори: праця, капітал, земля, які беруть рівноправну участь у формуванні вартості, що здійснюється у сфері виробництва і визначається як сума витрат.

Теорія ціни виробництва. Ґрунтується на твердженні, згідно з яким ціна виробництва формується через вирівнювання норми прибутку в різних галузях. Це здійснюється шляхом переливання капіталу з галузей з низькою у галузі з високою нормою прибутку, що є наслідком міжгалузевої конкуренції.

Теорія граничної корисності. Відповідно до неї ціна формується на ринку (у сфері обігу) під впливом взаємодії попиту і пропозиції, де вирішальна роль належить попиту, а суб'єктивна оцінка покупця визначає рівень ціни. Критерієм ціни є гранична корисність, тобто корисність останньої одиниці товару, яка задовольняє потребу споживача. Витрати виробництва при цьому є другорядними.

Неокласична теорія ціни. Поєднує роль витрат виробництва, граничної корисності, попиту і пропозиції, надаючи важливого значення у ціноутворенні витратам виробництва (витратам капіталу). Однак остаточна ринкова ціна складається під впливом попиту і пропозиції.

Отже, проблема ціноутворення з теоретичного боку є ключовою в ринковій економіці. Однак пошуки найефективнішого науково обґрунтованого її механізму тривають досі.

Ціна як економічне відношення власності. Для з'ясування ціни як економічного відношення власності необхідно розуміти обіг товарів як акти відчуження товарів і присвоєння грошей (акт продажу) та відчуження грошей і присвоєння товарів (акт купівлі). Оскільки ці акти опосередковуються ціною товарів, вона є економічним інструментом відносин відчуження-присвоєння, власності. Як грошова форма вартості ціна — конкретна економічна форма реалізації її властивостей. Змістом міри відчуження-присвоєння є принцип еквівалентності, який регулює через ціну обіг товарів: завдяки ціні як вияву в грошах мінової вартості встановлюється пропорція, за якою товари продають-купують, тобто відчужують-присвоюють. У свою чергу, мінова вартість є формою вияву своєї сутності — вартості, тобто певної кількості уречевленої в ній праці. Звідси випливає, що основою реалізації ціною властивості вартості як міри відчуження-присвоєння на принципі еквівалентності є закон вартості як закон цін.

Через ціну принцип трудової (вартісної) еквівалентності набуває форми цінової еквівалентності, яка відрізняється від вартісної еквівалентності внаслідок відхилення цін від вартості під впливом неоднакових попиту і пропозиції та інших чинників. Тому ціна як міра вартості і ціна як міра відчуження-присвоєння є різними сутнісними рівнями ціни. На глибинному рівні ціна — міра вартості, а на зовнішньому — міра відчуження-присвоєння. Відмінність між ними полягає в тому, що на зовнішньому рівні ціна містить у собі й реалізує явища (компоненти) ринкового господарства, які відсутні в ціні на глибинному рівні. Тут вона є «чистою» формою вартості й реалізує лише задану суто вартістю товарів міру відчуження-присвоєння і не реалізує задану компонентами ринкового механізму (співвідношенням попиту і пропозиції, інфляцією тощо) складову міру відчуження-присвоєння.

Ціна, попит і пропозиція постають у взаємодії як цілісний ринковий механізм, що регулює реальні потоки та міру відчуження-присвоєння сукупності товарів та уречевленої в них праці, тоб-

то як цілісний механізм економічної реалізації об'єктів власності (товарів, що купуються та продаються), а також типів, видів і форм власності, притаманних ринковій економіці.

Сфера функціонування ціни не виробництво, а обіг товарів, тобто не первинне, а вторинне привласнення. Тому властивістю ціни як структурного елементу механізму економічної реалізації власності є вилучення доходів з об'єктів власності через відносини обігу товарів та подальшого використання суб'єктами ринку одержаних доходів як засобу присвоєння (купівлі) нових товарів і втіленої у них праці.

За централізованого директивного управління ціна втрачає безпосередній зв'язок з попитом і пропозицією, що розбалансовує всі складові економічної системи, в тому числі відносини власності на засоби виробництва як основу всіх суспільних відносин.

Механізм ціноутворення за різних моделей ринку (конкуренції)

Сучасний ринок є складною системою відносин обігу товарів між різними за своєю організацією суб'єктами виробництва і споживання та в межах різних конкурентних структур. З огляду на характер конкуренції між учасниками обміну він є сукупністю різних ринкових структур, серед яких виокремлюють ринок вільної (необмеженої) конкуренції, ринок монополії, олігополістичний ринок та монополістичну конкуренцію. Відповідно й механізм ціноутворення на цих ринках має свої особливості.

Ціноутворення на ринку вільної (необмеженої) конкуренції. Ринок вільної (необмеженої) конкуренції є ринковою структурою, сукупністю галузей економіки, де панує вільна конкуренція, ціни на товари і послуги встановлюються незалежно від волі виробника внаслідок дії економічних законів. Теоретично і практично — це ідеальний вид ринкової структури, але, як і ринок чистої монополії, на практиці він майже не існує.

Вільна (необмежена) конкуренція, тобто класичний ринок, характерна для високоорганізованого ринку, на якому реалізується однорідна продукція, внаслідок чого відсутня основа для нецінкової конкуренції. Витрати *абсолютно конкурентної фірми* — фірми, яка не впливає на формування ринкової ціни, рекламу, є зайвими, оскільки не сприяють суттєвому зростанню рівня доходів або збільшенню попиту на її товари. Економічне суперництво відбувається між багатьма дрібними та середніми фірмами. Будь-яка нова фірма (підприємство) може легко приєднатися до галузі, а ті, що в ній функціонують, мають змогу без перешкод покинути ринок. Щодо цього не існує жодних законодавчих, фінансових, технологічних обмежень, а також обмежень, пов'язаних з дією патентів або ліцензій, наявністю економічних таємниць, існуванням таємних змов конкурентів. На кожного суб'єкта ринку віль-

ної (необмеженої) конкуренції поширюються однакові умови доступу до інформації про ціни. Ніхто з них не може впливати на ринкову ціну, оскільки частка кожного в загальному обсязі виробництва настільки мала, що зміна кількості продажу не впливає на сукупну ринкову пропозицію, а отже, й на ринкову ціну, яка, як відомо, визначається сукупним попитом і пропозицією у конкурентній галузі. Вони сприймають ціну на свою продукцію як задану ринком через попит і пропозицію, тобто не здійснюють власної цінової політики, а лише пристосовуються до ринкової кон'юнктури. Галузь, тобто всі підприємства, що виробляють однаковий продукт, можуть збільшити обсяг продажу, тільки знизивши ціни на продукцію. Як правило, ринок необмеженої конкуренції зорієнтований на середні ринкові ціни товарів. Оскільки товаровиробники не впливають на ринкову ціну, вона залишається постійною незалежно від індивідуальних витрат і обсягів випуску окремої фірми, підприємства. Максимізувати свій прибуток чи мінімізувати свої витрати вони можуть, лише змінивши величину змінних ресурсів, які вони використовують.

Нерідко ціна на продукцію виробників, що функціонують на ринку вільної конкуренції, з певних причин може суттєво знизитися. Тоді, співставивши величини загальних витрат і загального доходу, багато з них змушені залишити ринок.

За вільної конкуренції виробники досягають оптимального обсягу продукції тоді, коли ринкова ціна (P) дорівнює додатковим витратам виробництва (mC), перевищуючи мінімальне значення середніх змінних витрат виробництва (AVC). Падіння ринкової ціни нижче мінімального рівня AVC є підставою для закриття підприємства, оскільки виробництво продукції за вільної конкуренції не може відбуватися, якщо її ціна нижча рівня середніх змінних витрат. Ефективність роботи фірми на ринку вільної (необмеженої) конкуренції значною мірою залежить від її додаткових витрат, які обумовлюються не ринковими цінами, а обсягами виробництва фірми.

На практиці необмежена конкуренція є досить рідкісним явищем. Переважно вона існує на ринках сільськогосподарської продукції, деяких фінансових послуг.

Ціноутворення на ринку монополії. Економічно панування монополії реалізується в отриманні нею монопольного прибутку. Якщо за домонополістичного капіталізму основний економічний закон капіталізму діяв у формі закону середнього прибутку, то за монополістичного капіталізму він постає у формі закону монопольного прибутку. Якісно цей закон відображає зміни у виробничих відносинах на вищій стадії капіталізму, а кількісно (за своєю величиною) монопольний прибуток перевищує середній прибуток на величину монопольного надприбутку.

Монопольний прибуток ґрунтується на монополізації всіх сфер економіки. За структурою він є сумою середнього (нормального)

прибутку і монопольного надприбутку, який також має свою структуру, обумовлену такими його джерелами:

— отримання монополією надлишку над середнім прибутком (надлишкової додаткової вартості). Це зумовлене тим, що монополія володіє найкращими умовами виробництва: на її підприємствах вищі продуктивність та інтенсивність праці, тому індивідуальна вартість товарів є нижчою за суспільну (ринкову) їх вартість;

— залучення до монопольного надприбутку через сферу обігу частини додаткової вартості, що виробляється на немонополізованих підприємствах. Передумовою цього є те, що монополія не задовольняється отриманням звичайного і надлишкового прибутків як форм додаткової вартості, створеної на своїх підприємствах;

— використання монополіями як джерела надприбутку вартості частини необхідного продукту дрібних виробників;

— нееквівалентний обмін зі слаборозвинутими країнами;

— використання монополіями, крім реального, фіктивного капіталу (акцій та інших цінних паперів).

Система ринкових цін за розвинутого капіталізму складається з немонопольних і монопольних цін. *Механізмом установаження немонопольних цін* є взаємодія попиту і пропозиції на товари немонополізованих підприємств. Їх основою є ціна виробництва.

Засобом привласнення монопольного прибутку є *монопольна ціна* — грошова форма суспільної (ринкової) вартості товару, встановлена монополією на рівні вище або нижче рівноважної ціни з метою отримання монопольного прибутку. Її структурними складовими є витрати постійного і змінного капіталу на виробництво товарів ($C + V$), середній прибуток ($P_{\text{серед}}$) і монопольний надприбуток ($P_{\text{мон}}$). Якщо монопольну ціну позначити символом $P_{\text{мон}}$, то $P_{\text{мон}} = (C + V) + P_{\text{серед}} + P_{\text{мон}}$.

Монопольні ціни утворюють складну підсистему цін, яка характеризує відносини монополії з іншими монополіями, немонополістичними підприємствами, найманими працівниками і державою. Серед них виокремлюють монопольно високі та монопольно низькі ціни.

• *Монопольно високі ціни.* За ними монополії реалізують свої товари. Вони завжди вищі за ціни виробництва і вартість товарів. Особливу роль у встановленні й підтриманні таких цін відіграє держава, встановлюючи, нерідко за участю зацікавлених монополій, ціни на велику кількість їх товарів і послуг. Монопольно високими є ціни на продукцію монополій, що поставляється за державними контрактами. Як правило, точкою їх відліку є найвищі витрати виробництва галузі.

• *Монопольно низькі ціни.* За ними монополії купують товари інших товаровиробників. Вони завжди нижчі вартості, а іноді й витрат виробництва відповідних товарів. Здебільшого нижчою за свою вартість є й ціна робочої сили, оскільки постійне перевищення її пропозиції над попитом знижує ціну робочої сили відносно

величини її вартості. Монопольно низькі ціни встановлюють на товари, які виробляють державні підприємства і продають великим монополіям. Збитки від продажу монополіям палива, електроенергії, надання товарних послуг і послуг зв'язку за низькими цінами держава покриває за рахунок коштів державного бюджету.

Держави розвинутих країн впливають також на ціни зовнішнього ринку своєю експортно-імпоротною політикою. Стимулюючи експорт товарів монополій через систему субсидій та експортних премій, держава тим самим стимулює зростання цін. А встановлюючи митні обмеження на ввезення імпортованих товарів, вона штучно зменшує кількість товарів на внутрішньому ринку, що стимулює постійне зростання цін. Через державу монополістичний капітал має змогу в певних межах регулювати ринкові ціни у своїх інтересах.

Якщо за вільної конкуренції попит і пропозиція цілком залежали від ринкової ціни, на яку ніхто з учасників торговельних угод не міг впливати, то за монополістичного капіталізму фірми-монополісти певною мірою управляють попитом і пропозицією, а відповідно і цінами. Нерідко вони встановлюють монопольно високі ціни на свою продукцію, що перевищують суспільну вартість або можливу рівноважну ціну, навмисно створюють зони дефіциту за рахунок скорочення обсягів виробництва і штучного збільшення попиту покупців.

Комплексний прояв монопольного ціноутворення відбувається під час впливу на дрібних виробників монополії і монопсонії, внаслідок чого виникають «ножиці цін» — встановлення монополіями одних галузей монопольно високих цін на свою продукцію та монопольно низьких цін на продукцію інших галузей. Як правило, такими є відносини машинобудівної галузі із добувною та сільськогосподарською. У другій половині ХХ ст. із цих причин збанкрутувало багато дрібних і середніх фермерських господарств. Цей метод широко використовували в колишньому СРСР у період індустріалізації, коли держава, перебравши на себе роль і монополії, і монопсонії, встановлювала відносно високі ціни на промислові вироби і дуже низькі закупівельні ціни на сільськогосподарську сировину. Значною мірою ці процеси зберігаються і в сучасній Україні.

Монопольне ціноутворення підриває механізм формування рівноважної ціни та її регулюючу роль, воно є засобом перерозподілу частини доходів товаровиробників-аутсайдерів і споживачів на користь монополій і монопсоній. Монопольно високі ціни не спонукають монополії до використання досягнень НТП. Трапляється, що вони навмисно стримують поліпшення техніки і технології, намагаючись утримати штучно створений дефіцит і не втратити монополістичних вигод. Для цього монополії скуповують і кладуть «під сукно» найновіші патенти на винаходи. І тільки загострення конкуренції змушує їх змінювати свою поведінку.

За монополістичного ціноутворення діє закон вартості. Однак, будучи об'єктивною основою монопольних цін, він постає у модифікованій формі, що спричинене відсутністю рівних умов конкуренції для монополій, немонополізованих фірм і дрібних товаровиробників. Дія закону вартості за монополістичного капіталізму виявляється в обмеженні (підриві) монополіями механізму утворення рівноважної ціни як взаємодії законів попиту і пропозиції, а також у перерозподілі на користь монополій частини вартості вироблених немонополізованим сектором економіки товарів. Тому рух усієї системи цін, у тому числі монопольних цін як її складової, загалом відповідає руху (динаміці) вартості товарів.

Монополії немає потреби орієнтуватися на ринкові ціни — вона встановлює їх на основі аналізу ринкового попиту і динаміки зміни додаткових або граничних доходів, відповідно регулюючи обсяг виробництва товарів. Порівнявши ринкову ситуацію зі своїми витратами на виробництво товарів, монополія встановлює ціни на них, маючи на меті отримати максимальний прибуток. Якщо на ринку вільної конкуренції ціна дорівнює додатковим (граничним) витратам ($P = mR = mC$), то монополія встановлює ціну, яка перевищує додаткові (граничні) витрати на величину, обернено пропорційну величині еластичності попиту. Монопольна ціна визначає вигідний для монополії рівень виробництва, а тому не може бути оптимальною умовою ринкових відносин.

Як відомо, за способом формування розрізняють природну і штучну монополії. Кожна з них має свої особливості.

Особливості ціноутворення на ринку природної монополії. Кількість випуску продукції природною монополією наближається до обсягу виробництва галузі загалом. Тому покупець змушений купувати лише пропонований нею товар або його потреби будуть незадоволеними. За цих умов монополіям не потрібна реклама та інша діяльність зі стимулювання збуту продукції. Виникнення конкуренції за рахунок входження у галузь нових фірм унеможливають юридичні (володіння патентами та ліцензіями), природні та економічні бар'єри, передусім досягнення монополією економії витрат за рахунок масштабного виробництва і застосування нових технологій. Ефект від нарощування масштабу виробництва природною монополією майже необмежений, тому спадаючі граничні витрати у довгостроковому періоді весь час будуть нижчими від середніх витрат. Це та обмежені обсяги виробництва дають змогу природним монополіям установлювати ціну, яка завжди перевищує ціни конкурентного, рівноважного ринку ($P > mR > mC$).

Попит на продукцію монополії змінюється відповідно до динаміки її цін: чим вища ціна, тим менший показник продажу, і навпаки. Підприємство, яке функціонує за природної монополії, не може збільшити обсяг виробництва, не знижуючи ціну одиниці товару, яка в такому разі вже не дорівнюватиме додатковому (граничному) доходу. Це спричинює швидше зменшення грошо-

вого доходу монополії від кожної наступної одиниці товару, ніж зниження монопольної ціни, що підтверджують гіпотетичні дані табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Залежність доходу монополії від ціни товару

| Ціна P | Попит D | Сукупний дохід TR | Додатковий (граничний) дохід mR | Середній дохід AR |
|-------------|--------------|------------------------|--------------------------------------|------------------------|
| 7 | 0 | 0 | — | — |
| 6 | 1 | 6 | 6 | 6 |
| 5 | 2 | 10 | 4 | 5 |
| 4 | 3 | 12 | 2 | 4 |
| 3 | 4 | 12 | 0 | 3 |
| 2 | 5 | 10 | -2 | 2 |
| 1 | 6 | 6 | -4 | 1 |

Як свідчать дані таблиці, додатковий (граничний) дохід монополії дорівнює ціні, за якою реалізується додаткова одиниця продукції, за мінусом величини збитків від продажу початкового випуску продукції за зниженою ціною. Якщо знизити ціну з 6 до 5 гр. од., то сукупний дохід, який є сумою індивідуальних цін ($6 + 5$), дорівнюватиме не 11 гр. од., а добутку двох товарів на ціну граничного (останнього) товару, тобто $5 \cdot 2 = 10$. З огляду на це приріст сукупного доходу від виробництва і реалізації кожного граничного продукту зменшується. Отже, як тільки ціна граничного продукту досягає граничних витрат виробництва, подальше її зниження з метою розширення ринкового попиту стає для монополії не вигідним, оскільки виробництво кожного наступного продукту буде збитковим.

Монопольна ціна є джерелом монопольного прибутку, який виникає внаслідок різниці ціни попиту і ціни пропозиції. Монополія блокує дію ринкових сил, які намагаються зрівняти ціни попиту і пропозиції, тому монопольна ціна вища за конкурентну. Внаслідок цього суспільство несе збитки від монополізації цін щодо обсягів виробництва і щодо доходів, які втрачають покупці, переплачуючи монополіям. Природні монополії самочинно встановлюють ціни за зменшеного обсягу виробництва, від покупців залежить лише, скільки продукції вони куплять. Однак будь-яку високу ціну монополія встановити не може, вона повинна враховувати, що підвищення цін зумовлює зниження попиту, який за певних обставин дорівнюватиме нулю.

Особливості ціноутворення на ринку штучної монополії. Передумовами створення штучної монополії є не концентрація і централізація капіталу на базі конкурентної боротьби, а певні інтере-

си держави. Вона дає змогу штучним монополіям установлювати на свою продукцію ціни, які забезпечують отримання справедливої норми прибутку. У цьому разі застосовується принцип ціноутворення, що отримав назву *кост-плас* («витрати плюс»), згідно з яким ціна формується на основі витрат виробництва плюс середній прибуток: $P = AVC + m(AVC)$, де m — приріст до середніх змінних витрат, який дає змогу підтримувати виробництво на належному рівні, а за необхідності — розширювати його.

Ціноутворення в державній монополії, яке регулюється на рівні середніх витрат, на думку спеціалістів, не стимулює мінімізацію витрат виробництва, оскільки монополістичні фірми не мають конкурентів, а будь-яке збільшення витрат унаслідок невдалих управлінських рішень ніяк не впливає на норму прибутку P' на вкладений капітал. Для монополії важливо, щоб збитки від зниження ціни не перевищували приріст доходу від реалізації додатково виробленої продукції.

Механізм монопольного ціноутворення, крім негативних, має і певні позитивні наслідки. Оскільки ціна реалізації товару монополії перевищує рівноважну ціну, вона може дозволити собі значні витрати на розроблення і впровадження нової техніки і технологій, інноваційну діяльність. Таких можливостей не має жодна конкурентна фірма. Однак фірми, що функціонують за необмеженої конкуренції, більше налаштовані на впровадження досягнень НТП. За певних обставин монополія може забезпечувати раціональне використання ресурсів за низького рівня середніх витрат.

Монопольне ціноутворення на товари масового споживання здебільшого відсутнє. Ціни на них загальнодоступні, і їх можуть придбати практично всі. Тому галузі, які виробляють товари широкого вжитку, не можуть бути монополізовані.

Монополія не завжди є найбагатшою компанією у ринковому середовищі, але вона, як правило, працює на багатих споживачів. Діяльність монополій стримує розвиток конкурентних сил, які позитивно впливають на економіку. Тому монополії значною мірою стримують досягнення вищого рівня суспільного добробуту, що актуалізує проблему державного регулювання їх діяльності. З виникненням монополістичного капіталу ринкові ціни виробництва з їх середнім прибутком були замінені монопольно високими і низькими цінами, через які монополії перерозподіляють на свою користь додаткову вартість і присвоюють надприбутки.

Ціноутворення на ринку олігополії. За олігополії в певній галузі панує від двох до десяти середніх або великих фірм. Олігополія, як правило, перебуває між чистою монополією і монополістичною конкуренцією. Доступ на олігополістичний ринок інших фірм ускладнюють притаманні чистій монополії юридичні (володіння патентами і ліцензіями) та економічні бар'єри, але завдяки жорсткій конкуренції між олігополіями їх долати легше. На ринку олігополії продукція може бути як однорідною (стандартизова-

ною), так і диференційованою. У такому разі олігополію називають диференційованою.

За олігополії існує тісна взаємозалежність між фірмами, оскільки їх конкурує всього кілька і вони займають приблизно рівні частки ринку. Фірми можуть як співробітничати між собою, так і вести агресивну конкурентну боротьбу, що негативно позначається на прибутках. Загальна взаємозалежність фірм є унікальною особливістю олігополії.

Ціноутворення на олігополістичному ринку має певні специфічні закономірності. Олігополістичні ціни здебільшого є негнучкими, змінюються рідше, ніж в інших ринкових структурах. Найчастіше на олігополістичних ринках ціни змінюють усі фірми разом.

Світовій практиці відомі чотири основні моделі ціноутворення на олігополістичному ринку:

1. Модель ціноутворення на базі «ламаної кривої попиту». Ґрунтується вона на припущеннях, що зниження будь-якою олігополістичною фірмою ціни на свою продукцію спонукає до аналогічної поведінки (зниження ціни) її конкурентів, які старатимуться не втратити своєї частки ринку. Та якщо вона підніме ціни, ніхто з конкурентів не наслідуватиме її. Тому фірма-лідер повинна не підвищувати, а знижувати ціну, щоб зайняти частину ринку, яка буде звільнитися від тих, у кого ціна вища й відповідно менш еластичний попит. Щоб не втратити ринок, фірми, які наздоганяють лідера, також знижуватимуть ціну. І хоч би як відрізнялись граничні витрати фірм, вони будуть тотожними граничним доходам і цінам лідера. При цьому діятиме принцип монопольної ціни ($mC = mR$). Модель ціноутворення олігополії на базі «ламаної кривої попиту» пояснює, чому олігопольні ціни тривалий час залишаються стабільними.

2. Ціноутворення, засноване на таємній змові. Ця модель базується на таємній домовленості фірм-учасниць щодо встановлення єдиної ціни. Найпростішою її формою є картель, що передбачає формальну письмову угоду про узгодження цін та обсягів виробництва. Таємній змові властиві шахрайство, взаємна недовіра партнерів, що заважає існуванню олігополістичних угруповань.

3. Лідерство в цінах. Така модель є однією з форм неприхованої змови, згідно з якою ринкову ціну встановлює фірма-лідер, а всі інші наслідують її. Лідер (як правило, найбільша і наймогутніша у галузі фірма диференційованого товару) намагається встановити ціну на такому рівні, щоб інші фірми не мали стимулів до розширення обсягів свого виробництва, щоб їхні ринкові частки залишалися без змін, а він таким чином зберігав би свою частку. Наприклад, у США в автомобілебудуванні такою фірмою є «Дженерал моторс», у літакобудуванні — фірма «Боїнг», на ціни якої орієнтуються інші суб'єкти ринків.

4. Ціноутворення «витрати плюс». За цією моделлю підраховують середні витрати фірми за планового рівня виробництва, додаю-

чи до них надбавку в розмірі певного відсотка: $P = AVC + m(AVC)$. Ціноутворення «витрати плюс» вигідне фірмам, що випускають продукцію багатьох видів, яким в іншому разі необхідно було б досліджувати попит кожного виробу, що потребує значних затрат. Цей метод легко поєднувати з прямою таємною змовою та лідерством у цінах.

На олігополістичному ринку цінова конкуренція утруднена, тому фірми можуть досягти більш-менш неформальних угод про свої ринкові частки, використовуючи методи нецінової конкуренції (рекламу, зміну продукту тощо) за рахунок додаткових фінансових ресурсів.

Оскільки олігополія наближена за своєю структурою до чистої монополії, то часто змушена і діяти аналогічно. Вона прагне обмеження обсягу випуску і встановлення за рахунок цього високої ціни, яка приносила б значні прибутки.

За твердженням американських економістів Й. Шумпетера та Дж.-К. Гелбрейта, великі олігопольні компанії, що мають ринкову владу (змогу впливати на ціни), необхідні для прискорення НТП, оскільки сучасна науково-дослідна діяльність, розроблення нових товарів і виробничих технологій є надзвичайно дорогими, а це під силу лише дуже потужним фірмам.

Ціноутворення на ринку монополістичної конкуренції. Ринок монополістичної конкуренції характеризується високою конкурентною боротьбою, доповненою незначною монопольною владою. На ньому відносно багато товаровиробників (десятки малих і середніх фірм) пропонують схожу, але не однакову продукцію. Кожна фірма володіє невеликою часткою ринку (1—10 %), наслідком чого є обмежений контроль над ринковою ціною, а також неможливість досягнення між фірмами таємної змови чи погоджених дій щодо обмеження обсягу виробництва і штучного завищення цін. Тому кожна фірма обирає власну політику ціноутворення без врахування можливої реакції конкурентів.

На ринку монополістичної конкуренції існує *диференціація товарів* — наявність у близьких товарів певних особливостей (якісних характеристик, оформлення), за якими вони відрізняються від інших. За вільної конкуренції такої диференціації товару немає. Завдяки диференціації товару на ринку монополістичної конкуренції методи нецінової конкуренції переважають над методами цінової.

Поєднання монополістичних і конкурентних особливостей за монополістичної конкуренції означає, що фірма як монополіст намагається самостійно встановлювати ціну на свій товар, а як конкурент — допускає розподіл ринку між багатьма порівняно невеликими фірмами. Попит на продукцію фірми, яка функціонує за монополістичної конкуренції, недостатньо гнучкий, тому що пропонована нею продукція диференційована, на відміну від однорідної продукції ринку необмеженої конкуренції. Верхня межа ціни на ринку монополістичної конкуренції буде вищою

за аналогічну межу на ринку необмеженої конкуренції та нижчою — на ринку чистої монополії, оскільки споживачі мають змогу купувати близькі за споживчими вартостями товари конкурентів за нижчими цінами. При цьому фірмі за монополістичної конкуренції необхідно знижувати ціну одиниці товару під час кожного збільшення обсягів виробництва. Але максимізація її прибутку в короткостроковому періоді буде приблизно такою самою, як і стан рівноваги за чистої монополії. Тобто ціну можна зобразити так: $P = > mR > mC$.

Стан короткострокової рівноваги фірми, що діє за монополістичної конкуренції, не може бути таким і в довгостроковому періоді. Ринок монополістичної конкуренції, не створюючи суттєвих бар'єрів для проникнення в галузь нових фірм, на відміну від ринку чистої монополії, є висококонкурентним. Тому на довгостроковому інтервалі перспектива отримання монопольного прибутку стимулюватиме входження в галузь нових фірм. Унаслідок цього на ринку збільшуватиметься кількість продукції, що змусуватиме виробників поліпшувати її якість, зовнішні характеристики, витрачати більше коштів на рекламу, щоб зберегти ринкові позиції. Це спричинить зростання середніх витрат (АС). Спад попиту і зростання середніх витрат триватимуть доти, доки конкуренція не зведе економічний прибуток фірм до нуля. Тоді ринок монополістичної конкуренції з ціною, яка не забезпечує економічного прибутку, перестане приваблювати нові фірми, а існуючі не матимуть стимулів до виходу з галузі, оскільки їхні доходи покриватимуть усі витрати виробництва. У галузі настане становище довгострокової рівноваги.

За монополістичної конкуренції фірма досягає оптимального обсягу виробництва і рівноваги у довгостроковому періоді тоді, коли ціна товару (величина середнього доходу) зрівнюється з величиною середніх сумарних витрат, тобто $P = AR = ATC$. За такої ціни фірма одержує дохід, достатній для покриття своїх витрат, у тому числі й альтернативної вартості капіталу, тобто функціонує безбитково, але й без економічного прибутку.

Отже, за монополістичної конкуренції фірма має резервні потужності й не використовує їх повною мірою, як за умов необмеженої конкуренції. Попри те, на цьому ринку завдяки диференціації продукції споживачеві пропонують широкий вибір товарів, ціни на які нижчі, а обсяг виробництва більший, ніж на ринку чистої монополії.

Система цін і цінова політика фірми.

Цілі і методи ціноутворення

Система цін. Сукупність існуючих у ринковій економіці типів, видів та форм цін утворює цілісну систему цін, які класифікують за п'ятьма ознаками:

1. За ступенем урахування витрат виробництва і прибутку ціни поділяють на оптові і роздрібні.

Оптова ціна. За нею товар реалізують великими обсягами безпосередньо або через оптово-збутові організації. Формується вона приєднанням до собівартості продукції *нормального прибутку* — прибутку, який забезпечує підприємствам можливість розширеного відтворення. Ціни оптової торгівлі включають оптову ціну виробника, а також витрати і прибуток збутової організації.

Роздрібні ціни. За ними продають товари невеликими обсягами у роздрібній торгівлі. Вони включають оптові ціни, витрати обігу і торговий прибуток торговельних організацій.

Оптові і роздрібні ціни, крім витрат постійного і змінного капіталу, містять інші елементи: податок на додану вартість, акцизний збір, а товари, що перетинають національні кордони, — мито.

2. За ступенем самостійності ринкового суб'єкта розрізняють вільні (самостійні), договірні (контрактні), регульовані та фіксовані ціни.

Вільні (самостійні) ціни. Їх установлюють виробники відповідно до власної цінової політики. Різновидом вільних цін є *прейскурантні ціни* і *ціни каталогу* (проспекту).

• **Прейскурантні ціни.** Вони фіксуються у спеціальних *прейскурантах* (офіційних довідниках). Їх використовують в автомобілебудуванні, сільськогосподарському машинобудуванні, виробництві обчислювальної й електронної техніки.

• **Ціни каталогу (проспекту).** Такі ціни друкують у проспектах і каталогах фірм, організацій оптової торгівлі. До цієї категорії належать ціни покупця, ціни продавця, ціни нетто.

Договірні (контрактні) ціни. Їх встановлюють покупець і продавець за домовленістю. Укладений суб'єктами різного громадянства договір, за яким платіж відбувається в іноземній валюті, зветься *контрактом*, а зазначені в ньому ціни — *контрактними*.

Регульовані ціни. Такі ціни встановлює держава, її органи на ресурси, що визначально впливають на рівень і динаміку цін товарів, які мають першорядне значення і виробляються монополіями. Вони можуть коливатися у певних межах.

Фіксовані ціни. Такі ціни встановлює держава, місцева влада як постійні, які діють протягом устанавленого часу.

Різновидом регульованих і фіксованих цін є *тарифи* і *кошторисна вартість*.

• **Тарифи.** Система ставок, за якою оплачують роботи і послуги. Особливий вид цін на послуги транспорту, зв'язку, на енергію.

• **Кошторисна вартість.** За нею здійснюють розрахунки в капітальному будівництві. Вона виконує роль ціни продукції, її визначають на основі кошторисних цін і розцінок цієї галузі.

3. За контрактами купівлі-продажу серед цін виокремлюють тверді, зафіксовані у контракті, індикативні, демпінгові, з наступною фіксацією та змінні.

Тверді ціни. Вони не змінюються від підписання контракту до надходження товару до покупця.

Ціни, зафіксовані у контракті. Такі ціни фіксуються у контракті і часто мають назву цін фактичних домовленостей.

Індикативні ціни. Встановлюються на міжнародних ринках на відповідний товар до здійснення експортно-імпоротної операції. Їх використовують у зовнішньоекономічній діяльності.

Демпінгові ціни. За своїм рівнем вони менші від вартості товару, а в окремих випадках і собівартості. Такі ціни використовують для отримання певних конкурентних переваг при експорті товарів.

Ціни з наступною фіксацією. Встановлюють під час виконання договору, в якому визначено спосіб фіксації таких цін.

Змінні ціни. Розраховують у момент виконання контракту внаслідок перегляду базової ціни з урахуванням змін у видатках виробництва за час виконання контракту.

4. За регіоном реалізації товару ціни поділяють на загальнодержавні (єдині), регіональні, зональні, поясні.

Загальнодержавні (єдині) ціни встановлює держава на всій території, а *регіональні ціни* — місцеві органи на окремі види товарів і послуг.

Зональні ціни. Вони стосуються продукції добувних галузей промисловості, враховують різний рівень собівартості.

Поясні ціни. Їх устанавлюють за районами (поясами) споживання продукції.

5. За часом дії розрізняють постійні, тимчасові та одноразові ціни.

Постійні ціни. Ними вважають ціни, що діють протягом тривалого часу, до чергового перегляду.

Тимчасові ціни. Їх устанавлюють на нову продукцію, оскільки вона має високу початкову собівартість.

Одноразові ціни. Встановлюють на продукцію, що виготовляється за разовим або індивідуальним замовленням.

Розрізняють ціни і залежно від транспортних витрат. У взаємовідносинах між виробниками і покупцями щодо встановлення цін товарів погоджують базисні умови постачання, визначаючи права і обов'язки учасників угоди при транспортуванні, упакуванні та маркуванні товарів, зі страхування вантажів і оформлення комерційної документації, а також місце і час передавання права власності від продавця до покупця і як ці умови позначаються на ціні товару. Відповідно до базисних умов постачання додаткові витрати можуть не включатися до ціни, включатися частково або повністю.

Усі види цін, які використовують під час аналізу і планування економічних показників, розглядають як поточні та співставлювані. У сучасній ринковій економіці діє більше 330 видів цін.

Цінова політика фірми. Політика цін є одним з найважливіших напрямів господарської діяльності фірм. Її зміст полягає в узгодженні цілей, можливостей і засобів ціноутворення.

Цінова політика фірми — вироблення фірмою (підприємством) цілей і визначення сукупності економічних та інших заходів щодо формування цін на свою продукцію з метою досягнення більш високої норми прибутку.

У сучасній економічній науці поширена думка, що цінова політика як елемент підприємницької поведінки та економічної політики стає другорядною, оскільки цінову конкуренцію замінює конкуренція якості й додаткових послуг для користувача. Стабільність цін і ринкових умов вважається для підприємств доцільнішою, ніж умовні вигоди від майбутніх змін цін. Хоча ціна і відіграє значну роль у реалізації економічних цілей фірми, вона не є єдиним фактором цього процесу. Концентрація виробництва, поглиблення суспільного поділу праці, посилення конкурентної боротьби на внутрішньому і зовнішньому ринках актуалізували, крім цінової, й інші стратегії фірми, що засвідчило зростання ролі нецінових факторів.

Наприкінці XIX — на початку XX ст. у всіх економічних концепціях ціну вважали єдиним елементом, що забезпечував успіх. В епоху масового виробництва перемагали фірми, які домогалися економії витрат виробництва і завдяки цьому реалізовували свої товари за найнижчими цінами. У 30-ті роки XX ст. у розвинутих ринкових країнах попит на основні споживчі товари був задоволений, що зумовило зростання вимог до якості товарів. У 50—60-ті роки відбулися якісні зрушення у виробництві, спричинені НТП, розвитком нових умов споживання. За цих умов стрижнем економічної політики фірм стало максимальне задоволення потреб споживача. Проблематика ціноутворення знову вийшла на передній план. Найвідчутніше вона заявила про себе на ринках засобів виробництва. Особливо гострою проблематика ціноутворення є в країнах із перехідною економікою, в яких поряд з ринком товарів і послуг формуються ринки робочої сили і засобів виробництва. Це означає, що ціни й досі є важливим фактором конкуренції та усієї економічної діяльності фірм, який вимагає від них особливої обережності в питаннях ціноутворення. Водночас неабияка зацікавленість покупців іншими властивостями товару, втручання держави в процес ціноутворення, обмежені можливості успішного маніпулювання цінами переконують у тому, що цінова політика як засіб конкуренції не завжди недоцільна.

Цілі ціноутворення. Формування політики цін починається з уточнення фірмою основних завдань. Їм підпорядковуються цілі ціноутворення, серед яких виокремлюють такі основні групи:

— зорієнтовані на отримання прибутку (конкретно це може виявлятися у прагненні максимізації прибутку або швидкого отримання грошей; отримання нормального прибутку; отримання доходу від інвестицій);

— завоювання ніші на ринку, збільшення обсягів продажів (це виявляється у збільшенні кількості продажів і підвищенні питомої ваги своєї фірми в сегменті ринку шляхом установлення нижчих цін на деякі товари традиційного попиту, використання при виробництві товарів дешевшої робочої сили або підвищення рівня технологізації виробництва, нееквівалентного обміну зі слабозвинутими країнами, більш жорсткої конкуренції, неформальних угод з іншими партнерами про свої ринкові частки тощо);

— створення привабливішого економічного клімату (більший контроль за ринковими цінами, використання патентів і ліцензій, надходження інвестицій, пропозиції ширшого вибору продукції, низькі закупівельні ціни, підтримка держави тощо).

Найважливішими кількісними цілями фірми є прибуток, рентабельність, обсяг продажів, частка на ринку, стратегія економічного зростання. Основними показниками, що характеризують кількісні цілі, є: обсяг продажів; прибуток у довгостроковому періоді; рентабельність як відношення: прибутку до обсягу продажів, прибутку до загальної вартості активів, прибутку до власного капіталу; дохід на одну акцію; темп зростання; питома вага підприємства, фірми на ринку; максимізація акціонерної власності.

Вибір фірмою методу ціноутворення залежить від типу або структури ринку, на якому вона функціонує. Ціноутворення базується на використанні багатьох методів, але тільки на основі двох принципів: ринкового або адміністративного.

Методи ціноутворення. У практиці ціноутворення використовують методи встановлення ціни реалізації на основі середніх витрат плюс прибуток; беззбитковості й забезпечення цільового прибутку; «очікуваної цінності товару»; поточних ринкових цін; у процесі закритих торгів.

Встановлення ціни реалізації на основі середніх витрат плюс прибуток. Цей метод базується на нарахуванні стандартної націнки на собівартість витрат виробництва товару. Поширеність його зумовлена тим, що продавці знають більше про витрати, ніж про ринковий попит. Використання методу всіма товаровиробниками галузі мало б наслідком однаковість цін, відсутність цінової конкуренції. Значною мірою він справедливий стосовно покупців і виробників, але все-таки більше зорієнтований на виробництво, ніж на попит. Під час його використання за основу беруть повні або граничні витрати виробництва. Однак цей метод має і певні вади, оскільки ігнорує фактор попиту на товар, а тому товар може не

реалізовуватись за високих цін. Ним, до речі, послуговувалися в радянській економіці.

Прибуток при використанні методу встановлення ціни реалізації на основі середніх витрат плюс прибуток залежить від рентабельності.

Цей метод можуть використовувати фірми-монополісти; фірми, що виготовляють принципово нову продукцію; фірми, що виконують одиничне замовлення.

Встановлення ціни на основі безбитковості й забезпечення цільового прибутку. Вдаючись до цього методу, фірма намагається аналітично встановити ціну, що забезпечить бажаний обсяг прибутку, який є функцією обсягу виробництва, собівартості та ціни.

За ринкової економіки обсяг виробництва не завжди дорівнює обсягу продажів. Тому фірма повинна розглядати різні варіанти цін, їх вплив на обсяг продажів, що необхідно для подолання рівня безбитковості й отримання цільового прибутку. Для цього необхідно забезпечити прибуток не тільки на одиницю, а й на весь обсяг продукції. За еластичного попиту підвищення ціни обумовлює зростання прибутку, але зменшує обсяг продажів і загально-го прибутку. За нееластичного попиту зниження ціни зумовлює зростання обсягу продажів. Максимальний прибуток можна отримати не обов'язково за рахунок максимальної ціни на товар.

Головне, щоб ціна товару була оптимальною (за конкретного обсягу його продажу), за якої прибуток буде найбільшим або цільовим. Основою цього методу є тестування цін на прибутковість і визначення межі безбитковості.

Встановлення ціни на основі «очікуваної цінності товару». Ґрунтується цей метод не на витратах виробництва, а на суб'єктивному сприйнятті споживачем товару.

Встановлення ціни на основі поточних ринкових цін. Використання цього методу вимагає розглядати ціни як функцію цін на аналогічні товари конкурентів. Їх основою є не витрати виробництва і попит, а кількість товару і відповідні дії конкурентів.

Встановлення ціни у процесі закритих торгів. Цей метод також має назву *тендерного ціноутворення* — ціноутворення шляхом міжнародних торгів відкритого чи закритого типу, коли конкурс для продавців установлює покупець. Він же встановлює технічні або економічні характеристики товару чи послуги. Конкурсна система забезпечує замовнику найвигідніші комерційні умови, оптимальні строки виконання робіт, можливість залучення конкурентоспроможних постачальників чи підрядників. Тендери — один з різновидів розміщення замовлень на купівлю на світовому ринку обладнання чи залучення виконавців для спорудження комплексних об'єктів.

Вибір методу ціноутворення базується на одному з таких основних підходів: за досить низької ціни отримання прибутку стає проблематичним, за мінімальної конкурентної ціни межею слугує

собівартість, за максимальної — наявність у товарі унікальних якостей і за середньої — межею може бути ціна товару конкурентів і ціна товару-замінювача.

Науково обґрунтований метод ціноутворення, постійний аналіз ринкової ситуації є передумовами ефективної збутової політики фірми, її надійного фінансового становища.

Роль держави в процесах ціноутворення за ринкової економіки

Політика ціноутворення є складовою економічної і соціальної політики держави. У соціально орієнтованому господарстві ринковий механізм, що керує процесом формування цін, має обмежений діапазон дії. Абсолютно нерегламентованого ціноутворення не було ніколи, навіть за класичної ринкової економіки. Однак за різних економічних систем вплив держави на ціноутворення має свої особливості.

Держави, реалізуючи притаманну їм економічну функцію, завжди активно втручалися в цінові процеси. Через регулювання цін вони стимулювали розвиток обробної промисловості, технологій і технологічних виробництв, без чого багато з них, навіть провідних на сьогодні, надовго затримались би у своєму розвитку. Прикладом непрямого владного тиску на цінову ситуацію в Англії на межі XVIII—XIX ст. є «хлібні закони», за якими запроваджували ввізне мито на зерно, що спричиняло його подорожчання на внутрішньому ринку. Загалом держава взяла під свій контроль тарифи на залізничні перевезення, ціни на комунально-побутові послуги, квартирну плату, підакцизні товари, послуги зв'язку, продукцію державного резерву та ін.

У першій половині XX ст. неокласичні моделі економіки, що заперечували втручання держави у приватне господарювання, замінило кейнсіанство як теорія і практика активізації ролі держави у регулятивних процесах. Юридично це було оформлено багатьма законами, які забезпечували вплив держави на ціни аж до їх заморожування.

Дії держави щодо регулювання цін будувалися на коротко- і довгостроковій основі та здійснювалися різними методами, основними серед яких і сьогодні є:

- визначення переліку продукції, в тому числі монопольної, і послуг, які підлягають державному регулюванню;
- встановлення граничних рівнів цін, тарифів, торговельних надбавок (знижок);
- нормування рентабельності;
- заморожування цін.

Передусім державному регулюванню підлягають ціни на продукцію і послуги підприємств державної власності. У кризових

ситуаціях державні органи можуть установлювати граничні ціни навіть на товари недержавного сектору (на хліб і хлібні вироби, м'ясо-молочну продукцію, дитяче харчування тощо). Таке втручання має на меті регулювання споживання товарів та прибутку товаровиробників (за надмірної різниці між цінами і собівартістю продукції), захист вітчизняних виробників, поповнення бюджету.

Особливе значення має державне регулювання цін у зовнішній торгівлі. Крім «цін втручання» і «цін підтримки», запровадження кількісних обмежень на імпорт, установлення «рекомендаційних цін», здійснення закупівлі в буферні резерви під час спаду цін і розпродажів товарів із резервів у процесі зростання цін, держава може застосовувати антимонопольні дії та антирекламу, також дії законодавчого і судового характеру. Контроль за цінами в державі здійснюють відповідні органи. В Україні — це Державна інспекція контролю за цінами при Міністерстві економіки і Державний комітет з питань захисту прав споживачів.

Наприкінці XIX — на початку XX ст. прихильники неокласичної теорії допускали втручання держави в ціноутворення на внутрішньому ринку за допомогою зовнішньоторговельної політики (звізного мита, тарифних бар'єрів та ін.). У 60—70-ті роки XX ст. у межах доктрини розвитку без інфляції деякі країни вдалися навіть до прямої дії на ціни, заморозивши їх на певний час. На сучасному етапі більшість країн здійснює *непряме регулювання загального рівня і динаміки цін*, застосовуючи переважно монетарні інструменти, впливаючи на темпи зростання цін емісією грошей, зміною норм обов'язкових резервів комерційних банків, операціями центрального банку на відкритому РЦП тощо. Досконалі конкурентні ринки не потребують масового втручання держави у процес ціноутворення, оскільки велика кількість продавців і покупців, значний приплив нових суб'єктів і вихід інших із галузі, мізерна частка в загальному продажі окремих підприємств створюють умови для автоматичного встановлення рівноважних цін. Винятком є ринок сільськогосподарської продукції.

Відчутну роль відіграє і громадський контроль за ціноутворенням на товари та послуги монопольних виробників. Це спричинене схильністю монополій до встановлення цін і тарифів понад граничні витрати і отримання завдяки цьому невиправдано високих прибутків. Нерідко монополії дискримінують споживачів у цінах, оскільки не супроводжують їх відповідними додатковими послугами. А надмірно високі ціни можуть спричинити кризу платежів у народному господарстві.

У країнах ЄС, в яких традиційно високий ступінь регульованості, у сфері державного контролю перебуває ціноутворення таких галузей, як водо-, газо-, електро- і теплопостачання, транспорт, зв'язок. У Данії, наприклад, регулюється до 10 % найменувань монопольних товарів і послуг, у Франції — до 20 %. Найдосконаліші

системи регулювання природних монополій склалися у Великобританії та США.

Основним підконтрольним параметром до 80-х років ХХ ст. була норма прибутку, згідно з якою компанії отримували чистий прибуток в обмежених розмірах. На сьогодні у розвинутих країнах склалася система регулювання монополій, що поєднує ознаки контролю і за нормою прибутку, і за рівнем тарифу.

Уряди розвинутих країн здійснюють контроль і регулювання цін на товари і послуги, що мають особливо важливе значення для підтримання життєвого рівня населення. Наприклад, в Австралії не існує системи державного регулювання цін, однак діє контроль за цінами на такі продовольчі товари, як хліб, молоко, яйця та ін. У Греції держава регулює приблизно 20 % цін на споживчі товари і послуги. У Данії питома вага безпосередньо встановлюваних державою твердих і регульованих цін у загальній структурі цін виробників, а також оптової і роздрібною торгівлі становить 6 %. В Іспанії питома вага регульованих і встановлених безпосередньо державою цін становить 10 %. В Італії держава в часи галопуючої інфляції нерідко застосовувала прямий контроль за цінами: у кошик товарів спостереження за цінами відбирали 33 види продовольчих товарів і 3 види товарів домашнього вжитку, що становлять основну частину споживання середньої італійської сім'ї. У Канаді система регулювання цін охоплює лише 10 % товарів і послуг. У Норвегії заборонені індивідуальні і колективні домовленості між виробниками і продавцями про встановлення підвищених цін на товари, а також про встановлення несправедливих цін. У США держава регулює 5—10 % цін. У Франції діє принцип вільного встановлення цін. Однак держава може прямо регулювати їх на газ, електроенергію, транспорт (регулюють приблизно 20 % цін). У Швейцарії законодавчо фіксують ціни майже на 50 % обсягу товарної продукції сільськогосподарського призначення. У Японії пряме втручання держави у ціноутворення є мінімальним. Адміністративно регулюють до 20 % споживчих цін, у тому числі на рис, м'ясо, пшеницю, молоко і молочні продукти, воду, електроенергію, газ, залізничний транспорт, освіту і медичне обслуговування.

У сучасному світі приблизно 15—20 % цін поки що регулюють економічними або адміністративними методами. Однак замість систем прямого державного регулювання цін у розвинутих країнах в останнє десятиліття впроваджують непряме регулювання. Крім того, здійснюють митну, податково-бюджетну політику шляхом мінімізації податків та бюджетних видатків, даючи змогу господарюючим суб'єктам самостійно долати цінові негаразди тощо.

Особливе значення державне регулювання цін має для країн, що переходять від планово-централізованої економічної системи до ринкової економіки. Це зумовлене тим, що ціна не лише відображає економічні, соціальні процеси, а й активно впливає на них,

виконуючи функцію системного економічного інструмента процесу трансформації неринкової економіки в ринкову. Саме реформа цін є ключовим засобом забезпечення плавного характеру трансформаційних процесів без великих економічних і соціальних втрат. Однак ефективне реформування цін неможливе без створення умов для розвитку конкуренції, системи антиінфляційних заходів та механізмів захисту доходів населення, вироблення обґрунтованої концепції механізмів ціноутворення.

В Україні, проте, системна трансформація адміністративно-командної системи розпочалася не зі створення конкурентного середовища шляхом поступового і доцільного роздержавлення і приватизації державної власності та інших стабілізуючих чинників, а безпосередньо з реформи одержавлених цін, яка була зведена до їх лібералізації разом із лібералізацією внутрішньої та зовнішньої торгівлі. Це спричинило тотальне зростання цін, насамперед на предмети особистого споживання.

У 1993 р. роздрібні ціни зросли порівняно з 1991 р. у 102 рази. Ще більше зросли вони на енергоносії. У 1992 р. індекс зростання споживчих цін, який характеризує інфляцію, становив 2100 %, в 1993 — уже 10 256 %.

Однотимчасне штучне стримування державою ціни робочої сили (заробітної плати) різко знизило платоспроможний попит населення, що унеможливило збільшення виробництва товарів національними товаровиробниками. Наслідком гіперінфляції стало небувале руйнування економіки країни та зубожіння більшості населення, а також концентрація у незначній за чисельністю верстві населення великих багатств, які були використані для приватизації найприбутковіших державних підприємств.

3.5. Підприємництво і підприємство

Характерною ознакою ринкової економіки є підприємництво — явище досить широке і багатомірне, яке поєднує в собі сукупність економічних, юридичних і політичних відносин. Тому його розглядають як багатоаспектне, аналізуючи економічну природу підприємництва, еволюцію теоретичних уявлень про його зміст, виявляючи його основні форми і моделі.

Сутність і функції підприємництва

Сутність підприємництва. З розвитком економічної системи капіталізму підприємництво набувало нових ознак, збагачуючи, урізноманітнюючи головну свою сутність — здатність господарюючого суб'єкта (підприємця) до самостійної господарської діяльності задля отримання прибутку. Це поняття запровадив у науко-

вий обіг французький банкір Річард Кантільйон (1680—1734), який основними ознаками підприємницької діяльності вважав здатність узяти на себе економічний ризик, налаштованість у своїй діяльності на перспективу, готовність до втрат, які є наслідком невизначеності результатів підприємницьких рішень. Підприємницький прибуток він трактував як різницю між закупівельною ціною факторів виробництва і ціною, за якою підприємець зможе продати свій товар.

Подібної позиції дотримувався класик англійської політичної економії А. Сміт, виокремлюючи такі якості підприємництва, як здатність до економічного ризику заради реалізації комерційної ідеї, самостійність у плануванні та організації виробництва, розпоряджанні його результатами.

Австро-американський економіст Й. Шумпетер, розглядаючи підприємництво як рушійну силу економічного розвитку, до його визначальних соціальних ознак, крім тих, що відзначали до нього, зараховував ініціативність, далекоглядність, здатність до інноваційної діяльності. Головним агентом своєї концепції ефективної конкуренції Шумпетер вважав підприємця-новатора, який завдяки налаштованості на новизну досягає високих ринкових результатів.

За спостереженнями Ф.-А. Хайєка, підприємець є своєрідним соціально-психологічним типом господарника, для якого головне — аналіз і використання різноманітних ринкових можливостей, реалізація новаторських ідей.

Зі зміцненням своїх економічних позицій підприємництво стало ефективно реагувати на зміни економічної та політичної ситуації, заявило про себе як про важливий чинник урівноваження економічної системи. На сучасному етапі підприємництвом вважають особливий вид економічної активності, яка базується на власній ініціативі, відповідальності та інноваційній підприємницькій ідеї.

Підприємництво — самостійна, ініціативна, постійна діяльність у сфері виробництва, надання послуг і виконання робіт, яку здійснюють на власний ризик з метою отримання прибутку, а також стиль і тип поведінки, якому властиві ініціатива, пошук нетрадиційних рішень, масштабність, ризик.

Беручи на себе фінансовий, соціальний, психологічний ризик, підприємець отримує у винагороду гроші та задоволення досягнутим. Своєрідним видом підприємництва є *інтрапідприємництво* — підприємництво всередині фірми, яке є наслідком отримання підрозділами цілісних виробничих комплексів свободи діяльності.

Основними передумовами підприємницької діяльності є різноманіття форм власності; раціональна політика держави щодо неї, яка виражається у науково обґрунтованій правовій базі; політична стабільність; сприятлива громадська думка.

З урахуванням важливої ролі підприємництва у забезпеченні економічної, соціальної, а відповідно й політичної систем у більшості країн з ринковою економікою створено широке правове поле для його функціонування і розвитку. Зі створення можливостей для становлення підприємництва розпочалися економічні реформи у пострадянських державах. В Україні підприємницьку діяльність регулюють закони: «Про господарські товариства», «Про власність», «Про оренду державного та комунального майна», «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», «Про державну підтримку малого підприємництва», «Про патентування деяких видів підприємницької діяльності», «Про ліцензування певних видів господарської діяльності», «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб — підприємців» (став чинним з 1 липня 2004 р.) та «Господарський кодекс України» (став чинним з 1 січня 2004 р.).

Крім того, підприємницьку діяльність регулюють багато підзаконних нормативних актів: Постанова Правління НБУ № 527 від 18 грудня 1998 р., Інструкція «Про відкриття банками рахунків у національній та іноземній валюті», Указ Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» № 746/99 від 28 червня 1999 р.

Українське законодавство трактує підприємництво як самостійну ініціативу, систематичну, на власний ризик діяльність із виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг, заняття торгівлею з метою одержання прибутку. Підприємцями можуть бути громадяни, не обмежені законом у правоздатності або дієздатності, юридичні особи всіх форм власності. *Юридичною особою* є підприємство, організація, установа, будь-яка інша структура, яка має своє майно, рахунок у банку, самостійний баланс, печатку зі своєю назвою, товарний знак, право набувати власність, користуватися і розпоряджатися нею від свого імені, бути позивачем і відповідачем у суді та господарському суді, несе самостійну майнову відповідальність. Заборонено займатися підприємницькою діяльністю військовослужбовцям; посадовим особам органів прокуратури, суду, органів державної безпеки, внутрішніх справ, нотаріату, державної влади та управління, які здійснюють контроль за підприємницькою діяльністю; особам, яким суд заборонив займатися підприємницькою діяльністю; особам, які мають непогашену судимість за крадіжки та інші корисливі правопорушення.

Організація і здійснення підприємництва відбуваються на основі таких принципів:

- вільний вибір діяльності;
- залучення на добровільних засадах до підприємницької діяльності майна і коштів юридичних осіб, громадян;
- самостійні формування програми діяльності, вибір поставальників і споживачів продукції;

- установлення цін відповідно до законодавства;
- вільний найм працівників;
- залучення матеріально-технічних, фінансових, трудових, природних та інших ресурсів, використання яких не заборонене законодавством;
- вільне розпорядження прибутком, що залишається після внесення обов'язкових платежів;
- самостійне здійснення підприємцем (юридичною особою) зовнішньоекономічної діяльності;
- використання підприємцем належної йому частки валютної виручки на власний розсуд.

Надання широкої свободи дій не позбавляє суб'єктів підприємницької діяльності відповідальності за порушення чинного законодавства в економічній сфері, з питань техніки безпеки, трудових відносин тощо.

Функції підприємництва. Сутність підприємництва розкривається у здійснюваних ним функціях, кожна з яких виконує особливу роль у розвитку продуктивних сил і виробничих відносин. А взаємодіючи між собою, вони утворюють механізм функціонування підприємництва.

До основних функцій підприємницької діяльності належать новаторська (творча), організаторська, господарська (ресурсна), соціальна, особистісна функції, а також функція створення інноваційного середовища.

Новаторська (творча) функція. Вона полягає у генеруванні та реалізації нових ідей (технічних, організаторських, управлінських та ін.), здійсненні дослідно-конструкторських розробок, створенні нових товарів і наданні нових послуг. Завдяки цьому підприємництво зумовлює зміну структури економіки, адже, маючи на меті отримання прибутку, підприємець завжди концентрує свої дії на перспективних напрямках господарської діяльності, оновлюючи техніко-технологічну базу, номенклатуру продукції, зосереджуючи значні зусилля на інвестиційній діяльності, що прискорює темпи розвитку національної економіки, розширює середовище конкуренції.

Організаторська функція. З її допомогою підприємництво суттєво впливає на функціонування продуктивних сил і виробничих відносин на рівні підприємства, що виявляється у впровадженні раціональних методів використання факторів виробництва, прогресивних форм заробітної плати тощо.

Господарська (ресурсна) функція. Будучи органічно пов'язаною з організаторською, вона виявляє себе в найефективнішому використанні трудових, матеріальних, фінансових, інформаційних ресурсів підприємства. Ця функція значною мірою обумовлена ризиковим характером діяльності підприємця, що спонукає його раціонально витрачати, економити ресурси, аналізувати рентабельність проектів, відповідально ставитися до інвестицій.

Соціальна функція. Свідченням її є намагання підприємця виготовляти необхідні суспільству та його громадянам товари і послуги.

Особистісна функція. Сутність її виявляється у самореалізації підприємця, розвитку його як ініціативної, творчої особистості. Крім того, підприємництво, як одна з форм суспільних відносин, не лише збагачує матеріальний і духовний потенціал суспільства, створює сприятливий ґрунт для реалізації здібностей і талантів індивіда, а й сприяє єднанню нації.

Функція створення інноваційного середовища. Реалізація цієї функції забезпечує оновлення економічної системи суспільства, підвищення ефективності економіки.

У всіх цих процесах виявляється притаманний підприємцю специфічний талант, що вирізняє його як господарську особистість.

Підприємцю, який усвідомив своє призначення і роль та підпорядковує цьому свою діяльність, властиві:

— погляд на людину як на джерело стабільності, зростання підприємства; зацікавленість у формуванні довкола себе ініціативного, підприємливого середовища; сприяння формуванню нових лідерів, опануванню ними економічних знань, новаторського мислення, здатності до обґрунтованого ризику;

— уміння об'єднати, організувати злагоджену, творчу, ініціативну роботу людей для досягнення мети, яку він бачить, вірить у неї, знає, як її досягти;

— постійна увага до внутрішнього світу і духовних запитів людей, уміння вселити їм важливу для підприємства ідею, в яку б вони повірили, сприйняли як свою, навколо якої об'єдналися б;

— професійна підготовленість для пошуку оптимальних варіантів розвитку підприємства, підвищення його ефективності; організація систематичного планування і всебічного інформування про ситуацію на підприємстві й на ринку; надання підрозділам автономії, необхідної для справи, яка, однак, не повинна руйнувати централізованого управління;

— наполегливість і гнучкість, уміння коригувати тактику, долати перешкоди в досягненні стратегічних цілей;

— відповідальність перед співробітниками (умови, оплата праці), державою (сплата податків), людством (екологічна безпека виробництва); уміння гармонізувати у своїй діяльності індивідуальні, колективні та суспільні інтереси.

Успішна підприємницька діяльність дає людині багато благ, відкриває простір для самореалізації і самоутвердження, нові перспективи, вселяє їй соціальний оптимізм, актуалізує її значимість у соціумі. Водночас вона забирає багато фізичних і моральних сил. Проте особистості високої культури, постійно нарощуючи економічний потенціал своїх підприємств, нагромаджуючи неабиякі багатства, водночас чимало зусиль і коштів витрачали на соціальну, освітню, культурну сфери.

Умови розвитку підприємництва. Види підприємницької діяльності

Умови розвитку підприємництва. Підприємництво як явище господарського життя розвивається у конкретному історичному, соціально-економічному середовищі, тобто у певних економічних, політичних, юридичних умовах.

Економічні умови розвитку підприємництва. Вони передбачають наявність у суспільстві різноманітних форм власності, державну його підтримку. Створення цих умов є прерогативою держави, вони визначаються системою правових актів (законів). В Україні рівноправність усіх форм власності гарантує закон «Про власність», із прийняттям якого розпочалися процеси роздержавлення, приватизації та демонополізації економіки. Господарський кодекс України гарантує державну підтримку підприємницької діяльності. Йдеться про гарантування всім підприємцям рівних прав і можливостей незалежно від обраних ними форм господарювання; недоторканності їх майна та захисту прав власності; надання підприємцям земельних ділянок, державного майна, інформаційного забезпечення; підготовки та перепідготовки кадрів; кредитування; регулювання підприємництва через законодавче забезпечення свободи конкуренції, податкову та фінансово-кредитну політику, науково-технічні, економічні та соціальні програми, систему державних резервів, ліцензій, соціальних та економічних норм і нормативів, державні договори на виконання робіт.

Політичні умови розвитку підприємництва. Вони виявляються у створенні сприятливого політичного клімату для підприємництва, гарантуванні суб'єктам підприємницької діяльності збереження їх власності, унеможливленні експропріації.

Юридичні умови розвитку підприємництва. Ґрунтуються на нормативно-правових актах, які передбачають державну реєстрацію підприємств, право вільного найму працівників, відповідальність суб'єктів підприємницької діяльності, припинення підприємницької діяльності.

Державна реєстрація підприємств. Реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності здійснюють місцеві державні адміністрації. В Україні порівняно з багатьма державами ця система надто громіздка.

Право вільного найму працівників. Воно оформляється трудовим договором підприємця з робітником, у якому вказуються умови праці, охорона та оплата праці, соціальні гарантії.

Відповідальність суб'єктів підприємницької діяльності. Відповідальність підприємця полягає у виконанні всіх зобов'язань перед третіми особами, збереженні довкілля, дотриманні прав і свобод громадян.

Припинення підприємницької діяльності. Припинити свою діяльність підприємець може за власною ініціативою, на підста-

ні рішення суду, після закінчення строків дії ліцензії, внаслідок банкрутства та з інших передбачених законодавством причин.

✓ **Види підприємницької діяльності.** Підприємницька діяльність є складним економічним феноменом, який по-різному реалізує себе у сферах економічного буття. Види підприємницької діяльності класифікують за двома основними критеріями:

1. За критерієм регламентації підприємницьку діяльність поділяють на вільну, дозвільну (ліцензовану) і державну.

Вільна підприємницька діяльність. Вона регулюється принципом «Дозволено все, що не заборонено законом». Це означає, що підприємець має право без обмежень здійснювати свою діяльність, яка не суперечить чинному законодавству.

Дозвільна (ліцензована) підприємницька діяльність. Підставою для її здійснення є наявність спеціальних дозволів (ліцензій), виданих уповноваженим органом держави. В Україні згідно із Законом «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» ліцензуванню підлягає 60 видів підприємницької діяльності.

Державна підприємницька діяльність. Її можуть здійснювати лише державні підприємства (наприклад, діяльність із виготовлення та реалізації наркотичних засобів, військової зброї, боєприпасів, вибухових речовин). За загальними правилами ринкової економіки держава не може бути суб'єктом ринкових відносин, а отже, й підприємцем. Ці функції вона делегує державним підприємствам.

2. За критерієм функціонування підприємницьку діяльність поділяють на такі види: *виробництво продукції* (сільське господарство, промисловість), *виконання робіт* (будівництво, ремонтні роботи), *надання послуг* (зв'язок, транспорт), *торгівельна діяльність* (сфера торгівлі).

Підприємець як основний суб'єкт підприємницької активності постійно взаємодіє зі споживачами, державою, найманими працівниками. У взаємовідносинах зі споживачами він є активним суб'єктом, однак, плануючи та організовуючи свою діяльність, підприємець не може ігнорувати настрої, бажання, інтереси, очікування, оцінки споживачів, оскільки головне для нього — попит і ефективний збут своєї продукції.

Свої ідеї підприємець реалізує у взаємодії з найманим працівником. У стосунках підприємця і найманого робітника важливо створити таку обстановку, за якої працівник одночасно буде зацікавлений в особистих результатах і в результатах колективної діяльності. Цю проблему вирішують, використовуючи різноманітні системи стимулювання, у тому числі заохочувальний рівень заробітної плати.

Важливими у підприємницькій діяльності є і партнерські зв'язки, адже тільки в єдності з партнерами по бізнесу підприємець зможе досягнути очікуваних результатів. Партнерські стосунки можуть бути довгостроковими або короткостроковими. Головне у них — чіткість, прозорість, надійність взаємовідносин.

Усе це свідчить, що підприємницька діяльність є ефективною за гармонійної взаємодії всіх її суб'єктів: підприємців, держави, найманих працівників, споживачів.

Сутність і класифікація підприємств (фірм)

Сутність підприємств. Основною організаційною ланкою, яка забезпечує виробництво більшості товарів, здійснення науково-дослідних розробок, надання послуг, є підприємство. Тобто підприємство є організаційною структурою підприємницької діяльності, первинною ланкою народного господарства і як таке — суб'єктом функціонування продуктивних сил і виробничих відносин (відносин власності) на мікрорівні економіки.

Підприємство — економічно і юридично відокремлена ланка економіки, в якій поєднується певний технологічний і суспільний спосіб виробництва матеріальних благ і послуг.

У межах підприємства як організаційної структури суспільного виробництва власники засобів праці й робочої сили поєднують свої виробничі ресурси для здійснення виробничої діяльності з метою одержання доходів — прибутку, заробітної плати, дивідендів тощо.

У межах підприємств виробничі відносини реалізуються у таких двох якостях:

1) як техніко-технологічні відносини. Вони опосередковують первинне привласнення (володіння, використання) виробниками засобів виробництва, тобто створення благ і послуг. За своїм змістом це відносини обміну діяльністю та продуктами діяльності між працівниками підприємства (поділу і кооперації праці всередині підприємства, організації та управління виробництвом);

2) як соціально-економічні відносини. Їх структуру становлять відносини власності на засоби виробництва (капітал) підприємства, відносини купівлі власником підприємства факторів виробництва, відносини продажу продуктів праці та розподілу одержаного доходу. За своєю сутністю соціально-економічні відносини є відносинами вторинного привласнення — перетворення у свою належність власниками факторів виробництва відповідних часток доходу підприємства від реалізації товару. Конкретними економічними формами суспільно-економічних виробничих відносин як відносин присвоєння власниками факторів виробництва, доходів від реалізації продукту підприємства є прибуток (присвоюється власником майна підприємства), заробітна плата (присвоюється найманним працівником як власником робочої сили), дивіденд (присвоюється власниками акцій), дохід підприємства (присвоюється власником підприємства без використання найманої праці) та ін. Тому ці категорії належать не до макро-, а до мікро-економіки.

У своїй єдності трудові (техніко-технологічні) та соціально-економічні відносини є виробничими відносинами володіння, розпорядження та використання факторів виробництва їх власниками, тобто діяльними відносинами власності. Саме через сукупність цих відносин відбувається економічна реалізація правової форми власності, яка утворює юридичну основу конкретної економіко-правової форми підприємства.

За своїм змістом (процесами та відносинами виробництва товарів) підприємство є суто економічним суб'єктом, тому воно потребує правового оформлення щодо створення і функціонування. Йдеться про правове оформлення належності (власності) підприємства певній особі (особам) і його відносин із працівниками і зовнішніми господарюючими суб'єктами — відносин купівлі факторів виробництва та продажу своєї продукції, кредитних відносин тощо.

Підприємство як основна організаційна ланка підприємництва є самостійним господарюючим суб'єктом. Самостійність у прийнятті господарських рішень — одна з основних умов його діяльності як товаровиробника. Для цього воно формує майно — основні та оборотні фонди, якими володіє, користується і розпоряджається на правах власності або повного господарського відання.

Основними ознаками, що характеризують підприємство як організаційну ланку підприємництва, є:

— технологічна і територіальна відособленість сукупності засобів виробництва і робочої сили. Фактори виробництва (праця, земля, капітал) функціонують і розвиваються лише в межах конкретних підприємств. Кожне з них має різні фактори виробництва і по-різному їх комбінує. Наприклад, металургійний комбінат і швейна фабрика використовують абсолютно різні обладнання, технології виробництва, сировину, а працівники мають різні професії. Із цих позицій підприємства можна розглядати як технологічне поєднання факторів виробництва, оскільки всі вони спеціалізуються на виробництві конкретних товарів, по-своєму поєднуючи фактори виробництва. Виробничі процеси у межах кожного з них набувають завершеності в їх кінцевому результаті — продукті;

— економічна відособленість. Це означає, що тільки підприємство розпоряджається своїм майном. На цій основі воно самостійно складає виробничу програму, набирає кадри, управляє виробничим процесом, реалізує готову продукцію, відшкодовує витрати та отримує прибуток.

Згідно з «Господарським кодексом України» підприємство є основною організаційною ланкою народного господарства країни, самостійним господарюючим статутним суб'єктом, який має права юридичної особи та здійснює виробничу, науково-дослідну і комерційну діяльність із метою одержання прибутку.

Класифікація підприємств. У економіці України сучасні підприємства класифікують за сімома ознаками:

1. За метою і характером діяльності виокремлюють комерційні та некомерційні підприємства. *Комерційні* ставлять за мету

одержання прибутку, мета *некомерційних* у досягненні соціального чи економічного ефекту без одержання прибутку.

2. За формами власності розрізняють приватні, колективні, державні підприємства.

3. За належністю капіталу існують національні, іноземні, змішані підприємства.

4. За правовим статусом і формою господарювання виокремлюють одноосібні, кооперативні, орендні, господарські товариства.

5. За галузево-функціональним видом діяльності підприємства поділяють на промислові, сільськогосподарські, будівельні, транспортні, торговельні, виробничо-торговельні, торгово-посередницькі, інноваційно-впроваджуючі, лізингові, банківські, страхові, інвестиційні, туристичні.

6. За технологічною та територіальною цілісністю і ступенем підпорядкування серед підприємств виокремлюють головні (материнські), дочірні, асоційовані, філії.

7. За розміром (чисельністю працюючих) підприємства бувають малі, середні, великі. *Малі фірми* — до 50 працівників залежно від галузі, *середні* — до 1000 та *великі* — понад 1000 працівників.

Набуття підприємством у його відносинах з фізичними і юридичними особами правової форми надає йому якостей фірми.

Сутність фірм. Підприємство є виробничою одиницею, наприклад фабрика, ферма, шахта, яка виконує одну чи кілька специфічних функцій з виробництва або реалізації товарів і послуг. Фірма є одиницею управління. Вона може мати або контролювати кілька виробничих одиниць (підприємств), тобто постає як юридичний та економічний суб'єкт ринкової економіки.

Фірма — складне об'єднання матеріальних, трудових та інших ресурсів, відповідно організованих і координованих для виробництва товарів і послуг.

У широкому розумінні фірма є основною господарською одиницею ринкової економіки, зареєстрованою відповідно до правової форми. Вона контролює використання землі, капіталу, трудових ресурсів, самостійно приймає рішення щодо способу виробництва, дизайну та реалізації продукції. У діяльності фірми її інтереси пов'язуються з інтересами людини та суспільства, тобто фірма виконує роль суб'єкта економічної та соціальної інтеграції народного господарства, суспільства.

Вагомий внесок у розвиток теорії фірми зробив американський економіст Р.-К. Коуз, який обґрунтував існування фірми, її призначення в економіці та умови виживання за ринкової економіки. Існування фірми Коуз пов'язував із трансакційними витратами на отримання інформації, проведення переговорів при укладенні угод, прогнозування майбутніх результатів тощо. Фірма може існувати лише доти, доки витрати на внутрішню координацію

не перевищуватимуть витрат на укладення угод на ринку. Удосконалення внутрішньої системи її зв'язків відбувається внаслідок конкуренції.

За Коузом, фірму характеризують:

- розгалужена мережа внутрішніх і зовнішніх контрактів (укладення контрактів між фірмами і всередині їх);
- довгостроковість відносин працівників (заохочення працівників укладати довгострокові контракти);
- функціонування як єдиної команди (власні інтереси відходять на задній план, а інтереси фірми постають як власні);
- управління колективом з єдиного центру (сучасні фірми мають особливу організаційно-правову структуру, відповідно до якої головна компанія інтегрує економічну владу за юридичної самостійності підприємств, що належать до її складу. Це надає фірмі соціально-економічної, виробничо-технологічної, організаційно-управлінської цілісності, стабільності, забезпечує поєднання комерційної самостійності її підрозділів із жорстким централізмом (фінансовий контроль, політика капіталовкладень), що є запорукою злагодженої діяльності).

Функціонування фірми базується на ефективному використанні факторів виробництва (капіталу, праці, землі, інформації), які їй належать або якими вона володіє. За змістом — це єдність виробництва, обігу, розподілу та споживання, опосередкованих трирівневою структурою економічних відносин: ідеться про відносини фірми з її зовнішніми партнерами (горизонтальний рівень), дочірніми та іншими підприємствами, що їй належать (вертикальний рівень), а також відносини з державою (макроекономічний рівень).

Не менш значимим для функціонування фірми є використання менеджменту і маркетингу, системи ринкових цін, страхування соціальних відносин.

Фірма створює особливі умови життєдіяльності людини, оскільки вимагає від своїх працівників глибоких різнобічних знань, професіоналізму. Вона є реальною школою підприємництва, генератором інновацій, полігоном освоєння і впровадження НТП. Усе це дає підстави вважати її рушійною силою розвитку економіки.

Класифікація фірм. У країнах з розвинутою ринковою економікою фірми класифікують за чотирма основними критеріями:

1. За видами господарської діяльності та характером операцій розрізняють промислові, торговельні, страхові, банківські, фінансово-інвестиційні, науково-дослідні, інноваційні фірми, а також фірми транспорту та зв'язку.

2. За галузевою сферою діяльності виокремлюють моногалузеві і диверсифікаційні фірми. *Моногалузевими фірмами* є пули, картелі, синдикати, трести, а *диверсифікаційними* — концерни і конгломерати.

3. За економіко-правовою формою власності фірми поділяють на приватні і державні. У межах приватної виокремлюють фірми, засновані на одноосібній і груповій власності. Вони є основою формування і функціонування фірм одноосібного володіння, господарських товариств, кооперативів, акціонерних товариств.

4. За організаційно-правовою формою (правовим статусом) серед суб'єктів підприємницької діяльності виокремлюють господарські товариства, виробничі кооперативи, індивідуальні підприємства.

Стратегічною метою діяльності будь-якої комерційної фірми є отримання прибутку як результату досягнення її цільових установок. Здебільшого вони полягають у збільшенні обсягів виробництва і продажу товарів, надання послуг; підвищенні продуктивності праці й ефективності виробництва; збільшенні норми прибутку і частки ринку; збільшенні доходів працівників і учасників фірми (заробітної плати, дивідендів, соціальних виплат тощо); підвищенні ринкової вартості акцій; поліпшенні структури капіталу.

Характер цільових установок фірми залежить від стану економіки країни, розвитку галузі, в якій функціонує фірма, стадій циклу її життя. З огляду на це існує теорія життєвих циклів підприємства, за якої *на першій стадії* фірма виявляє неабияку експансію на ринку, нарощує темпи виробництва товарів, спрямовує капітал на створення виробничих потужностей та завоювання ринку. *На другій стадії* відбувається зростання прибутків фірми, доходів власників капіталів. Головною метою є утримання своєї частки ринку і зниження витрат виробництва, проблема нарощування виробничих потужностей відходить на другий план. *На третій стадії* відбувається зниження обсягів продажів, скорочення прибутків. За таких умов головними завданнями є виживання, збереження життєздатності, мінімізація збитків.

Функції підприємства (фірми). Ефективність виробничої діяльності, оптимальність підприємства (фірми)

Функції підприємства (фірми). Виробництво благ, як відомо, є процесом використання (споживання) факторів виробництва. Спосіб їх поєднання при виготовленні товарів і послуг називають технологією. Для економічної науки важливий вплив технології на витрати виробництва та його результати.

Економічною моделлю технології є *виробнича функція*, яка описує взаємозв'язок між витратами факторів виробництва та максимально можливим виробництвом матеріальних благ. Однією з перших спроб математичної формалізації виробничої функції стала функція Кобба—Дугласа. Вона є наслідком старань американських учених — економіста Пола Дугласа і математика Чарль-

ли Кобба, які за допомогою математичної моделі формалізували нелінійності впливу обсягу капіталу і робочої сили на створення національного доходу.

Класичним прикладом виробничої функції є двофакторна модель, яка фіксує зв'язок між виробництвом продукції та витратами двох основних факторів виробництва — капіталу (K) і робочої сили (L):

$$Q = F(K, L),$$

де Q — обсяг виробництва продукції; F — виробнича функція.

Як і всі економічні моделі, виробнича функція є певним спрощенням дійсності (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Вплив обсягу капіталу і робочої сили на виробництво продукції

| Витрати капіталу (K) \ Витрати робочої сили (L) | Обсяг продукції (Q) | | | | |
|---|---------------------|----|-----|-----|-----|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | 20 | 40 | 55 | 65 | 75 |
| 2 | 40 | 60 | 75 | 85 | 90 |
| 3 | 55 | 75 | 90 | 100 | 105 |
| 4 | 65 | 85 | 100 | 110 | 115 |
| 5 | 75 | 90 | 105 | 115 | 120 |

Проаналізувавши вміщені в таблиці дані, можна перекоонатися, що один і той самий обсяг продукції, наприклад 75 од., отримують на різних співвідношень праці та капіталу — 5 : 1, 3 : 2, 2 : 3, 1 : 5. Таких комбінацій існує безліч. Тому виникла ідея побудувати криву, яка відображає їх для певного рівня виробництва. Її названо *ізоквантою* — множиною комбінацій факторів виробництва, які забезпечують однаковий обсяг виробництва. Сукупність ізоквант для різних рівнів виробництва створює *карту ізоквант* (рис. 3.16).

Оскільки один і той самий обсяг виробництва можна забезпечити за рахунок різних витрат факторів виробництва, то перед кожною фірмою, економікою загалом постає проблема вибору їх комбінацій. Фіксований бюджет витрат на капітал та робочу силу описує рівняння:

$$pK + pL = I,$$

де p — ціна одиниці капіталу чи робочої сили; I — фіксований бюджет витрат.

Зобразивши це рівняння графічно, можна отримати *ізокошту* — множини можливих комбінацій факторів виробництва за заданого обсягу витрат на них (рис. 3.17).

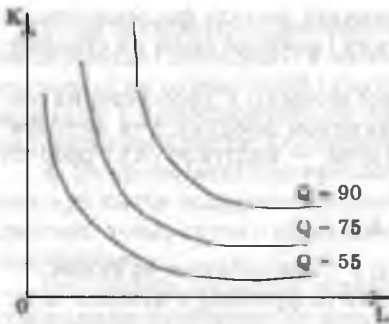


Рис. 3.16. Карта ізоквант

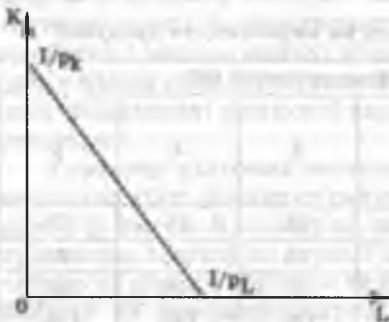


Рис. 3.17. Ізокоста

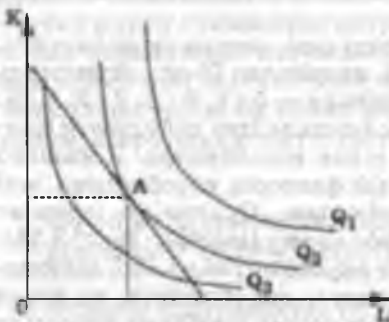


Рис. 3.18. Взаємозв'язок ізокванти та ізокости

Якщо карту ізоквант накласти на ізокосту, то точка дотику (A) однієї з ізоквант з ізокостою буде точкою максимального випуску продукції для даної фірми (рис. 3.18). Фірма прагне, щоб поєднання ресурсів забезпечувало мінімальні витрати для максимального випуску продукції.

Здійснюючи виробничу функцію, підприємство розгортає діяльність у різних сферах, реалізуючи у кожній такі специфічні функції:

— *технологічна функція* (сутність її в забезпеченні процесу виробництва необхідними засобами та їх ефективному використанні, впровадженні новітніх технологій, раціоналізації виробничих процесів, винахідництва);

— *економічна функція* (її структурними складовими є управління процесами виробництва і збуту товарів, укладення договорів, добір працівників і раціональна організація їх праці, розподіл доходів, розрахунок економічної ефективності, ціноутворення, вивчення ринку тощо);

— *соціальна функція* (передбачає поліпшення умов праці та відпочинку працівників, створення сприятливого психологічного клімату в колективі, надання допомоги і пільг працівникам і членам їх сімей, благочинну діяльність);

— *зовнішньоекономічна функція*

(пов'язана з участю підприємства у міжнародному обміні товарів, спільному з іноземними партнерами виробництві, науково-технічному співробітництві).

Реалізація кожної з функцій є передумовою виконання підприємством своїх зобов'язань перед партнерами, суспільством, державою, працівниками, засновниками, свідченням його економічної та господарської зрілості.

Ефективність виробничої діяльності, оптимальність підприємства (фірми). Ефективність виробничої діяльності підприємства передусім пов'язана з *ефективністю виробництва товарів і послуг*, тобто з його результативністю у співставленні з витратами факторів виробництва. Вона відображає суттєві зв'язки між складовими процесу виробництва і результати використання всіх його факторів під час створення товарів і послуг. Як економічна категорія ефективність виробництва характеризує відносини, що складаються у процесі виробництва між суб'єктами виробничої діяльності з приводу збільшення його обсягів, мінімізації витрат і підвищення якості товарів. Загалом вона комплексно відображає кінцеві результати використання засобів виробництва і робочої сили за певний проміжок часу. Її сутнісна особливість утілена у загальній методології визначення ефективності виробництва, під час якого послуговуються такою формулою:

$$\text{Економічна ефективність} = \frac{\text{Кінцевий результат виробництва}}{\text{Витрати факторів виробництва}}$$

Ефективність виробництва поєднує в собі економічний і соціальний аспекти.

Економічний аспект ефективності. Його відображають різні вартісні показники діяльності підприємства (обсяг продукції, прибуток, економія ресурсів).

Соціальний аспект ефективності. Виявляється у скороченні тривалості робочого часу, створенні нових робочих місць, підвищенні рівня зайнятості, поліпшенні умов праці, стану довкілля. Синтезуючим показником соціального аспекту ефективності виробництва є рівень добробуту працівників. Соціальні наслідки виробничої діяльності можуть бути як позитивними, так і негативними (поява безробіття, зростання інфляції, збільшення виробничого травматизму, скорочення соціальних програм, погіршення екологічного стану).

Вимірювання загальної ефективності діяльності підприємства методологічно пов'язане з визначенням основного критерію ефективності і формуванням відповідної йому системи показників. Таким критерієм вважають рівень *продуктивності праці* — ефективності виробничої діяльності людей у процесі створення товарів і послуг. Виражається він у конкретних показниках ефективності виробництва, які поділяють на такі групи:

- узагальнюючі показники (виробництво продукції на одиницю витрат ресурсів, прибуток на одиницю загальних витрат, рентабельність виробництва, частка приросту продукції за рахунок інтенсифікації виробництва);

- показники ефективності використання праці (темпи зростання продуктивності праці, відносне вивільнення працівників, трудомісткість одиниці продукції, коефіцієнт використання корисного фонду робочого часу);

— показники ефективності використання виробничих фондів (фондовіддача, фондомісткість, матеріаломісткість — відношення затрат ресурсів до обсягу виготовленої продукції);

— ефективність використання фінансових коштів (швидкість обороту оборотних коштів, рентабельність капіталовкладень, строк їх окупності).

Ефективність діяльності пов'язана з *оптимальністю підприємства* — розмірами підприємства, які забезпечують найсприятливіші умови для впровадження досягнень НТП, найефективнішого використання ресурсів за мінімальних витрат виробництва. Оптимальні розміри є індивідуальними для кожного підприємства, залежать від його технічної і технологічної оснащеності, паливно-енергетичних ресурсів, розвитку транспорту, професійного рівня співробітників тощо. При їх визначенні необхідно враховувати не лише технічні аспекти виробництва, а й соціально-економічні параметри (наявність трудових ресурсів, їх зайнятість, рівень задоволення потреб населення у конкретних товарах і послугах).

Між економічною і соціальною ефективністю виробництва існує тісний взаємозв'язок. Економічна ефективність є матеріальною основою вирішення соціальних проблем. У свою чергу, соціальний розвиток суспільства суттєво впливає на підвищення ефективності суспільного виробництва.

Економіко-правова форма підприємств

Кожне підприємство засноване і функціонує у певній економіко-правовій формі. Вона охоплює насамперед відносини між засновниками (учасниками) підприємства, відносини майнової відповідальності за зобов'язаннями підприємства перед кредиторами, порядок управління, розподіл одержаних прибутків, джерела фінансування його діяльності тощо.

Економіко-правова форма підприємства — відповідна організація виробничих відносин усередині підприємства, із зовнішніми суб'єктами господарювання, зокрема державою, через які економічно реалізується форма власності на його майно і капітал.

Основою економіко-правової форми підприємства є форма власності, на якій воно засноване. Відповідно до існуючих типів власності (спільної, приватної, змішаної) економіко-правові форми підприємств диференціюють на приватні, колективні, державні та змішані.

Приватні підприємства. До них відносять будь-які підприємства недержавної форми власності. З огляду на це виокремлюють такі їх види: одноосібного володіння, партнерства (товариства), корпорації.

Підприємства одноосібного володіння. Ними є:

- *індивідуальні підприємства* (їх майно належить фізичній особі, вони функціонують лише на її власній праці);

- *сімейні підприємства* (засновані на власності і праці громадян — членів однієї родини);
- *підприємства, засновані на власності окремого громадянина з правом найму робочої сили* (такі підприємства поширені в ринковій економіці, часто їх називають малим бізнесом).

Порівняно з іншими формами підприємство одноосібного володіння має свої переваги і недоліки. З економічної точки зору головною його перевагою є єдність в одній особі господарюючого суб'єкта і власника як передумови ефективного функціонування підприємства, оскільки власник має цілковиту свободу у виборі діяльності, самостійно розпоряджається майном, результатами своєї праці, сплачує відносно невеликі податки. Малий бізнес швидше, ніж великі фірми, пристосовується до кон'юнктури ринку, роботи в кризових умовах. Він сприяє розширенню номенклатури й асортименту продукції, ефективніше вирішує проблеми ресурсозбереження, раціональніше використовує трудові ресурси, у нього значно нижчі виробничі, інфраструктурні витрати. В економіці багатьох західних країн малий бізнес є індикатором економічного розвитку як наслідок його оперативного реагування на динаміку ринкової кон'юнктури, норми прибутку в різних галузях економіки.

Однак підприємства одноосібного володіння мають певні економічні недоліки. Це нестача власних фінансових ресурсів для розвитку підприємства, труднощі менеджменту (власник змушений виконувати всі основні функції з управління, оскільки йому недоступні вигоди від спеціалізації управління), необмежена відповідальність власника підприємства за результати діяльності (одноосібні підприємці відповідають не лише активами підприємства, а й своїм особистим майном: якщо власник не може покрити всі вимоги кредиторів активами підприємства, суд може накласти арешт і на його особисту власність). Одноосібним підприємствам не під силу масштабні науково-технічні програми, у них обмежений доступ до сировини і матеріалів, невисокі можливості щодо вивчення ринків збуту, реклами, вони надто вразливі до дії зовнішніх факторів — коливання цін, податків.

Підприємства одноосібного володіння поширені у країнах з ринковою економікою (у США близько 80 % підприємств є одноосібними). Загалом найбільше їх у роздрібній торгівлі, консультативному бізнесі, сфері харчування та інших видах послуг.

Партнерства (товариства). Засновані на партнерстві підприємства репрезентують розвинутішу економіко-правову форму. Їх характерна особливість полягає у наявності двох або більше осіб, які об'єднують своє майно, стають співвласниками створеного ними підприємства, спільно управляють виробництвом і власністю, розподіляють прибуток і несуть спільну відповідальність за його зобов'язаннями. Процедурно організація партнерства нескладна. Майже в усіх випадках вона передбачає укладення письмового договору.

За статусом виокремлюють партнерства з обмеженою відповідальністю і партнерства з повною відповідальністю (звичайні партнерства).

• *Партнерства з обмеженою відповідальністю.* Їх учасники відповідають за зобов'язаннями партнерства у межах своїх внесків, у таких пропорціях вони розподіляють прибуток.

• *Партнерства з повною відповідальністю (звичайні партнерства).* Учасники відповідають за зобов'язаннями партнерства розмірами своїх внесків і особистим майном.

Перевагами партнерства порівняно з підприємствами одноосібної приватної власності є можливість залучення більших ресурсів зі збереженням високої адаптивності. Оскільки управління партнерською фірмою, як правило, спеціалізоване, кожний з партнерів відповідає за конкретну ділянку роботи. Недоліками партнерства вважають значно складнішу, ніж за одноосібного підприємництва, процедуру прийняття рішень, часті незгоди між учасниками під час управління підприємством, неможливість продажу учасниками своїх паїв на відкритому ринку.

Партнерства мають міцні позиції й активно розвиваються у сфері малого бізнесу, у наданні послуг, сільському господарстві.

Корпорації. Найрозвинутіша економіко-правова форма підприємств, які ще називають АТ. Вона володіє найбільшою фінансовою силою, великими перевагами у менеджменті, що є наслідком її спеціалізації та професіоналізму.

Корпорація відповідає за своїми зобов'язаннями лише майном корпорації, цим вона відрізняється від одноосібних приватних підприємств і партнерств, які відповідають і власним майном, і майном своїх учасників (засновників). Це свідчить, що корпорація є товариством (компанією) з обмеженою відповідальністю, статус якої привабливий для суб'єктів бізнесу.

Зважаючи на особливості відповідальності, виокремлюють такі види корпорацій:

- корпорації з відповідальністю, обмеженою акціями;
- корпорації з відповідальністю, обмеженою гарантіями;
- корпорації з необмеженою відповідальністю.

Створити корпорацію технічно значно складніше, ніж партнерство чи підприємство одноосібного володіння, оскільки на них поширюються юридичні обмеження ділової активності (дозволено займатися тільки видами діяльності, передбаченими статутом). У багатьох країнах функціонування корпорацій ускладнене подвійним оподаткуванням доходу: оподатковуються прибутки АТ і доходи (дивіденди) акціонерів.

Останнім часом заявив про себе новий вид корпоративного підприємства — *корпорація колективного володіння*, утворення якої є результатом передавання більшої частини акцій її працівникам, що зближує їх інтереси.

Колективні підприємства. До них відносять підприємства з колективною формою власності на засоби виробництва і частину

створеного продукту, а також із колективним управлінням власністю. Розрізняють колективні підприємства, що допускають поділ власності на паї та не допускають такого поділу.

Підприємством колективної власності вважають корпоративне або унітарне підприємство, що діє на основі колективної власності засновників. Підприємствами колективної власності є виробничі кооперативи, підприємства споживчої кооперації, підприємства громадських і релігійних організацій.

Державні підприємства. Одним із суб'єктів господарської діяльності розвинутих країн є державне підприємство — підприємство, яке засноване і здійснює свою виробничо-економічну діяльність на базі державної власності. Функціонування таких підприємств є однією з форм впливу держави на господарське і соціальне життя суспільства. За ринкової системи господарювання державний сектор в економіці країн Західної Європи становить 15 %, хоч у різних країнах він неоднаковий.

Державні підприємства функціонують на принципах самокупності, самофінансування та самоуправління з метою одержання прибутку. Це означає, що їх діяльність відбувається в режимі повної комерціалізації, тобто господарчого розрахунку.

Змішані підприємства. Це підприємства, в яких поєднуються різні форми власності, зокрема державна і приватна. Вплив учасників на діяльність таких підприємств обумовлюється частками у статутному фонді. Вони можуть бути як національними, так і з залученням іноземного капіталу. У світовій економічній практиці змішані підприємства доволі поширені.

Особливості організаційно-правової форми підприємств в Україні

З моменту свого заснування підприємство набуває певної організаційно-правової форми, що визначає його структуру, принципи, зміст і форми діяльності.

Організаційно-правова форма підприємства — певна форма об'єднання фізичних і юридичних осіб для здійснення спільної діяльності у межах створеної ними, згідно з чинним законодавством, господарської структури.

Кожне підприємство належить до певної організаційно-правової форми, що обумовлена формою його власності, правовим режимом, переданим йому засновниками майна; законодавчими обмеженнями щодо діяльності конкретної організаційно-правової форми; повноваженнями щодо управління майном юридичної особи; вимогами законодавства до складу його засновників і меж їх відповідальності за зобов'язаннями створеної ними юридичної особи; характером повноважень управління та деякими іншими особливостями.

Суб'єктами малого підприємництва в Україні є зареєстровані у встановленому порядку фізичні особи, які займаються підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи, а також юридичні особи будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний період не перевищує 50 осіб, а обсяг річного валового доходу — 500 000 євро. Такі підприємства можуть бути новоствореними або виділеними зі складу діючих, які є засновниками малих підприємств. Основним критерієм для зарахування господарського об'єкта до малих підприємств є кількість працівників, яка залежить від галузі та виду діяльності: в промисловості та будівництві — до 200 осіб, в інших галузях виробничої сфери — до 50, у науці та науковому обслуговуванні — до 100, у невиробничій сфері — до 25, у роздрібній торгівлі — до 15 осіб.

У 90-ті роки ХХ ст. в економіці України почали функціонувати підприємства у формі господарських товариств.

Господарські товариства — підприємства створені на засадах угоди юридичними особами і громадянами шляхом об'єднання їх майна та підприємницької діяльності з метою одержання прибутку.

До господарських товариств належать: АТ, товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ), товариства з додатковою відповідальністю (ТДВ), повні товариства, командитні товариства.

Акціонерні товариства. Вони формують статутний фонд, поділений на певну кількість акцій рівної номінальної вартості, несуть відповідальність за зобов'язаннями товариства тільки його майном, а кожен акціонер — у межах належних йому акцій. Статутний фонд АТ не може бути меншим суми, еквівалентної 1250 мінімальним заробітним платам на момент його створення.

У деяких випадках конкретна організаційно-правова форма є обов'язковою передумовою для певного виду діяльності. Наприклад, інвестиційний фонд може бути створений лише у формі ЗАТ, його статутний фонд повинен бути не меншим суми, еквівалентної 2000 мінімальних зарплат. Якщо інвестиційна компанія здійснює спільні інвестиції, її статутний фонд має становити не менше 50 тис. мінімальних зарплат.

АТ мають *фінансові* (створюють механізм оперативної мобілізації масштабних інвестицій і регулярного одержання прибутку у формі дивідендів для власників акцій), *економічні* (акціонерний капітал сприяє встановленню гнучкої системи виробничо-господарських зв'язків, опосередкованих перехресним або ланцюговим володінням акцій), *соціальні* (акціонування є важливою формою роздержавлення власності, перетворення найманих працівників на співвласників майна) *переваги*.

Товариства з обмеженою відповідальністю. Це товариства, які мають статутний фонд, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами. Статутний фонд повинен бути не меншим суми, еквівалентної 100 мінімальним заробітним

платам. ТОВ несуть відповідальність за зобов'язаннями лише розміром статутного фонду, а кожний учасник — ризик у межах своїх вкладів до статутного фонду. Це один з найпоширеніших видів господарських товариств у економічній сфері України.

Товариства з додатковою відповідальністю. Це товариства, учасники яких відповідають за боргами товариства своїми внесками до статутного фонду, а за недостатності цих сум — належним їм майном в однаковому для всіх учасників розмірі, кратному до свого внеску. Граничний розмір відповідальності передбачається в установчих документах. В Україні у формі ТДВ обов'язково повинні функціонувати довірчі товариства, які здійснюють представницьку діяльність відповідно до договору, укладеного з довірцями майна (коштів, ЦП, документів, які засвідчують право власності довірцеля) щодо реалізації прав його власників.

Загалом менш поширеними є повні та командитні товариства.

Повні товариства. Їх учасники зі своїх внесків формують статутний фонд, займаються спільною підприємницькою діяльністю, несуть необмежену і солідарну відповідальність усім своїм майном за зобов'язаннями товариства, що виникли до чи після їх вступу до нього.

Командитні товариства. Це товариства змішаного типу, в яких поєднуються особливості товариства з обмеженою відповідальністю і повного товариства. Одні їх учасники здійснюють підприємницьку діяльність від імені товариства і несуть відповідальність за його зобов'язаннями всім своїм майном (повні товариші, або комплементарії). Інші учасники (вкладники, або командисти) не беруть участі в підприємницькій діяльності та управлінням товариством, їх відповідальність обмежена вкладом у майно товариства.

Правовий статус усіх видів господарських товариств визначається нормами Закону України «Про господарські товариства», який регулює особливості їх створення, права та обов'язки, рівень відповідальності учасників і засновників.

4.

Економічні процеси і відносини на рівні національної економіки

Динаміку економічного та соціального розвитку, зміну структурних пропорцій в інтересах підвищення ефективності виробництва характеризує суспільне відтворення, насамперед валового внутрішнього продукту. Суспільне відтворення визначає загальну ринкову рівновагу, функції та роль фінансової системи держави в трансформаційних процесах, інституційні механізми економічних і соціальних перетворень, зрештою, вибір стратегії довгострокового розвитку України.

4.1. Суспільне відтворення і категорії національної економіки

Суспільне відтворення є процесом виробництва на рівні всього суспільного капіталу, тобто капіталу на рівні національної економіки. Як не одноразовий, а такий, що постійно відновлюється, він є процесом відтворення. Функціонування суспільного капіталу у процесі його відтворення відрізняється від такого самого процесу на рівні індивідуального капіталу за багатьма особливостями, у тому числі суспільною формою свого продукту, його структурними складовими і їх взаємозв'язком.

Сутність суспільного відтворення, його види і форми

У будь-якому суспільстві безперервне споживання людьми благ з метою задоволення своїх особистих і виробничих потреб зумовлює необхідність безперервного відновлення виробництва, тобто відтворення благ. Безперервне відновлення процесу виробництва благ і становить сутність суспільного відтворення.

Суспільне відтворення — процес виробництва у постійному зв'язку та безперервному потоці свого відновлення в межах суспільства.

За змістом суспільне відтворення є відтворенням історично конкретного способу виробництва. У цьому процесі відтворюються не лише продукти виробництва, що споживаються, а й складові способу виробництва: продуктивні сили і виробничі відносини. Свідченням цього є те, що люди у процесі суспільного відтворення знову і знову вступають між собою у виробничі відносини, зумовлені відносинами власності на фактори виробництва, притаманними певному суспільному способу виробництва. Наприклад, у процесі капіталістичного відтворення постійно відновлюються основне виробниче відношення «наймана праця — капітал» і вся сукупність капіталістичних виробничих відносин. У їх межах і завдяки їм постійно відновлюються не лише виробництво додаткової вартості у різних формах її вияву (промислового прибутку, підприємницького доходу, торгового прибутку, позичкового відсотка, дивіденду тощо) як мета функціонування кожного індивідуального і суспільного капіталу, а й як умова досягнення цієї мети — відтворення робочої сили особистісного фактора виробництва у формі товару, речового та інших факторів виробництва — у формі капіталу.

З огляду на масштаби виробництва розрізняють два види суспільного відтворення: просте і розширене.

Просте відтворення — процес відновлення виробництва в межах суспільства, що здійснюється у незмінних обсягах.

Цей вид відтворення характерний для докапіталістичних соціально-економічних формацій, коли процес виробництва базувався на традиційних знаряддях праці, що зумовлювало відновлення виробництва у незмінних масштабах. Зростало воно лише у межах тривалого часу.

Капіталістичний спосіб виробництва, метою якого є виробництво додаткової вартості, спонукає власника кожного індивідуального капіталу до збільшення масштабів виробництва і реалізації товарів і послуг, тобто до розширеного відтворення.

Розширене відтворення — процес відновлення виробництва в межах суспільства у зростаючих обсягах.

Основою капіталістичного розширеного відтворення є *накопичення капіталу* — спрямування певної частки додаткової вартос-

ті на виробниче споживання, тобто на розширення факторів виробництва. При цьому просте відтворення як виробництво обсягу товарів, який вироблявся у попередній рік, є органічною складовою розширеного відтворення.

Капіталістичній економіці притаманне і так зване *звужене відтворення* — зменшення обсягів суспільного виробництва, яке припадає на періоди економічних криз, війн та інших соціальних потрясінь. Зокрема, в перехідній економіці України певний час відтворення суспільного продукту відбувалося на звуженій основі, внаслідок чого обсяги виробництва товарів і послуг суттєво скоротились. Так, у 1991—2000 рр. ВВП скоротився порівняно з 1990 р. у 2,5 раза, також удвічі зменшилися обсяги виробництва продукції промисловості та сільського господарства, майже втричі — товарів народного споживання. У цих та інших показниках проявила себе криза моделі суспільного відтворення, що виникла під впливом тотальної лібералізації економіки України на початку 90-х років ХХ ст. у процесі її переходу від адміністративно-командної до ринкової економіки. Проте обнадійливі процеси економічного розвитку заявили про себе в першій половині 1999 р., а в 2003 р. обсяг ВВП України збільшився на 8,5 %.

Матеріальною основою розширеного відтворення є кількісні та якісні зміни факторів виробництва, відповідно до яких розрізняють екстенсивну та інтенсивну форми розширеного відтворення.

Екстенсивне розширене відтворення — форма розширеного відтворення, за якої збільшення обсягів суспільного виробництва досягається завдяки використанню більшої кількості факторів виробництва за незмінних техніки і технологій.

За екстенсивного розширеного відтворення збільшення обсягів суспільного виробництва досягається не за рахунок підвищення продуктивності суспільної праці, а за рахунок створення додаткових виробничих потужностей у промисловості, залучення до обробітку нових земельних площ у сільському господарстві тощо.

Інтенсивне розширене відтворення супроводжується зміною структури зайнятого населення у різних галузях економіки та загальним зростанням продуктивності суспільної праці.

Інтенсивне розширене відтворення — форма розширеного відтворення, за якої збільшення обсягів суспільного виробництва відбувається на основі використання продуктивніших засобів виробництва, підвищення кваліфікації працівників, упровадження високих технологій та інновацій.

Насамперед інтенсивне розширене відтворення властиве країнам з ринковою економікою. Наприклад, у 70—80-ті роки ХХ ст. кількість робітників, зайнятих безпосередньо у виробничих операціях, у США скоротилася до 12 %, а весь фабричний пролетаріат становив не більше 17 % працездатного населення. Ця тенден-

ція притаманна й іншим розвинутим країнам. Наслідком інтенсивного розширеного відтворення є і загальне скорочення робочого часу працівників: якщо у 1910 р. робітники розвинутих країн працювали протягом року не менш 3 тис. год., то на сучасному етапі японці працюють 2 тис. год. на рік, американці — приблизно 1850, німці — 1600 год., а погодинна продуктивність їх праці у 50 разів вища, ніж вісімдесят років тому.

Теоретичне розмежування сутності екстенсивної та інтенсивної форм розширеного відтворення не означає їх відокремленості у реальному економічному житті. Як правило, вони співіснують, переплітаються, тому економічний розвиток тієї чи іншої країни характеризується або як переважно екстенсивний, або як переважно інтенсивний. Критерієм при цьому є частка зростання обсягу суспільного виробництва, отримана за рахунок кількісних і якісних змін речових та особистісних факторів виробництва. Якщо частка приросту продукту суспільного виробництва більш як на 50 % забезпечується якісними змінами факторів виробництва, то це свідчить про переважно інтенсивну форму розширеного відтворення, а менше 50 % — про переважно екстенсивну форму відтворення. Саме переважно екстенсивною формою розширеного відтворення характеризувався розвиток економіки України у складі колишнього СРСР.

Наслідком екстенсивної та інтенсивної форм розширеного відтворення є *економічне зростання* — розвиток національної економіки за певний період, що вимірюється абсолютним збільшенням чи темпами приросту обсягів виробництва матеріальних благ і послуг загалом або в розрахунку на душу населення. Перший метод вимірювання дає змогу визначити темпи зростання багатства суспільства, другий — динаміку підвищення рівня життя населення країни, проаналізувати його у різних країнах.

Сукупність явищ і процесів, що впливають на обсяги і якість суспільного виробництва, є чинниками економічного зростання, які класифікують за двома ознаками:

1. За способом впливу на економічне зростання виокремлюють прямі і побічні чинники.

Прямі чинники економічного зростання. Вони безпосередньо впливають на обсяги і темпи суспільного виробництва. Ними є: збільшення чисельності та підвищення якості зайнятої у виробництві робочої сили; збільшення обсягу і поліпшення якості елементів основного капіталу; впровадження найновіших інформаційно-комп'ютеризованих технологій виробництва; вдосконалення організації та способів управління виробництвом; поширення підприємницької діяльності.

Побічні чинники економічного зростання. Опосередковано впливають на обсяги і темпи суспільного виробництва. Основними з них є: ступінь розвитку конкуренції та монополізації економіки; попит і пропозиція факторів виробництва; рівень цін на

фактори виробництва; рівень податків на доходи; величина позичкового відсотка; економічна кон'юнктура на світовому ринку тощо. Всі вони та кожний окремо або сприяють, або обмежують ефективне використання потенціалу прямих факторів економічного зростання. Так, зниження цін на фактори виробництва зумовлює зростання обсягів суспільного виробництва, а зростання позичкового відсотка спричинює *рецесію* (лат. *recessio* — відступ) — зниження темпів економічного зростання.

2. За співвідношенням між темпами зростання суспільного виробництва і зміною обсягів задіяних економічних ресурсів чинники економічного зростання поділяють на екстенсивні та інтенсивні. При цьому критерієм є їх якість як чинників екстенсивної та інтенсивної форм розширеного відтворення.

Екстенсивні чинники економічного зростання. Це кількісне збільшення прямих факторів, що залучаються у процес суспільного виробництва — робочої сили, засобів і предметів праці, енергії тощо.

Інтенсивні чинники економічного зростання. Їх характеризує використання кваліфікованішої робочої сили, продуктивніших засобів і технологій виробництва, способів організації та управління виробництвом.

Використання інтенсивних чинників формує *інтенсивний тип економічного зростання*, особливістю якого є значно менше нарощування обсягів виробничих ресурсів порівняно зі зростанням обсягів виробництва. Ця сутнісна властивість інтенсивного типу економічного зростання виявляється у тому, що витратна еластичність результатів виробництва ($E_{рез}$) від витрат виробництва більша одиниці, і чим більше вона перевищує одиницю, тим інтенсивнішим є економічне зростання, тобто $E_{рез} = \frac{\Pi_{рез}}{\Pi_{вирп}} > 1$, де $\Pi_{рез}$ — результати виробництва, а $\Pi_{вирп}$ — витрати виробництва. Співвідношення обсягів суспільного виробництва та задіяних економічних ресурсів за інтенсивного типу економічного зростання відображає збільшення кута кривої $E_{рез}$ на графіку (рис. 4.1).

Цей графік ілюструє висхідний характер витратної еластичності результатів виробництва за інтенсивного типу економічного зростання, а також показує, що чим більше крива відхиляється від одиниці, тим інтенсивніше економічне зростання.

З огляду на інтенсивність факторів виробництва виокремлюють досконалу (завершену) та недосконалу (незавершену) форми інтенсивного типу економічного зростання.

• *Досконала форма інтенсивного типу економічного зростання.* Вона характеризується інтенсивним використанням усіх трьох факторів виробництва: праці, засобів і предметів праці. Притаманна країнам з розвинутою ринковою економікою, оскільки ґрунтується на інноваційних способах використання всіх факторів виробництва.

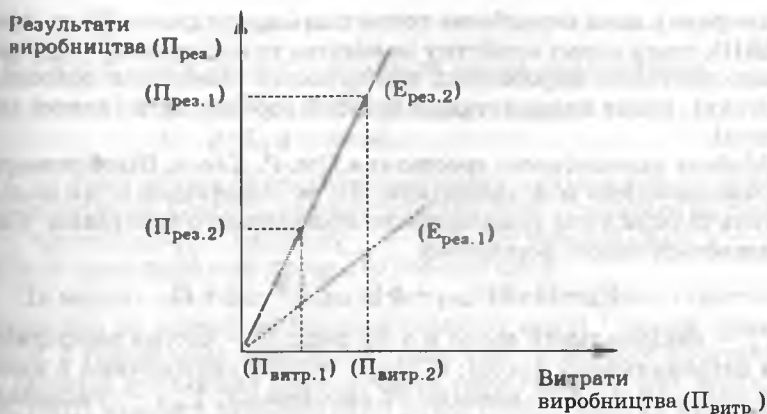


Рис. 4.1. Графік співвідношення результатів і витрат виробництва за інтенсивного типу економічного зростання

• *Недосконала форма інтенсивного типу економічного зростання.* Така форма характеризується інтенсивним використанням лише одного або двох факторів виробництва.

Основними чинниками економічного зростання є кількість і якість трудових ресурсів; обсяг основного капіталу; технологія; НТП. За спостереженням деяких західних учених, НТП забезпечує майже 30 % приросту національного доходу. Тому використання досягнень НТП повинно стати пріоритетним у розвитку народного господарства України.

Моделі економічного зростання і його основні показники

Моделі економічного зростання. У сучасній економічній науці сформувався три основні напрями моделювання чинників економічного зростання, які репрезентують неокейнсіанські та неокласичні моделі, а також модель американського економіста Роберта-Мертона Солоу (нар. 1924).

Неокейнсіанські моделі економічного зростання. Вони ґрунтуються на визнанні домінуючої ролі попиту у стимулюванні економічного зростання. Визначальним елементом стимулювання попиту вважають інвестиції як чинник мультиплікативного (лат. *multiplico* — помножую) збільшення величини прибутку, яке, у свою чергу, є чинником інвестицій. На цьому вибудовані неокейнсіанські моделі економічного зростання англійських економістів Р. Харрода та Е. Домара, Джона-Річарда Хікса (1904—1989).

Модель економічного зростання Харрода—Домара. Виходячи з принципів мультиплікатора та акселератора (лат. *accelero* —

прискорюю), вона передбачає тотожність заощаджень (S) та інвестицій (I), стали норму прибутку на капітал та його частку в НД, повне використання виробничих потужностей (елементів основного капіталу), повне використання наявної робочої сили (повної зайнятості).

Модель економічного зростання Дж.-Р. Хікса. Відображаючи взаємозалежність між динамікою НД та інвестиціями, ця модель містить більше умов рівноважного економічного зростання. Вона виражається такою формулою:

$$Y_n = (1 - S)Y_{n-1} + b(Y_{n-1} + Y_{n-2}) + I_n^a,$$

де Y_n — національний дохід в n -му році; S — частка заощадження в національному доході; $(1-S)$ — частка споживання в національному доході; b — коефіцієнт акселерації; Y_{n-1} — національний дохід у $(n-1)$ -му році; Y_{n-2} — національний дохід у $(n-2)$ -му році; I_n^a — автономні інвестиції в n -му році.

За загальною кейнсіанською концепцією, досягнення ефективного економічного зростання в усіх цих моделях передбачає активну роль держави у регулюванні економічних процесів.

Неокласичні моделі економічного зростання. Вихідною умовою неокласичної концепції та відповідних їй моделей економічного зростання є положення про залежність обсягів суспільного виробництва від факторів виробництва. Згідно з методологічним підходом кожний фактор виробництва здатний створювати певну частку суспільного продукту, інтегральний обсяг якого є сумою добутків кожного фактора на його граничний продукт. Ця залежність названа виробничою функцією, зміст якої виражається формулою:

$$Y = dF/d_{a_i} + a_1 + dF/d_{a_2} \cdot a_2 + \dots + dF/d_{a_n} \cdot a_n,$$

де Y — обсяг суспільного продукту; a_1, a_2, \dots, a_n — фактори виробництва; dF/d_{a_i} — граничний продукт i -го фактора виробництва.

Неокласичні моделі, побудовані на виробничій функції, дають змогу визначити найефективніші комбінації різних факторів виробництва з метою оптимізації обсягів суспільного виробництва і темпів економічного зростання.

Модель економічного зростання Р.-М. Солоу. Принципова її особливість полягає у відображенні впливу на збільшення обсягів суспільного виробництва тих чинників, які є основою підвищення продуктивності суспільної праці. Тому нарівні з приростом темпів зростання чисельності робочої сили складовими цієї моделі є капіталоозброєність праці і технологічний прогрес. Економічне зростання в моделі Р.-М. Солоу представлене п'ятьма змінними та описується системою з п'яти рівнянь:

$$Y = F(K, L) \quad (1)$$

$$Y = C + S \quad (2)$$

$$S = s \cdot Y, \quad (3)$$

де $0 < S < 1$, при цьому S — незмінна норма накопичення;

$$S = K + \mu \cdot K, \quad 0 < \mu < 1, \mu = \text{const}, \quad (4)$$

$$L = g \cdot L, \quad g = \text{const}, \quad (5)$$

де S — фонд невиробничого споживання національного доходу; μ — постійний коефіцієнт вибуття елементів основного капіталу; K — чистий приріст капіталу; L — приріст робочої сили; g — коефіцієнт пропорційного приросту робочої сили.

Ця модель дає змогу визначити темпи економічного зростання відповідно до певної капіталоозброєності праці і норми накопичення, а також моделювати різні напрями технічного прогресу.

Основні показники економічного зростання. До них зараховують ВВП; валовий національний доход (ВНД); чистий національний доход (ЧНД). Саме абсолютний приріст або темпи приросту цих показників відображають динаміку суспільного виробництва і, отже, зростання національної економіки.

За методологією економікс, *ВВП* — ринкова вартість усього обсягу кінцевих продуктів і послуг, вироблених протягом року на території певної країни господарюючими суб'єктами всіх форм власності незалежно від їх національної приналежності. Обчислення величини ВВП потребує виключення так званого «подвійного» (багаторазового) рахунку, тобто урахування вироблених у даному році товарів і послуг лише один раз. Це означає, що при визначенні обсягу ВВП враховується тільки ринкова вартість кінцевих продуктів і виключається вартість проміжних.

Кінцеві продукти. Це завершені продукти, призначені для кінцевого споживання, а не для подальшої обробки чи переробки.

Проміжні продукти. Ними є товари і послуги, призначені для подальшої обробки, переробки або перепродажу: сировина, матеріали, деталі та вузли (комплектуючі), що використовуються при виробництві кінцевих продуктів.

Наслідком включення проміжних продуктів до складу ВВП було б збільшення його обсягу на величину вартості проміжних продуктів. Тому обчислення ВВП передбачає включення лише номінованої вартості на кожній стадії виробництва кінцевого продукту, яка додається до вартості проміжних продуктів. Отже, за своєю сутністю ВВП дорівнює всій масі доданої вартості, створеної в усіх галузях економіки країни протягом року.

Обчислення ВВП здійснюється виробничим методом, а також методом витрат і методом доходів.

Виробничий метод. Він відображає процес виробництва товарів і створення доданої вартості, чим обумовлена його назва. У господарській практиці додану вартість визначають як різницю між малою виручкою від продажу товарів і послуг та витратами оборотного капіталу (за винятком заробітної плати) із включенням до

цієї різниці амортизації основного капіталу. Згідно з цим методом обсяг ВВП визначають як суму доданої вартості, створюваної в усіх галузях економіки країни.

Метод витрат. Обчислення ВВП за цим методом ґрунтується на підсумовуванні витрат домогосподарств, фірм і держави на придбання товарів і послуг у процесі використання ВВП з додаванням до цієї суми зовнішньоторговельного сальдо (чистого експорту). Одержаний результат відображає вартість усіх товарів і послуг, що споживаються суспільством протягом року. Розрахунок ВВП за методом витрат здійснюють за формулою: $ВВП = C + I + D + EX$, де C — споживання (витрати) домашніх господарств; I — інвестиції; D — державні витрати (закупки); EX — чистий експорт.

Метод доходів. За ним ВВП визначають як суму всіх доходів фізичних і юридичних осіб (заробітних плат, прибутків, відсотків, рентних доходів, доходів від майна), непрямих податків і амортизації.

Обчислення обсягу ВВП за кожним з розглянутих методів дає однаковий результат.

Наявність у ринковій економіці інфляційних процесів (зростання цін) вимагає розрізнення понять «номінальний ВВП» і «реальний ВВП».

Номінальний ВВП. Він є сукупною вартістю всіх кінцевих товарів і послуг, обчисленою за поточними цінами.

Реальний ВВП. Сукупна вартість усіх товарів і послуг з урахуванням річної інфляційної зміни цін, оскільки інфляція завищує реальні результати суспільного виробництва.

Відношення номінального ВВП до реального ВВП називають **ВВП-дефлятором**, який показує збільшення ВВП за рахунок зростання цін.

На базі ВВП розраховуються чистий внутрішній продукт (ЧВП), НД та особистий наявний дохід (ОНД). За своєю величиною ЧВП дорівнює ВВП за мінусом амортизаційних відрахувань, які відображають вартість спожитого у суспільному виробництві протягом року основного капіталу ($ЧВП = ВВП - \text{амортизаційні відрахування}$). Національний дохід розраховують шляхом зменшення ЧВП на суму непрямих податків — податку на додану вартість, акцизу, мита тощо ($НД = ЧВП - \text{непрямі податки, або } НД = ВВП - \text{амортизаційні відрахування} - \text{непрямі податки}$).

За своєю сутністю **НД** — новостворена протягом року вартість у всіх галузях національної економіки. Він постає у формі доходів власників факторів виробництва, дорівнюючи сумі всіх заробітних плат, прибутків, відсотків і рентних доходів. За методологією К. Маркса, НД дорівнює валовому доходу суспільства, а чистий дохід є тією часткою НД, яка набуває форми прибутків, відсотків і рентних доходів. Величина НД у розрахунку на душу населення

для найточніше уявлення про рівень добробуту пересічної людини та населення країни загалом. Величину НД визначають чисельність зайнятих у виробництві товарів і послуг та продуктивність їх праці.

Величина НД залежить і від зовнішньоекономічної діяльності держави. Враховуючи це, розрізняють *вироблений НД* (дорівнює всьому обсягу новоствореної вартості товарів і послуг) та *використаний НД* (різниця між виробленим НД і збитками — при зберіганні, від стихійного лиха тощо — та сумою зовнішньоторговельного сальдо). Вони не тотожні за величиною. У країні, що імпортує товарів і послуг більше, ніж експортує, величина використаного НД перевищуватиме величину створеного НД, і навпаки.

За натурально-речовою формою НД складається з благ особистого споживання і засобів виробництва, призначених для накопичення основного капіталу. За натурально-речовим складом вартісний обсяг НД поділяють на *фонд споживання* — частина НД, яка спрямовується на задоволення особистих (невиробничих) потреб громадян суспільства, і *фонд нагромадження* — використовується на розширення суспільного виробництва.

Використання НД опосередковується відносинами його розподілу, які полягають у визначенні часток власників факторів виробництва у створенні НД і присвоєнні ними відповідних часток НД через доходи: заробітну плату, прибутки, відсотки, дивіденди, ренту. Вони є *факторними (первинними) доходами*, а розподіл НД через них — *первинним розподілом НД*. *Вторинний розподіл (перерозподіл) НД* є присвоєнням певних його часток через *нефакторні (вторинні) доходи*, які одержують держава й ті члени суспільства, які не є власниками факторів виробництва і не беруть участі у створенні НД.

Основний механізм вторинного розподілу НД реалізується у формі оподаткування державою факторних доходів, утворення на цій основі державного і місцевих бюджетів і формування за рахунок їх видаткової частини доходів пенсіонерів, студентів, інвалідів та інших членів суспільства, що потребують соціальної допомоги та пільг. За походженням вторинні доходи є трансфертними платежами як форма вторинного розподілу НД. Це один з напрямів соціалізації відносин розподілу, складова формування соціального ринкового господарства.

Національний дохід є основою розрахунку особистого доходу як самостійного показника макроекономічного зростання і системи національних рахунків. На відміну від НД як суми зароблених доходів усіма власниками факторів виробництва *особистий дохід (ОД)*, або *особистий наявний дохід (ОНД)*, — сукупний річний дохід, фактично отриманий усіма домогосподарствами протягом року. Будучи різними за сутністю, ОД і НД є різними і за величиною.

Особистий дохід утворюється внаслідок вторинного розподілу (перерозподілу) НД. Величину його становить різниця між обсягом НД і тією його частиною, яка не надходить у домогосподарства, з додаванням до цієї різниці одержаних домогосподарствами, але не зароблених трансфертних платежів. На практиці величину ОД розраховують відрахуванням від обсягу НД суми внесків на соціальне страхування, податків на прибутки підприємств та їх нерозподілені прибутки і додаванням до цієї різниці суми трансфертних платежів. Наприклад, якщо НД певної країни становить 500 млрд дол., загальна сума видатків на соціальне страхування, податків на прибуток підприємств і їх нерозподілені прибутки становить 50 млрд дол., трансфертні платежі — 70 млрд дол., то $ОД = 500 - 50 + 70 = 520$ млрд дол. Тобто ОД перебільшує НД у тих випадках, коли сума трансфертних платежів перебільшує суму внесків на соціальне страхування, податків на прибуток підприємств і їх нерозподілені прибутки.

Кінцевим макроекономічним показником економічного зростання є так званий *дохід в особистому розпорядженні*. Його величину визначають відрахуванням від особистого доходу суми всіх індивідуальних податків: податків на особисті доходи, податків на особисте майно, податків на спадщину тощо. Дохід в особистому розпорядженні є джерелом споживання та заощаджень.

Розглянуті вище показники суспільного відтворення й економічного зростання є базовими складовими системи національних рахунків.

Методологічні основи системи національних рахунків і її структура

Кількісний і якісний аналіз процесів відтворення в межах національної економіки здійснюють, використовуючи систему національних рахунків (СНР). Вона є економічним інструментом, за допомогою якого обчислюють рух матеріальних і фінансових потоків у процесах виробництва, розподілу, обміну та споживання в межах суспільного виробництва; відбувається зв'язок між усіма його складовими: сферами, галузями, окремими підприємствами, домогосподарствами, загалом — зв'язок між сукупним попитом і сукупною пропозицією.

Система національних рахунків — інформаційна система показників і класифікацій, які застосовують для дослідження й аналізу розвитку ринкової економіки на макрорівні.

Перший варіант національних рахунків було розроблено у формі балансу народного господарства (БНГ). На цій системі базувалися національні обрахунки за радянських часів, в умовах адміністративно-командної економіки.

Баланс народного господарства — сукупність економічних показників, які характеризують суспільне розширене відтворення в усіх аспектах: виробництві, розподілі, обміні та споживанні (у тому числі нагромадженні) суспільного продукту і їх взаємозв'язках.

На цих засадах ґрунтувався облік у всіх підприємствах та організаціях Радянського Союзу.

Перший варіант БНГ був розроблений у 20-ті роки ХХ ст. Він акумулював перший у світі досвід детального розгляду національного продукту, його галузевої структури та системи міжгалузевих зв'язків, що мало величезне значення для розвитку основ національних обрахунків, стимулювало розвиток економічної науки, зокрема статистики. Надалі БНГ розгорнуто в систему міжгалузевих балансів, які й досі є цінним інструментом економічного аналізу.

Проте методологія БНГ мала і певні вади, оскільки ґрунтувалася на методологічній доктрині, згідно з якою матеріальне виробництво є єдиним продуцентом НД. На цій підставі із обсягів суспільного виробництва виключали сферу послуг, що стримувало її розвиток та суттєво впливало на кількісні обсяги національного продукту.

У країнах із розвинутою ринковою економікою формувати СНР почали у 30-ті роки ХХ ст. Унаслідок багаторічних пошуків було створено систему національних рахунків, яка стала загальноприйнятною. В основу її покладено теорію Дж.-М. Кейнса, а засновником СНР вважають його учня, англійського економіста Джона-Річарда Стоуна (нар. 1913).

Після Другої світової війни ООН створила міжнародну стандартизовану СНР (1953), яка з часом зазнала багатьох уточнень.

СНР втілює принципи ринкової економіки. Перехід України до цієї системи почався в 90-ті роки і не завершився досі. Спочатку була запроваджена відповідна система макроекономічних показників на основі категорії ВВП. Проте в окремих галузях, у тому числі у статистиці промисловості, випуску товарів народного споживання, сільськогосподарської продукції та інших, зберігаються показники БНГ, зокрема валової продукції. Здійснено перехід бухгалтерського обліку на СНР у банківському секторі, проте в інших галузях народного господарства зроблено лише перші кроки в цьому напрямі.

Труднощі з упровадженням сучасної СНР зумовлені тим, що вона орієнтована на розвинуте ринкове господарство, а в Україні воно тільки формується. Зберігається певна невідповідність між базисними принципами національних рахунків і станом народного господарства. Деякі категорії СНР не знайшли широкого використання в системі державного управління. Актуальними проблемами є адаптація економічних відносин до ринкового механізму, взаємне зближення ідей СНР і конкретної економічної практики, розроблення категоріального апарату національних рахунків, їх інтеграції в реальну СНР в Україні.

Загалом СНР містить найповніші дані про господарюючих суб'єктів та економічні процеси (операції), пов'язані з виробництвом, розподілом і перерозподілом доходів, накопиченням активів, та іншими аспектами виробничих процесів, усі елементи, що формують суспільне багатство, — основні фонди, матеріальні оборотні засоби, монетарне золото та ін. Вона окреслює межі економічного виробництва товарів і послуг. На відміну від БНГ з приматом матеріального виробництва як єдиної сфери створення суспільного продукту СНР базується на розширеній концепції продуктивної праці, згідно з якою суспільний продукт створюють усі галузі економіки, в тому числі галузі охорони здоров'я, культури, освіти тощо. Водночас непродуктивною в економічному сенсі, тобто з позицій формування вартості ВВП, вважають працю в сімейному господарстві з приготування їжі, прибирання приміщень, виховання дітей. Усі інші види діяльності, в тому числі фінансове посередництво, неринкові послуги органів державного управління, приватні послуги тощо, належать до сфери продукування ВВП.

Перехід національних обрахунків в Україні на СНР суттєво змінює кількісні параметри структури доданої вартості у складі суспільного продукту, зокрема його поділ на товари і послуги (табл. 4.1).

Таблиця 4.1

Випуск товарів і послуг та валова додана вартість у 2002 р.

| Види економічної діяльності | У фактичних цінах (млн грн.) | | У порівняльних цінах (відсотках до попереднього року) | |
|---|---------------------------------|------------------------------|--|------------------------------|
| | випуск товарів і послуг | валова додана вартість | випуск товарів і послуг | валова додана вартість |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Сільське господарство, мисливство та лісове господарство | 66 430 | 29 418 | 101,2 | 102,0 |
| Рибне господарство | 412 | 129 | 93,9 | 95,3 |
| Добувна промисловість | 24 386 | 10 016 | 102,3 | 102,4 |
| Обробна промисловість | 191 301 | 40 386 | 108,9 | 109,5 |
| Виробництво та розподіл електроенергії, газу, води | 28 227 | 11 425 | 101,1 | 101,7 |
| Будівництво | 19 176 | 7653 | 97,0 | 97,4 |
| Оптова і роздрібна торгівля, торгівля транспортними засобами, послуги з ремонту | 42 628 | 24 593 | 108,0 | 107,8 |
| Готелі та ресторани | 3038 | 1315 | 104,1 | 103,2 |

Закінчення таблиці 4.1

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---------|---------|-------|-------|
| Транспорт і зв'язок | 46 946 | 27 523 | 109,2 | 107,4 |
| Фінансова діяльність | 9948 | 6198 | 98,4 | 99,1 |
| Операції з нерухомістю, здавання в найм і послуги юридичним особам | 23 631 | 14 971 | 112,4 | 112,4 |
| Державне управління | 14 377 | 8799 | 106,8 | 107,6 |
| Освіта | 14 666 | 10 819 | 96,6 | 99,5 |
| Охорона здоров'я і соціальна допомога | 12 080 | 7361 | 103,1 | 104,6 |
| Колективні, громадські та особисті послуги, послуги домашньої прислуги, екстериторіальна діяльність | 6762 | 3736 | 113,5 | 122,6 |
| Всього за видами економічної діяльності | 504 008 | 204 342 | 105,9 | 105,8 |
| Оплата послуг фінансових посередників | — | -3148 | — | 103,5 |
| Всього (в основних цінах) | 504 008 | 201 194 | 105,9 | 105,9 |
| Податки за винятком субсидій на продукти | 24 616 | 24 616 | 100,5 | 100,5 |
| Випуск (у ринкових цінах) | 528 624 | — | 105,7 | — |
| ВВП (у ринкових цінах) | — | 225 810 | — | 105,2 |

Нова класифікація продуктивної праці, яка ґрунтується на тому, що сфера послуг також продукує суспільний продукт, істотно змінила частку послуг у національному виробництві. У науковій літературі інколи зустрічається помилкове твердження, що БНГ штучно обмежував невиробничу сферу. Але за роки ринкової трансформації виробництво послуг у сфері охорони здоров'я, культури та деяких інших навіть зменшилось. Однак перехідні процеси, безумовно, стимулювали виробництво послуг, зокрема у сфері обігу, фінансовому секторі, підприємстві тощо. Саме тому частка галузей, які виробляють товари, зменшилась у 1991—1999 рр. із 73,7 % до 52,4 %, а галузей, що продукують послуги за новою класифікацією, зростає з 28,2 % до 48,2 %.

Із застосуванням СНР суттєво змінюється трактування доходу. Якщо в БНГ його виробництво було функцією тільки праці, то в СНР і капітал, і земля є продуктивними факторами, тобто створюють доходи, хоча класична теорія факторів виробництва в СНР відсутня.

Дохід у СНР трактують як максимальну суму надходжень у грошовій формі, яку можна витратити, зберігши капітал, що існував спочатку. Принциповим положенням є те, що не кожна сума грошових надходжень є доходом. Наприклад, продаж певних активів, зокрема нерухомості, і вкладення виручених коштів у банк не слід трактувати як дохід, оскільки продавець активів знову їх одержав, але у грошовій формі. Лише відсотки з вкладу набувають форми доходу.

Категорія «дохід» не охоплює суми, отримані внаслідок інфляції, коли запаси сировини чи інші активи, придбані за одними цінами, перепродають за інфляційно підвищеними, що утворює так званий холдинговий прибуток. Додатковий дохід, отриманий унаслідок різниці в цінах, за концепцією СНР підлягає вилученню з доданої вартості та обсягів створених доходів. Тобто СНР пов'язує утворення доходів із процесом виробництва товарів і послуг, зміною на цій основі фінансових активів і пасивів, капіталоутворенням, нагромадженням національного багатства.

Поняттям «дохід» охоплюються результати всіх видів виробничої діяльності за певний проміжок часу, передусім за рік. Річ, створена у попередньому році, а продана в поточному, не включається у його дохід, як і перепродаж речей незалежно від року їх виробництва. Це стосується і послуг фінансових посередників, біржових операцій із ЦП, оскільки внаслідок їх здійснення відбувається не збільшення національного продукту, а лише зміна форм вартості. Не враховують у доходи діяльність із виробництва товарів і послуг для власного споживання, які не набувають грошової форми (домашнє господарство, приготування їжі, предметів господарського вжитку тощо). Не включають у НД тіньову діяльність.

Отже, категорія «дохід» у СНР є мірилом грошової вартості товарів і послуг, легально вироблених для продажу. Створена в ньому додана вартість дорівнює сумі первинних доходів, які розподіляються між працею, капіталом і державою, присвоюються інституційними секторами економіки (підприємствами, банками, державою, домашніми господарствами) зі своєї участі в процесі виробництва або з активів, використаних у виробничих цілях.

СНР побудована на принципі розмежування кінцевого та проміжного продукту. Як відомо, кінцевим продуктом є все, що використовується у кінцевому споживанні населення та держави, інвестиціях та експорті, проміжним продуктом — засоби, використані на виробниче споживання: сировина, матеріали, паливо, енергія, а також виробничі послуги. У системі макропоказників національних рахунків фігурує саме кінцева продукція, що націлює виробників на ефективність виробничих витрат й отримання доходу.

Це означає, що вимір суспільного продукту, а саме обсяг ВВП, характеризує вартість товарів і послуг *кінцевого попиту* — не-

виробничого споживання, нагромадження і чистого експорту. Вартість проміжного споживання товарів і послуг, використаних у процесі виробництва (сировини, матеріалів, палива, енергії, послуг вантажного транспорту, оптової торгівлі тощо), до ВВП не входить.

Система ринкових макропоказників. Нагромадження основного капіталу в СНР

Система ринкових макропоказників. Українська економіка поступово освоює ринкові макропоказники, їх базисна система охоплює:

1. Валовий внутрішній продукт.
 2. Споживання основного капіталу — зменшення протягом звітного періоду вартості основного капіталу, наявного у виробництві, внаслідок фізичного і морального зносу або випадкових ушкоджень. Розраховують його на основі фактичних цін і орендних платежів за основні фонди на час звітного періоду.
 3. Чистий внутрішній продукт (1 - 2).
 4. Сальдо первинних доходів, отриманих з-за кордону.
 5. Валовий національний доход (1 + 4).
 6. Чистий національний доход (5 - 2).
 7. Сальдо поточних трансфертів, одержаних з-за кордону.
 8. Валовий національний наявний доход (ВННД) (5 + 7).
 9. Кінцеве споживання.
 10. Національні заощадження (8 - 9).
 11. Сальдо капітальних трансфертів, одержаних з-за кордону.
- Капітальні трансферти* — некомпенсовані потоки коштів, надані та одержані інституційними одиницями з метою фінансування нагромадження основного капіталу. Серед них виокремлюють бюджетні асигнування (інвестиційні субсидії) на капіталовкладення, капітальний ремонт та інші види приросту основних і оборотних фондів, а також витрати основної діяльності підприємств на фінансування валового нагромадження основного капіталу соціально-культурних підрозділів, які вважають некомерційними організаціями, що обслуговують домашні господарства.
12. Фінансові джерела інвестицій (10 - 11).
 13. Валове нагромадження основного капіталу — вкладення резидентними одиницями коштів у об'єкти основного капіталу для створення нового доходу в майбутньому шляхом використання їх у виробництві, яке враховується на момент передавання прав власності на нього інституційній одиниці, що має намір використати його у виробництві. До основного капіталу належать матеріальні і нематеріальні активи (фонди), які є результатом виробництва товарів та надання ринкових і неринкових послуг.

14. Придбання невироблених нематеріальних нефінансових активів.

15. Чисте кредитування (+), чисте запозичення (-) (12–13–14). Чисте кредитування/чисте запозичення — перевищення або дефіцит джерел фінансування порівняно з витратами на чисте придбання нефінансових активів.

Відображення економічних операцій у національних рахунках дає змогу вивести рівняння, які мають суттєве значення в методиці обчислення макроекономічних показників:

$$GDP = C + G + I + (X - M) \quad (1)$$

$$CAB = (EX - M) + NY + NCT, \quad (2)$$

де GDP — валовий внутрішній продукт; C — витрати на кінцеве споживання домашніх господарств, які охоплюють: витрати на придбання товарів і супутніх послуг за усіма каналами реалізації, включаючи придбання на ринках, у ресторанах, кафе, заводських їдальнях, індивідуальних осіб; витрати на споживання електроенергії, води, газу для побутових потреб; продукцію, вироблену домогосподарствами для особистого споживання; витрати на оплату послуг (транспорту, зв'язку, побутових послуг), розіграшу лотерей і страхування; виплати у натуральній формі; умовно обчислену плату за проживання у власному житлі; G — витрати на кінцеве споживання державних установ; I — валове нагромадження; EX — експорт товарів і послуг; M — імпорт товарів і послуг; CAB — рахунок поточних операцій платіжного балансу; NY — чисті доходи з-за кордону; NCT — чисті поточні трансферти.

Валовий національний дохід (GNI) складається з ВВП, первинних доходів, одержаних резидентами за кордоном у формі оплати праці, відсотків, дивідендів, неінвестованих доходів від прямих зарубіжних інвестицій за мінусом первинних доходів, переданих резидентами за кордон:

$$GNI = GDP + L - M,$$

де L — первинні доходи, одержані з-за кордону; M — первинні доходи, передані за кордон.

Валовий національний наявний дохід ($GNDI$) складається з валового національного доходу, поточних трансфертів, одержаних резидентами з-за кордону, за мінусом поточних трансфертів, переданих за кордон:

$$GNDI = GNI + B - G,$$

де B — поточні трансферти, одержані з-за кордону; G — поточні трансферти, передані за кордон.

Валовий національний наявний дохід дорівнює сумі витрат на кінцеве споживання та національних заощаджень:

$$GNDI = C + S.$$

Заощадження плюс сальдо капітальних трансфертів, одержаних з-за кордону, дорівнюють:

$$S + K = I + Z + J - O,$$

де K — сальдо капітальних трансфертів, одержаних з-за кордону; Z — нагромадження невиробничих нематеріальних активів (патенти, ліцензії тощо); J — чисте кредитування/чисте запозичення; O — споживання основного капіталу.

На рівні економіки загалом чисте кредитування/чисте запозичення свідчить про обсяг ресурсів, які країна виділяє іншим країнам або вони їй, і дорівнює:

$$J = F - Y,$$

де F — придбання активів у нерезидентів; Y — ВВП.

СНР розглядає заощадження та інвестиції на валовій і чистій основі.

Валові показники. Їх визначають без вирахування споживання (зносу) основного капіталу. Вони базуються на концепції, яка розглядає вартість послуг експлуатації основного виробничого капіталу як дохід виробника. Валові показники ґрунтуються на ринковій оцінці кінцевих продуктів і первинних доходів. Вони легше піддаються міжнародним макроекономічним зіставленням, менше залежать від національної практики обчислення зносу основного виробничого капіталу.

Чисті показники. Розраховують з вирахуванням споживання основного капіталу, який розглядають як один з видів витрат на виробництво.

Співвідношення чистих і валових показників, тобто оцінювання того, чи покриває нагромадження звітного періоду знос наявних фондів, дає змогу дійти висновку щодо характеру відтворення основного капіталу. Отже, чисті показники аналітичніші. У розвинутих країнах існує тісна залежність між чистим заощадженням, чистим нагромадженням основного капіталу і темпами економічного зростання. На результати розрахунків споживання основного капіталу значною мірою впливають практика оцінювання фондів, яка пов'язується з ринковими цінами, та фіскальні міркування, що часто позначаються на нормах зносу та амортизації основного капіталу.

Нагромадження основного капіталу в СНР. Нагромадження основного капіталу є визначальною формою розширеного відтворення. Воно традиційно охоплює приріст основних фондів (будівлі та споруди, машини, устаткування, транспортні засоби, продуктивна та робоча худоба, багаторічні насадження тощо). Зміна запасів матеріальних оборотних коштів охоплює зміну виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції та товарів для перепродажу. Зміну вартості запасів протягом певного періоду розраховують як різницю між вартістю запасів на кінець

і на початок періоду, оцінених у середніх ринкових цінах цього періоду для усунення впливу зміни цін. У новій версії СНР ООН до зміни запасів належать геологорозвідувальні роботи, програмне забезпечення та побудова баз даних для ПК, створення оригіналів літературних творів та живопису як основи для майбутнього тиражування.

З методичної точки зору, важливо вирізняти *вироблені* (матеріальні активи, матеріальні оборотні кошти, цінності) та *невироблені активи* (земля, корисні копалини, нематеріальні активи у формі ліцензій, патентів, засобів програмного забезпечення, оригіналів живопису та літературних творів, монетарного золота, спеціальних прав запозичення, готівки, депозитів, акцій тощо).

Щодо капіталу головними показниками ресурсної частини є валові національні заощадження, капітальні трансферти та внутрішні трансферти капіталу — безоплатні та нерегулярні вкладення з бюджету в натуральній і грошовій формах. У валове нагромадження основних фондів включають також субсидії на капітальні вкладення з державного бюджету, зокрема на капітальний ремонт, придбання обладнання бюджетними організаціями, погашення банкам кредитів, виданих на будівництво індивідуальних житлових будинків для працівників сільського господарства, надання промисловими підприємствами своїм працівникам матеріальної допомоги для внесків у кооперативне та індивідуальне житлове будівництво тощо.

Валове нагромадження основного капіталу, крім операцій із придбання основних фондів, охоплює капітальний ремонт, витрати на поліпшення земельних ділянок у зв'язку з передаванням прав власності на землю, лісові ділянки та нематеріальні активи (оплату юридичних послуг, мита, податків). Військові витрати на придбання товарів і послуг не належать до нагромадження. Однак до нагромадження основного капіталу належить будівництво військових аеропортів, доріг, будівель. Не є нагромадженням основного капіталу витрати на капітальний ремонт залізниць і автомобільних шляхів громадського призначення.

Чисті придбання нематеріальних активів — це різниця між купівлями та продажами патентів, торгових знаків, авторських прав тощо. Взаємодія показників національних заощаджень і нагромадження визначає ступінь (тотожність чи нетотожність) сформованих і використаних інвестиційних ресурсів.

Чисте кредитування реалізується через придбання фінансових активів чи скорочення зобов'язань, а чисте запозичення покривається скороченням фінансових активів або прийняттям нових зобов'язань.

Для визначення чистого запозичення необхідно зіставити показники споживання, нагромадження і сальдо поточного рахуну-

ку, валового заощадження. Наприклад, у 1998 р. їх величини у відсотках до ВВП становили:

| | |
|--------------------------|------|
| ВВП | 100 |
| Споживання | 82,3 |
| Нагромадження | 20,7 |
| Сальдо поточного рахунку | -3,0 |
| Валове заощадження | 17,7 |

Валове заощадження — це різниця між ВВП та споживанням:

$$100 - 82,3 = 17,7 \% \text{ ВВП.}$$

Оскільки сума заощаджень, утворених національною економікою, становила 17,7 % ВВП, а використано їх було на 20,7 % ВВП, то запозичення становили 3,0 % ВВП. Це свідчить про суттєву нестачу ресурсів заощадження для нормального відтворення ВВП, боргове функціонування економіки.

У перехідній економіці України суттєво змінюється система макроекономічних показників, зумовлена зміною головних засад національного обрахунку, його переведенням на принципи міжнародної СНР, яка відповідає ринковій формі господарювання, по-новому трактує межі продуктивної діяльності виробництва товарів і послуг, категорію «дохід», чинники розмежування проміжного та кінцевого продукту. Цим зумовлена нова класифікація макроекономічних показників: ВВП, ВНД, ВННД тощо.

Структурні зміни суспільного відтворення в перехідній економіці України

Важливою складовою трансформаційних процесів в Україні є структурна перебудова суспільного виробництва, внаслідок якої мають змінитися пропорції між галузями народного господарства, проміжним і кінцевим продуктом, державним і приватним секторами економіки, малим, середнім і великим бізнесом, регіонами країни. На нові цілі будуть зорієнтовані відповідні інвестиції, розподіл робочої сили. Це потребує нової структурно-промислової політики, яка враховувала б сучасні концепції структурних перетворень у розвинутих країнах, специфіку перехідного періоду в Україні.

Структура суспільного виробництва означає якісне розчленування і кількісну пропорційність процесів виробництва, які відображають внутрівиробничі зв'язки і залежності, що виникають під впливом суспільного поділу праці, рівня розвитку продуктивних сил і системи виробничих відносин. Кількісна пропорційність відображається обсягом, розміром і наявністю мате-

ріально-речових факторів виробництва, а також формами економічних зв'язків.

Економічну структуру в межах суспільного відтворення класифікують за такими видами:

- галузева (співвідношення між галузями економіки);
- секторна (співвідношення між ринковим і неринковим секторами);
- територіальна (співвідношення між регіонами);
- інституційна (співвідношення між підприємствами інфраструктури та рештою суб'єктів господарської діяльності);
- зовнішньоекономічна (співвідношення між зовнішнім і внутрішнім секторами).

Структура економіки, як і сама економіка, є динамічною. На неї впливають умови виробництва (виробничі ресурси, досягнення НТР), попит і зміна структури благ (особливо в розвинутому суспільстві переорієнтація на послуги, духовні цінності), зміна ринків і видів економічної діяльності тощо.

Подібні процеси відбуваються у поведінці суб'єктів господарської діяльності, які перебудовують свої підприємства для виробництва нових благ. Відповідно змінюється ринково-ціновий механізм. Проте це не означає, що він автоматично сприяє досягненню макроекономічної рівноваги з оптимальною структурою економіки. Різноманітні відхилення від неї спричинені неоптимальним функціонуванням ринків, що змушує суспільство активно впливати на структурний розвиток через державу. Такий вплив держава чинить через *структурну політику* — систему заходів, спрямовану на підвищення економічної та соціальної ефективності шляхом удосконалення ринкового механізму, покликаною позитивно впливати на виробників і покупців.

Це особливо важливо для перехідних економік. Наприклад, протягом 1991—2000 рр. структурні пропорції в економіці України постійно погіршувались, про що свідчать дані табл. 4.2.

Зокрема, простежується зменшення частки галузей кінцевого продукту: машинобудування — у 2 рази, легкої промисловості — у 7,68, харчової — у 1,51 рази.

Структурні зрушення в Україні в 1991—2000 рр. свідчать про консервативність структури економіки, невідповідність між змінами обсягів продукції і факторами, які їх зумовлюють, — виробничими фондами і трудовими ресурсами, зростанням енергоємності та матеріаломісткості виробництва, падінням продуктивності праці.

У вартісній структурі виробничих галузей у 1989—2000 рр. відчутними були зниження частки чистого прибутку і багатократне підвищення питомої ваги податків на виробництво та продукти. Вкрай нерівномірно розподілене податкове навантаження. Воно було помірним тільки у галузях, які є природними монополіями, надмірним — в обробній промисловості. У вартос-

Таблиця 4.2

Структура промислового виробництва в Україні у 1991—2000 рр.*

| Галузь | Рік | | | | | | | | | |
|--------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
| Промисловість, разом | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| у тому числі: | | | | | | | | | | |
| електроенергетика | 3,6 | 6,4 | 9,4 | 11,5 | 11,0 | 12,7 | 12,6 | 16,5 | 16,2 | 12,0 |
| паливна промисловість | 3,8 | 14,3 | 8,5 | 11,2 | 13,2 | 12,1 | 11,1 | 11,6 | 11,2 | 10,5 |
| чорна металургія | 9,9 | 22,7 | 16,8 | 19,9 | 21,8 | 21,9 | 22,7 | 22,9 | 23,8 | 28,2 |
| кольорова металургія | 1,0 | 1,4 | 1,5 | 1,3 | 1,6 | 1,5 | 1,5 | 1,6 | 2,2 | 2,6 |
| хімічна і нафтохімічна промисловості | 5,9 | 6,7 | 6,0 | 6,9 | 7,4 | 7,6 | 5,9 | 5,7 | 5,4 | 5,9 |
| машинобудування і металообробка | 26,4 | 18,6 | 19,8 | 17,0 | 16,1 | 14,7 | 15,8 | 15,1 | 14,1 | 13,1 |
| лісова і деревообробна промисловості | 2,9 | 2,2 | 2,6 | 2,4 | 2,2 | 2,1 | 2,0 | 1,7 | 2,2 | 2,3 |
| промбудматеріали | 3,7 | 3,6 | 4,7 | 4,0 | 3,9 | 3,3 | 3,3 | 3,3 | 3,1 | 2,5 |
| легка промисловість | 12,3 | 6,7 | 6,1 | 4,3 | 2,8 | 2,1 | 1,8 | 1,5 | 1,6 | 1,6 |
| харчова промисловість | 24,4 | 13,6 | 19,7 | 17,1 | 15,1 | 16,3 | 16,9 | 14,9 | 15,1 | 16,1 |
| інші галузі | 6,1 | 3,8 | 4,9 | 4,3 | 4,9 | 6,0 | 6,4 | 5,2 | 5,1 | 5,2 |

*Розраховано за даними Держкомстатистики України.

ті продукту машинобудування податкове навантаження становить 32,7 %, легкої промисловості — 42,1 %, харчової промисловості — 58 %, електроенергетики — 17,8 %, зв'язку — 16,6 %, транспорту — 4,4 %, що призводить до глибоких деформацій у прибутковості різних галузей. У машинобудуванні частка валового прибутку в доданій вартості в 4,25 раза нижча, ніж у зв'язку; легкій промисловості — у 3,28; харчовій — у 2,2 раза. Загалом, хімічна промисловість, машинобудування, легка і харчова промисловості функціонують в умовах підвищеного податкового тиску та мінімальних розмірів валового прибутку. Це не дає змоги задіяти мотиваційні механізми прогресивних структурних зрушень в економіці.

У відтворювальних пропорціях нагромаджуються суперечності, зумовлені зростанням проміжного споживання та відповідним

зменшенням ресурсів валової доданої вартості. У 1999 р. частка енергоємних і сировинних галузей (металургії, паливної промисловості та електроенергетики) досягла 53,7 % вартості промислової продукції проти 21 % у 1990 р.

Відтворення суспільного продукту та його ефективність значною мірою залежать від інвестиційної політики, стану основних виробничих фондів. У 1999 р. обсяг інвестицій відповідав рівню початку 80-х років, значно уповільнилося оновлення основних засобів. Середньорічний коефіцієнт упровадження основних фондів, який на початку 90-х років становив 5,3 %, протягом останніх десяти років знизився до 1,2 %, а рівень ліквідації застарілих об'єктів — з 2,2 до 0,95 %. Спожита частина основного капіталу інвестиціями не компенсується, реальний знос основних засобів у провідних галузях досягає 60—70 %, щорічно вони втрачають 2—3 % своїх виробничих потужностей. Структурна політика в Україні потребує переосмислення, уточнення основних засад її здійснення. Головною метою структурної перебудови є остаточне подолання наслідків економічної кризи та вихід на траєкторію економічного зростання.

З огляду на це структурна політика української держави має бути спрямована на становлення високоефективної, здатної до саморозвитку соціально орієнтованої економічної системи ринкового типу, яка забезпечувала б активну мотивацію до трудової та підприємницької діяльності, високу якість життя, умови рівноправного партнерства у світовому економічному співтоваристві.

Найважливіші стратегічні завдання структурної політики України зводяться до таких положень:

- заохочення ділової активності підприємців і населення загалом за рахунок оптимізації структури форм власності; формування прошарку ефективних власників і стратегічних інвесторів; здійснення податкової реформи з посиленням її стимулюючої функції;

- ретельне обґрунтування і підтримання розвитку найпріоритетніших наукомістких і високотехнологічних галузей, здатних кардинально змінити економічний потенціал України;

- активізація інноваційної діяльності, науково-технологічного оновлення виробництва з підвищенням його техніко-економічних показників і забезпеченням конкурентоспроможності на світовому ринку; зменшення ресурсомісткості, насамперед енергоємності, матеріального виробництва за рахунок упровадження ресурсо- й енергозберігаючих технологій, згортання та реформування енерго- й ресурсомістких виробництв, переходу до ефективної галузевої структури;

- розширення ринків збуту за рахунок входження до світового ринку; активізація внутрішнього ринку через підвищення рівня збалансованості виробництва; створення замкнутих технологічних циклів з виробництва кінцевої продукції, переорієнтації

галузей машинобудування, металургійної та хімічної промисловостей на повніше задоволення потреб власної міжгалузевої кооперації;

— посилення соціальної орієнтації економіки й збереження довкілля, вирішення на цій основі комплексу соціально-економічних завдань, що забезпечили б істотне зростання рівня та якості життя населення, його соціальної захищеності; зменшення техногенного навантаження на природу; перехід до збалансованого використання і відтворення природно-ресурсних факторів життєдіяльності; формування раціональної системи розселення, функціонування сіл і малих міст; якісне оздоровлення населення.

У післявоєнний період у країнах Заходу структурно-промислова політика передбачала пряме державне втручання у функціонування галузей та підприємств, які перебували в кризовому становищі. Вона мала *вертикальний характер* і підтримувала неконкурентоспроможні галузі економіки. Така структурно-промислова політика була властива управлінню народногосподарським комплексом у Радянському Союзі.

Оскільки в сучасній економіці України найбільшого спаду та втрати конкурентоспроможності зазнали нафтохімічна промисловість, галузі військово-промислового комплексу, машинобудування та металообробки, вугільна промисловість, їх піднесення без прямого втручання держави неможливе. Однак для цього українська держава не має достатніх централізованих ресурсів, а ефективні за такої ситуації засоби вертикального управління суперечать законам ринкової економіки, системі спонукальних мотивів у розвитку ринкового середовища.

У сучасних реаліях вертикальна промислова політика має здійснюватися селективно, забезпечуючи державну підтримку сферам і підприємствам, які можуть дати найбільший кумулятивний ефект усьому технологічному ланцюгу суміжних виробництв. В Україні такими сферами є енергетика та енергозберігаючі технології.

Значно перспективніший *горизонтальний характер структурно-промислової політики*, який не передбачає обов'язкове пряме втручання держави. Така промислова політика є інституціалізованою, згідно з нею регулятивні функції держави спрямовані на створення сприятливого макроекономічного, інституціонального середовища та законодавчого поля для самостійного вибору підприємствами ринкових сегментів. Усе це є передумовою гнучкої адаптації до структурних змін відповідно до сукупного попиту і пропозиції на товари та послуги, а також державних пріоритетів.

Для реалізації такої політики необхідні організаційні зміни в управлінні виробництвом, основою яких мають стати ФПГ, об'єднання паливно-енергетичного комплексу (ПЕК). У цьому переко-
нує хоча б те, що переважна частка світового виробництва науко-

емної продукції і весь експорт припадає лише на 7 із 150 країн з ринковою організацією виробництва.

Організаційно-інституціональною формою, навколо якої об'єднуються науково-дослідні та проектно-конструкторські роботи, виробництво, збут, сервісне обслуговування, є *макротехнології*, що включають міжгалузеві виробничі комплекси і всю економіку. У світі налічується 50 таких макротехнологій. Лідирує у цьому аспекті США, крім того, ними володіють Великобританія, Франція, Італія, Швеція, Швейцарія. Макротехнології є каркасом реальної структурно-промислової політики. Україна має потенційні можливості на державному чи міждержавному рівні визначити пріоритети освоєння макротехнологій у галузі космосу, авіації, суднобудування та інших сферах, що сприятиме ефективній структурній перебудові. Макропідхід дає змогу визначити критичні (відсутні у країні) технології і спрямувати зусилля держави на їх освоєння, що також є фактором прогресивних структурних зрушень. Для України найприйнятніший комбінований варіант, який поєднав би позитивні аспекти реструктуризації та корпоратизації підприємств, міжгалузєвої науково-технологічної інтеграції.

Чинники економічного зростання

Без виходу вітчизняної економіки на траєкторію зростання не можливо розв'язати жодної соціально-економічної проблеми українського суспільства. Загальною основою економічного зростання є інвестиції у фактори виробництва, тобто нагромадження капіталу. Це означає приріст ресурсів ВВП з урахуванням вибуття капіталу внаслідок його фізичного та морального зношення. Тому підвищення капіталоозброєності праці як чинник інтенсивного економічного зростання дорівнюватиме інвестиціям за мінусом вибуття капіталу. У свою чергу оптимальний приріст нагромадження капіталу визначає темпи економічного і соціального прогресу суспільства.

Як свідчать дослідження Р.-М. Солоу, сучасного американського економіста Грегорі Менк'ю і багатьох інших учених, при переході до економічного зростання важливе значення має накопичення критичної маси інвестицій:

$$I = b_1 \cdot Y + b_2 \cdot \Delta Y,$$

де Y — ВВП; ΔY — приріст ВВП; b_1 — частка, що йде на заміну старого устаткування; b_2 — граничне співвідношення між капіталом і приростом виробництва.

Справедливість цієї формули підтверджується досвідом України. У 1991—1998 рр. розміри чистого заощадження не давали змоги нагромадити необхідну критичну масу інвестицій. За розрахунками чисте заощадження в українській економіці мало в той

час нульове або навіть від'ємне значення. Лише у 1999 р. воно підвищилось до 4,5 % та 6 % ВВП у 2000—2002 рр., що і вплинуло на економічне зростання в цей період. Взагалі порогові значення чистого заощадження, що є передумовою економічного зростання, мають дорівнювати 7—8 % ВВП (табл. 4.3).

Таблиця 4.3

Рахунок капіталу (у фактичних цінах) за 1995—2000 рр.*

| Заощадження і нагромадження | 1995, | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|---|--------------|----------|---------|---------|---------|---------|
| | млрд крб. | млн грн. | | | | |
| Зміни в зобов'язаннях і чистому багатстві | | | | | | |
| Чисте заощадження | 270 803 | 1582 | 170 | 353 | 6124 | 11 673 |
| Капітальні трансферти, одержані від інших країн | 724 | 9 | — | — | — | — |
| Капітальні трансферти, передані іншим країнам | — | — | — | — | — | — |
| Всього (зміни чистого багатства за рахунок заощадження та капітальних трансфертів) | 271 527 | 1591 | 170 | 353 | 6124 | 11 673 |
| Зміни в активах | | | | | | |
| Валове нагромадження основного капіталу | 1 269 154 | 16 891 | 18 517 | 20 096 | 25 131 | 33 427 |
| Споживання основного капіталу | -995 543 | -14 702 | -17 342 | -19 281 | -23 230 | -30 223 |
| Зміна запасів матеріальних оборотних коштів | 178 734 | 1467 | 1346 | 1128 | -2519 | -42 |
| Придбання за виключенням вибуття цінностей | 6785 | 123 | 160 | 133 | 134 | 146 |
| Чисте кредитування (+), чисте запозичення (-) | -187 603 | -2188 | -2511 | -1723 | 6608 | 8365 |
| Всього | 271 527 | 1591 | 170 | 353 | 6124 | 11 673 |

*Статистичний щорічник України. — 2001. — С. 41.

В аналізованому періоді норма валового нагромадження основного капіталу була досить великою — у середньому на рівні 20 % ВВП. Проте її показники відображали фактично нараховані суми, фіксували передусім обсяги споживання основного капіталу, де домінуючим фактором були амортизаційні відрахування. Однак 40—60 % амортизаційних сум використовувались не на інвестиції, а на поповнення обігових коштів підприємств та інші цілі.

Чисте заощадження та нагромадження основного капіталу, маючи багато в чому вирішальне значення для економічного зростання, не вичерпують усіх його передумов. Головними чинниками економічного зростання є інвестиції в основний капітал; зростання кількості та якості трудових ресурсів (інвестиції у людський капітал); НТП (упровадження інновацій, які підвищують продуктивність праці, капіталу та всієї економіки); структурно-економічний прогрес, у тому числі зміни законодавства, удосконалення відтворювальних та інших макроекономічних пропорцій; інституційне забезпечення.

У концептуальні схеми економічного зростання на межі ХХ—ХХІ ст. були внесені суттєві корективи. Зазнали змін і погляди стосовно чинників економічного зростання. Зокрема, висловлюються думки щодо обмеженості аналізу темпів економічного зростання за допомогою економетричних моделей, оперування такими неокласичними інструментами, як капіталоозброєність праці, загальна продуктивність ресурсів. Під час аналізу економічного зростання все більше уваги приділяється відкритості економіки, питомій вазі експорту наукоємної продукції, стану людського капіталу, шкільної освіти, частці державного споживання у ВВП, рівню податків тощо. Розширення спектру змінних в економетричних моделях настільки їх ускладнює, що вірогідність одержання надійних результатів різко зменшується. Це свідчить про нелінійність тих чи інших шляхів економічного розвитку.

Не завжди підлягають обрахуванню так звані інституційні основи економічного зростання, передусім вплив прав власності на майно та засоби виробництва. Йдеться не лише про розвиток і захист приватної власності, а насамперед про реальний контроль над запровадженням інвестицій та інновацій.

З переходом на інноваційний шлях розвитку теорії економічного зростання зосереджуються на проблемах людського капіталу. Світова статистика свідчить про домінування цього чинника в розвинутих країнах (табл. 4.4).

Таблиця 4.4

Зміна структури сукупного капіталу в розвинутих країнах, % *

| Показник | 1800 | 1860 | 1913 | 1950 | 1973 | 1998 |
|------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Фізичний капітал | 78—80 | 77—79 | 67—69 | 52—53 | 43—44 | 31—33 |
| Людський капітал | 20—22 | 21—23 | 31—33 | 46—48 | 56—57 | 67—69 |

*World Economic Outlook. — 2000. — International Monetary Fund. — P. 155.

Нелінійність економічного розвитку породжує багатоваріантність теорії та практики економічного зростання. Це зумовлене суттєвими відмінностями між індустріально розвинутими країнами, що розвиваються, та постсоціалістичними. США, країни Західної Європи, Японія сформувавши власні моделі економічного

розвитку. За наявності багатьох спільних ознак вони відрізняються трудовими відносинами, системами державного регулювання, корпоративного управління, моделями ринкової економіки. Тому пряме запозичення тієї чи іншої моделі без ґрунтовної адаптації до національних умов призводить до негативних наслідків.

Міжнародні економічні організації найважливішим чинником економічного зростання вважають відкритість економіки та лібералізацію зовнішньоекономічних зв'язків. Це об'єктивна логіка взаємопов'язаного світового розвитку, глобалізації економічних зв'язків, що дає змогу країні реалізувати національні конкурентні переваги. Наприклад, Україна не може без міжнародного співробітництва досягти успіхів у літакобудуванні, космічній техніці, зробити прорив у технологічній та інноваційній сферах, перейти на інноваційний шлях розвитку.

Однак відкритість економіки, експортоорієнтоване економічне зростання не можуть без певних застережень трактуватися як позитивні. Передусім слід враховувати сировинну складову української економіки, довготривалу динаміку світових цін на традиційні товари українського експорту. На таку думку наводять дослідження Інституту економічного прогнозування НАН України щодо цінових зрушень на продукцію імпорту та експорту, які засвідчили тенденції «збіднюючого розвитку» України у 1991—2000 рр.

Усе більшої популярності набуває концепція *ендогенного* (зумовленого внутрішніми причинами) *зростання*, що поєднує переваги відкритості економіки і торговельної лібералізації з власною структурно-технологічною політикою, опорою на внутрішній ринок.

Для сучасної української економіки передусім важливо подолати високу матеріаломісткість виробництва. Йдеться, зокрема, про частку проміжного споживання в структурі вартісного складу виробництва, яка у 2000 р. сягнула 60,7 %. За експертними оцінками втрати доданої вартості від збільшення частки проміжного споживання становлять не менше п'ятої частини її загального обсягу, щорічно в обсязі ВВП бракує десятків мільярдів гривень. Галузі проміжного продукту здійснюють ціновий тиск на галузі з виробництва кінцевих продуктів, які функціонують за низької рентабельності і не можуть формувати ресурси розширеного відтворення (табл. 4.5).

Таблиця 4.5

Вартісна структура випуску продукції*

| Види економічної діяльності | Проміжне споживання | Додана вартість |
|-----------------------------|---------------------|-----------------|
| 1 | 2 | 3 |
| Сільське господарство | 57,3 | 42,7 |
| Харчова промисловість | 72,7 | 27,3 |

Закінчення таблиці 4.5

| 1 | 2 | 3 |
|---|------|------|
| Текстильна і шкіряна промисловість | 77,5 | 22,5 |
| Хімічне виробництво, гумові та пластмасові вироби | 72,4 | 27,6 |
| Металургія та оброблення металу | 76,0 | 24,0 |
| Виробництво машин та устаткування | 64,3 | 35,7 |
| Електроенергія | 51,7 | 48,3 |
| Будівництво | 49,6 | 50,4 |
| Торгівля | 48,4 | 51,6 |
| Транспорт | 38,2 | 61,8 |

*Експериментальна таблиця «витрати-випуск» України за 2000 р. за цінами споживачів. — К.: Держкомстат, 2002. — С. 28.

Статистика свідчить про різний уміст доданої вартості у валовому випуску продукції. Найпродуктивнішими із цих позицій є сільське господарство, машинобудування, будівництво та деякі інші галузі. Їх випереджаючий розвиток може забезпечити додаткові ресурси доданої вартості. На задоволення споживчого попиту відчутно впливають сільське господарство, де на кінцеве споживання йде 31,9 % валового випуску, текстильна і шкіряна промисловість (63,0 %), хімічна індустрія (25,6 %). Нагромадження основного капіталу формується машинобудуванням — 49,3 % валового випуску, будівництвом — 100 %.

При вирішенні проблем економічного зростання в Україні необхідно враховувати й те, що його сучасні теорії побудовані на аналізі відносин розподілу, взаємодії майнової нерівності та економічного розвитку. Крім того, існують ще й класичні версії теорії економічного зростання.

Класична теорія економічного зростання. Вона виходила з позитивного впливу нерівності на економічне зростання. Дж.-М. Кейнс, наприклад, вважав, що саме багаті люди мають високу схильність до заощаджень, які конвертуються в інвестиції та визначають економічне зростання. В бідних сім'ях схильність до споживання більша одиниці, і з точки зору національної економіки вони живуть у борг, оскільки споживають більше коштів, ніж їх наявний дохід. Тільки в заможних сім'ях починає діяти психологічний закон, коли поточне споживання поєднується із заощадженням. Усяке зростання наявного доходу за незмінного споживання зумовлює збільшення заощаджень, і навпаки.

Ця теорія цілком справедлива для індустріальної епохи і значною мірою для сучасної України. Однак постіндустріальний, інформаційний розвиток поставив під сумнів концепцію нерівності як чинника економічного зростання. Домінування людського ка-

піталу, проблеми політичної стабільності суспільства свідчать про важливу роль рівності в економічному зростанні. У виданнях МВФ нерідко йдеться про те, що в багатьох азіатських країнах, де доходи розподіляють більш рівномірно, вищі темпи економічного зростання.

Проблема впливу рівності чи нерівності на економічне зростання досить складна. У країнах із високим відсотком бідності відсутні стимули до заощадження, відповідно й до економічного зростання, що консервує відсталість на десятки, а то й сотні років. Ївище заощадження з'являється на певному рівні виробництва ВВП на душу населення. Проте в багатих країнах нерівність також протидіє розвитку людського капіталу, а відповідно й можливостям інноваційного розвитку. Існує гіпотеза, що більш рівномірний розподіл доходів забезпечує позитивні наслідки в політиці економічного зростання.

Основою економічного розвитку перехідного суспільства є соціальна консолідація (лат. *consolidatio* — зміцнення, об'єднання) народу. Однак для українського суспільства останніх років характерне економічне та соціокультурне розшарування. В Україні сформувались чотири групи населення, які різняться рівнем поточних доходів, стилем життя, нормами поведінки, що суттєво ускладнює розвиток демократичних засад державотворення, поєднання інтересів суспільства, колективів та особи.

Доходи 10 % найзаможніших верств населення перевищують доходи 10 % найбідніших верств у 12—15 разів, що створює у суспільстві соціально-політичну напругу, робить проблематичним формування ефективних механізмів господарської поведінки, довгострокового економічного зростання. Тому оголошена українським урядом програма боротьби з бідністю є складовим елементом політики економічного зростання.

Сучасні теорії економічного зростання. У сучасній економічній літературі поширені дві концепції: «доганяючого» розвитку і «випереджаючого» розвитку.

Концепція «доганяючого» розвитку. Вона домінує у доктринах міжнародних економічних організацій і рекомендована постсоціалістичним країнам, а також тим, що розвиваються. Однак в останні десятиліття ця концепція значно дискредитувала себе. Йдеться про те, що країни «третього світу» відчувають наслідки самодостатності західного світу, зниження попиту на традиційні товари їх експорту, адже постіндустріальна трансформація радикально скоротила потреби Заходу в продукції периферійних держав, що поставило багатьох з них на межу економічної катастрофи. Важливішим чинником господарського процесу стали інтелект і творчі здібності людини.

Концепція «випереджаючого» розвитку. Для України, як і деяких інших держав з перехідною економікою, це єдина альтернатива досягнення національних цілей розвитку. Враховуючи ймовірні перспективи економічного зростання і завдання набли-

ження до розвинутих індустріальних країн світу, можна припустити, що Україна підтримуватиме темпи зростання ВВП у 2—3 рази більші, ніж у країнах з розвинутою ринковою економікою. Базою для порівняння можна вважати сучасні темпи росту в країнах ЄС — у середньому 2,5 % за останні п'ять років, — які, як прогнозують, суттєво не зміняться в майбутньому. Для розрахунків побудовано макроекономічну модель середньо- та довгострокового економічного розвитку України, яка передбачає необхідність структурної реформи, значне поліпшення ділового та інвестиційного клімату, враховує основні світові макроекономічні процеси і тенденції. Це свідчить, що у наступні десятиріччя середньорічні темпи економічного зростання в Україні змінюватимуться у діапазоні від 5 до 8 %. У цих розрахунках брали до уваги також циклічність, характерну як для розвинутих країн з ринковою економікою, так і для країн з перехідною економікою.

Оптимістичний сценарій довгострокового розвитку можливий, якщо держава ефективно реалізовуватиме свої регуляторні функції. В іншому разі приріст ВВП не перевищуватиме 2,5—4 %.

Концепція «випереджаючого» розвитку особливого значення надає проблемам ефективного використання наукового і промислово-технологічного потенціалу, його інтеграції у світове господарство. Принципovou є орієнтація на розвиток обробної промисловості, перехід від випуску матеріаломісткої до наукомісткої високотехнологічної продукції, завоювання зовнішніх ринків у сферах, де країна нагромадила передовий технологічний і потужний виробничий потенціал.

Нагальне завдання України полягає у стимулюванні конкурентного ринку, створенні сприятливих умов для одержання підприємствами фінансових ресурсів, оновлення основних фондів, технічного переоснащення виробництва, збільшення випуску продукції з високим ступенем переробки і відповідно високим умістом доданої вартості.

Регуляторна діяльність держави має хоча й високий, але, загалом, обмежений потенціал впливу на ефективне функціонування економіки і мобілізацію ресурсів доданої вартості. Тому в широкому контексті слід вирішити дві фундаментальні проблеми, а саме забезпечення переходу до інноваційної моделі розвитку та залучення в економіку так званих довгих грошей як передумови стабільного економічного розвитку. Це зводиться до підтримання грошово-кредитної політики Національного банку, спрямованої на розширення монетаризації економіки, здешевлення кредитних ресурсів, збереження динаміки обмінного курсу, яка забезпечуватиме фінансову стабільність, задоволення фінансових потреб реального сектору економіки, підвищення інвестиційної активності господарюючих суб'єктів. Залучення в економіку довгострокових інвестиційних і кредитних ресурсів вимагає мобілізації грошових заощаджень домашніх господарств, які в ринковому середовищі є провідним кредитором економіки, насамперед підприємств і орга-

лізацій, що виробляють товари і послуги (сектору нефінансових корпорацій).

Необхідно забезпечити ефективну стратегію та диверсифікацію повнішньоекономічної діяльності, сформуванню позитивне сальдо торгового балансу та врівноваженість платіжного балансу, інтегрувати національну економіку в систему світогосподарських зв'язків, транснаціональних коридорів, міжнародного поділу праці.

4.2. Загальна ринкова рівновага та її нестабільність

Загальна рівновага є властивістю економіки як цілого. Вона передбачає взаємодію багатьох елементів. Її порушення спричиняє негативні наслідки, зокрема уповільнення економічного зростання, зменшення загального рівня добробуту, загрозу економічній безпеці країни тощо. Тому проблема формування загальної рівноваги — важливий аспект економічної науки.

Сутність і основні ознаки загальної ринкової рівноваги

Економіка є цілісною системою, ефективне функціонування якої передбачає збалансовану взаємодію всіх її елементів. Саме у такій взаємодії виявляє себе важлива ознака економіки — загальна рівновага.

Загальна ринкова рівновага — сукупність відповідностей (пропорцій) між секторами національної економіки, частинами створеного у ній продукту, національними ринками (товарів і послуг, виробничих ресурсів, грошей тощо), які забезпечують функціонування економіки як цілого.

Агрегованими показниками економіки як цілісного утворення є:
— сектори економіки (домашніх господарств, підприємницький, державний, зовнішньоекономічний);

— агреговані ринки (готової продукції, праці, землі, фондовий, фінансовий, грошовий та ін.);

— агреговані величини (ВВП, загальні споживчі витрати, заощадження, інвестиції, сукупний попит (AD) та пропозиція (AS), загальна пропозиція грошей (M^S), бюджет країни (B^D) тощо);

— економічні функції, які характеризують поведінку великих груп суб'єктів економіки (функція споживання $C = c'(Y-T)$, яка відображає залежність між обсягом споживчих витрат усіх споживачів та їх схильністю до споживання (c') і доходом, що залишається після оподаткування ($Y-T$), де T — сукупний податок; функція інвестування $I = I(i)$, що характеризує поведінку всіх ін-

векторів, прагнення яких інвестувати і відповідно інвестиційні витрати залежать від відсотка за кредит (i) тощо).

Усі ці показники перебувають у різноманітних якісних і кількісних співвідношеннях, дотримання яких забезпечує загальну рівновагу. З теоретичної точки зору загальна рівновага досягається тоді, коли економіка перебуває у стані відносного спокою, інерційності. Це відбувається за умови, що ендогенні (залежні) економічні змінні певний час не реагують на впливи екзогенних (незалежних) змінних. На практиці загальна рівновага є певним бажаним станом національної економіки. Уряд може надавати цьому стану нормативного значення, формулюючи певні цілі. Такими цілями можуть бути збільшення зайнятості, стабільність цін, досягнення певних темпів економічного зростання, бездефіцитний бюджет тощо.

Отже, загальну рівновагу можна тлумачити як дотримання макроекономічних пропорцій, забезпечення відповідностей між агрегованими показниками. Без такого статичного підходу до загальної рівноваги її неможливо проаналізувати. Водночас економіка — це рух, потік, у якому певні процеси та явища постійно повторюються, тобто йдеться про суспільне відтворення.

Економіку як потік у процесі відтворення її основних співвідношень можна охарактеризувати схематично (рис. 4.2).



Рис. 4.2. Економіка як процес відтворення основних співвідношень

Стрілками показаний напрям руху витрат і доходів, у процесі якого відбуваються створення і реалізація продукту. Аналіз рис. 4.2 наводить на такі висновки:

— необхідною умовою неперервного руху економіки є здійснення споживчих витрат домашніми господарствами, інвестицій-

них витрат підприємцями-інвесторами, державних витрат (G) державою та зовнішніх витрат іноземними споживачами вітчизняних товарів і послуг (NX);

— обсяг споживчих витрат домашніх господарств визначається різницею між їх доходами (для спрощення у схемі приймається, що всі доходи в економіці присвоюють домашні господарства), сплаченими податками та заощадженнями. Ця залежність описується формулою: $C = Y - T - S$;

— витрати держави повинні відповідати її доходам, одержаним у формі податків. Це відображає формула: $G = T$;

— валові інвестиційні витрати (інвестиції) підприємницького сектору формуються заощадженнями домашніх господарств та амортизаційними витратами підприємств (A), що відповідає формулі: $I = S + A$;

— чисті витрати зовнішньоекономічного сектору є різницею між витратами іноземців на придбання експортованих товарів (EX) і витратами вітчизняних споживачів на придбання імпортованих (IM): $NX = EX - IM$.

У результаті здійснення витрат створюється продукт, придатний для кінцевого використання, що описується формулою:

$$Y_E = C + I + G + NX.$$

Створений продукт може бути реалізованим за наявності відповідних доходів (Y_E). Як відомо, сукупні доходи утворюються із власне дохідних елементів (заробітної плати, ренти власників землі, відсотка власників капіталу, прибутку підприємців) і специфічних недохідних елементів доходів (амортизації, непрямих податків на бізнес). Перетворення доходів на витрати, яке є умовою загальної рівноваги, відображає формула:

$$Y_I = Y_E = C + I + G + NX.$$

Відповідність сукупних доходів сукупним витратам є однією з найважливіших умов дотримання загальної рівноваги і неперервного руху економіки.

Моделі загальної ринкової рівноваги

Моделі загальної ринкової рівноваги репрезентують різноманітні пояснення того, як формується і завдяки чому підтримується рівновага. До них відносять економічну таблицю Ф. Кене, модель суспільного відтворення К. Маркса, класично-неокласичну модель рівноваги та модель «витрати-випуск» В. Леонтьєва.

Економічна таблиця Ф. Кене. Вона була історично першою моделлю загальної рівноваги. Опублікована у Версалі в 1759 р. Економічна таблиця Ф. Кене представляє схему річного потоку

взаємопов'язаних доходів і витрат трьох класів суспільства: землевласників, фермерів і ремісників (рис. 4.3).

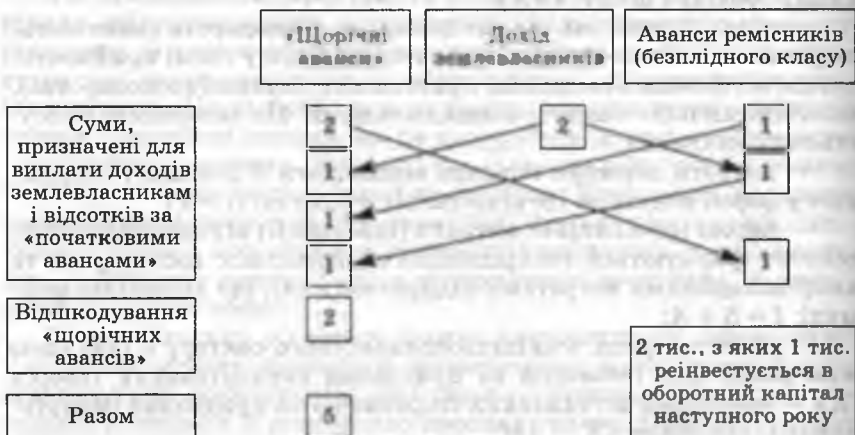


Рис. 4.3. Рух доходів і витрат землевласників, фермерів, ремісників за економічною таблицею Ф. Кене

Стрілками на рисунку позначені напрями витрат. Передбачається, що у сільському господарстві як єдиній продуктивній сфері діяльності створюється вартість у 5 тис. гр. од. З них 3 тис. витрачаються на забезпечення процесу виробництва, 2 тис. — на оборотний капітал («щорічні аванси»), тобто на заробіток сільськогосподарським працівникам, на насіння тощо, а 1 тис. — на заміну основного капіталу (на «початкові аванси»), тобто на споруди, засоби обробітку землі тощо. Основний капітал фермери поновлюють завдяки обміну продуктами з ремісниками (безплідним класом). Вартість у 2 тис. гр. од., що залишилась після відшкодування виробничих витрат у сільському господарстві, одержують власники землі (лендлорди). Половину одержаної вартості (1 тис. гр. од.) вони використовують для обміну на продукцію ремісників. У такий спосіб ремісники загалом одержують 2 тис. гр. од. вартості (1 тис. в обмін на продукцію сільського господарства від фермерів і 1 тис. в обмін від землевласників).

Рух доходів у грошовій формі відбувається за такою логікою: землевласники витрачають 1 тис. гр. од. на сільськогосподарську продукцію, а 1 тис. — на придбання виробів ремісників; фермери витрачають 1 тис. гр. од. на придбання основного капіталу в ремісників; ремісники витрачають одержані ними 2 тис. гр. од. на придбання сільськогосподарської продукції. У результаті взаємообмінів фермери мають ті самі 2 тис. гр. од., які були на початку кругообороту ($3 - 1 = 2$), дохід землевласників наприкінці кругообороту дорівнює 0 ($2 - 2 = 0$), дохід ремісників теж 0 ($2 - 2 = 0$). Новий цикл відтворення може починатися з витрат 2 тис. гр. од.

фермерів на придбання права користування землею. Процес створення сільськогосподарського продукту вартістю 5 тис. гр. од. може повторитися знову.

Аналіз схеми наводить на висновок, що економічна таблиця Ф. Кене є замкнутою трьохсекторною моделлю (відносини формуються між трьома секторами економіки), яка ілюструє створення, розподіл і використання продукту в незмінних обсягах.

Модель суспільного відтворення К. Маркса. Вона обґрунтована у 2 томі «Капіталу» (1885). Основу її утворюють такі умови (вихідні положення):

— розгляд натурально-речової та вартісної структури створеного в економіці продукту;

— поділ економіки з огляду на натурально-речову структуру створеного продукту на два підрозділи: I підрозділ — галузі, зайняті виробництвом засобів виробництва, II підрозділ — галузі, що виробляють предмети споживання;

— розподіл вартості продукту, створеного у кожному підрозділі, на три частини: вартість постійного капіталу (C) — забезпечує відтворення зношених протягом року засобів виробництва; вартість змінного капіталу (V) — джерело заробітної плати; додаткова вартість (m) — джерело доходів підприємців (капіталістів);

— якщо обсяги виробництва продукту у кожному наступному році залишаються незмінними, таке відтворення просте; якщо продукт наступного періоду є більшим, ніж попереднього, — це розширене відтворення.

Процес відтворення пояснюється у моделі як обмін різних частин створеного продукту. Просте відтворення ілюструє така вихідна схема (числові приклади взято з 3-го розділу 2 тому «Капіталу»):

$$\text{I підрозділ: } 4000 C + 1000 V + 1000 m = 6000$$

$$\text{II підрозділ: } 2000 C + 500 V + 500 m = 3000$$

Аналіз схеми свідчить, що весь створений в економіці продукт становить 9000 гр. од. ($6000 + 3000 = 9000$). Окремі його частини реалізуються в середині кожного з підрозділів. Частина продукту I підрозділу $4000C$ (вартість зношених засобів виробництва, за натуральною формою — засоби виробництва) реалізується в середині I підрозділу. Частина продукту II підрозділу $500V + 500m$ (за вартістю — доходи робітників та підприємців II підрозділу, за натуральною формою — предмети споживання) реалізується в середині II підрозділу. Частина сукупного продукту, що залишилась, повинна реалізовуватись шляхом обміну між двома підрозділами: $1000V + 1000m$ (за вартістю — джерело доходів робітників I підприємців I підрозділу, за натуральною формою — засоби ви-

робництва) повинні обмінятися на $2000C$ (за вартістю — зношені засоби виробництва II підрозділу, за натуральною формою — предмети споживання).

Умови простого відтворення відображають рівняння:

$$I(V + m) = II C;$$

$$I(C + V + m) = IC + II C;$$

$$II(C + V + m) = I(V + m) + II(V + m).$$

Економічний зміст умов (рівнянь) простого відтворення можна сформулювати так: для забезпечення неперервного повторення процесу суспільного виробництва необхідний обмін продуктами між двома підрозділами; обсяг продукту I підрозділу повинен бути достатнім для забезпечення заміщення засобів виробництва, зношених у процесі виробництва в обох підрозділах; обсяг продукту II підрозділу має забезпечити реалізацію доходів (їх перетворення на предмети споживання) робітників і підприємців обох підрозділів.

Для пояснення розширеного відтворення можна скористатися такою вихідною схемою:

| | | |
|---|-------------------|------|
| <u>I період</u> | | |
| I підрозділ: $4000C + 1000V + 1000m = 6000$ | \longleftarrow | 9000 |
| II підрозділ: $1500C + 750V + 750m = 3000$ | \longrightarrow | |
| <u>II період</u> | | |
| I підрозділ: $4400C + 1100V + 1100m = 6600$ | \longleftarrow | 9800 |
| II підрозділ: $1600C + 800V + 800m = 3200$ | \longrightarrow | |

Схема розширеного відтворення ґрунтується на ідеї капіталізації (залучення у виробництво більшої кількості засобів виробництва і робочої сили) частини додаткової вартості обох підрозділів. Оскільки капіталізація передбачає розширення обсягів виробництва, то у II періоді в економіці створюється більший продукт, ніж у I-му ($9000 < 9800$).

Умовами розширеного відтворення є нерівності:

$$I(V + m) > II C;$$

$$I(C + V + m) > IC + II C;$$

$$II(C + V + m) < I(V + m) + II(V + m).$$

Згідно з цими умовами частина продукту I підрозділу ($500m$), що не потрапляє до обміну з II підрозділом, стає джерелом приросту засобів виробництва та робочої сили I підрозділу ($500m = 400C + 100V$).

Розширення виробництва у I підрозділі дає поштовх до розширення виробництва у II підрозділі. У результаті на додаткових 100ΔC одиниць засобів виробництва, що можуть надійти у II підрозділ внаслідок обміну з I-им ($I(1100V + 500m) = II(1500C + 100ΔC)$), збільшується основний капітал і робоча сила II підрозділу. Джерелом розширення виробництва II підрозділу є його додатковий продукт: $II(100ΔC + 50ΔV) = 150m$.

Класично-неокласична модель рівноваги. Обґрунтована представниками неокласичного напрямку економічної теорії. Має у своїй основі положення, згідно з якими загальна економічна рівновага формується внаслідок взаємодії та балансування різних ринків: ресурсного, товарного та фінансового. На кожному з них під впливом взаємодії попиту і пропозиції встановлюється певна ціна. Відповідність (пропорційність) цін різних ринків є інструментом саморегулювання у процесі встановлення загальної рівноваги.

Зміст класично-неокласичної моделі відображає система з п'яти рівнянь:

$$N^D(W/P) = N^* = N^S(W/P), \quad (1)$$

де N^D — попит на ресурс праці; N^* — рівноважна кількість зайнятих працівників; N^S — пропозиція праці; W/P — реальна зарплата.

$$Y = f(N), \quad (2)$$

де Y — створений продукт.

$$S(i) = I(i), \quad (3)$$

де S — заощадження; I — інвестиції; i — рівноважна ставка відсотка на фінансовому ринку.

$$M = kPY, \quad (4)$$

де M — кількість грошей в обігу; k — середня тривалість перебування грошей у касі; P — загальний рівень цін.

$$W = (W/P)P, \quad (5)$$

де W — номінальна зарплата. Кожне рівняння має свій економічний зміст, що вирізняє його з-поміж інших.

Рівняння (1). Відображає рівновагу ринку праці (неокласики розглядають його як уособлення загального ринку ресурсів у короткому періоді). Внаслідок досягнення відповідності попиту і пропозиції на ринку праці формується рівноважна реальна зарплата (W/P^*), що є ціною ринку праці, та рівноважна кількість зайнятих (N^*).

Рівняння (2). Це виробнича функція, в якій обсяг створеного продукту залежить від кількості зайнятих працівників. Маючи рівноважну кількість зайнятих (N^*), сформовану ринком праці, можна визначити рівноважний обсяг продукту (Y^*).

Рівняння (3). Характеризує рівновагу фінансового ринку, на якому представлені заощадження (пропозиція фінансових ресурсів) та інвестиції (попит на фінансові ресурси). Заощадження та ін-

вестиції є функціями ставки відсотка. Внаслідок їх взаємодії формується рівноважна ставка відсотка (i^*) — ціна фінансового ринку.

Рівняння (4). Відображає тотожність кількісної теорії грошей. У його лівій частині — кількість грошей в обігу (M), а у правій — попит на гроші, що залежить від трьох змінних: k , P , Y . За умови, що обсяг продукту (Y) визначено з другого рівняння, а середня тривалість перебування грошей у касі (k) є відносно сталою, аналізоване рівняння відображає зв'язок між кількістю грошей в обігу (M) та рівнем цін (P). Його вирішення дає змогу одержати загальний рівень цін (P^*), що забезпечує рівновагу товарного ринку.

Рівняння (5). З нього, маючи значення рівноважної реальної зарплати (W/P^*) та загального рівня цін (P^*), можна отримати рівноважну величину номінальної зарплати (W^*).

У класично-неокласичній моделі реалізовано ідею відповідності (пропорційності) цін, які формуються під впливом попиту і пропозиції на ринках ресурсів, товарів, фінансів. Ця відповідність цін є необхідною передумовою загальної рівноваги. Різновидом класично-неокласичної моделі є модель загальної рівноваги Л. Вальраса.

Модель загальної рівноваги Л. Вальраса. Вона ґрунтується на фундаментальних положеннях неокласичної теорії, маючи певні особливості. Відповідно до неї економіка є системою ринків, однак поділ на ринок ресурсів і готової продукції відсутній. Кожен учасник ринкових відносин на одному ринку є продавцем, на іншому — покупцем. Формуючи пропозицію на одному ринку, він визначає попит на іншому. Пропозиція на кожному з них є функцією кількості товарів і ціни цього ринку, попит — функцією доходів споживачів (бюджетних обмежень), ринкових цін і пропорції розподілу споживачами власних доходів між різними товарами. Доходи кожного споживача визначаються ціною та кількістю виробленого і проданого ним на інших ринках продукту. Загальна рівновага забезпечується узгодженням цін різних ринків. Для її формування важливий не стільки рівень цін кожного з них, скільки їх співвідношення (пропорції цін).

Узгодження цін і формування їх природних співвідношень вважається об'єктивним явищем, оскільки торгівля припиняється тоді, коли угоди здійснюються за необґрунтованими цінами. Прикладом цього є крах фондових бірж у разі значних відхилень цін.

Спрощений варіант моделі загальної рівноваги Л. Вальраса можна продемонструвати на числовому прикладі, взявши до уваги три ринки товарів (A , B , C) і три виробники (1, 2, 3). Обсяги виробництва товарів такі: 16 — A , 26 — B , 40 — C . На кожному з ринків формуються ціни — P_A , P_B , P_C . Перший виробник, виступаючи у ролі споживача, розподіляє свої доходи між двома купленими товарами у пропорції 0,5 до 0,5; другий — 0,25 до 0,75; третій — 0,2 до 0,8.

Для визначення рівноважних цін на окремих ринках, які забезпечують загальну рівновагу, необхідно скласти систему рівнянь, кожне з яких характеризуватиме стан рівноваги (відповідність попиту і пропозиції) на окремому ринку.

Рівняння ринку А: $16 P_A = 0,25 (26 P_B/P_A) + 0,2 (40 P_C/P_A)$.

Рівняння ринку В: $26 P_B = 0,5 (16 P_A/P_B) + 0,8 (40 P_C/P_B)$.

Рівняння ринку С: $40 P_C = 0,5 (16 P_A/P_C) + 0,75 (26 P_B/P_C)$.

Вирішивши систему і знайшовши значення (P_A/P_B) , (P_B/P_C) , (P_A/P_C) , можна з'ясувати ціни, які забезпечуватимуть загальну рівновагу.

Модель «витрати-випуск» В. Леонтьєва. Теоретичним попередником В. Леонтьєва вважають Л. Вальраса, який сформулював принципи загальної рівноваги, застосувавши систему рівнянь. Модель Леонтьєва є системою лінійних рівнянь, що сукупно представляють міжгалузевий баланс. Їх параметрами (коефіцієнтами при X) є показники витрат продукції однієї галузі на виробництво одиниці продукції іншої. Система рівнянь дає змогу визначити не лише обсяг валового продукту, а й величину кінцевого продукту, придатного для кінцевого використання.

Модель Леонтьєва стала першою теоретичною розробкою, втіленою у розрахунках випуску продукції, необхідної для забезпечення сукупного кінцевого попиту — сукупності споживання домашніх господарств, державного споживання та валового нагромадження. Результати перших балансових розрахунків відображені у книзі Леонтьєва «Структура американської економіки у 1919—1929 роках». Надалі цю модель використовували для розрахунків балансів багатьох країн у різні періоди. Для її пояснення вчений скористався двома таблицями. У першій представлено міжгалузеві потоки (табл. 4.6). Для спрощення у таблиці вся економіка зведена до двох галузей, а усі кінцеві споживачі представлені лише домашніми господарствами. Валова продукція кожної галузі розподілена так, що перша частина споживається всередині неї, друга — іншою галуззю, третя — надходить для кінцевого споживання домашніх господарств.

Таблиця 4.6

Макроекономічна таблиця «витрати-випуск» (у натуральних одиницях)

| Від | Галузь 1 (сільське господарство) | Галузь 2 (промисловість) | Кінцеве споживання (домашні господарства) | Валова продукція |
|-------------------------------------|-------------------------------------|-----------------------------|--|---------------------|
| Галузь 1 (сільське господарство) | 25 | 20 | 55 | 100 бушелів пшениці |
| Галузь 2 (промисловість) | 14 | 6 | 30 | 50 ярдів тканини |

Друга таблиця представляє коефіцієнти витрат на одиницю продукції однієї галузі для виробництва іншої галузі (табл. 4.7). Вона ще має назву «структурна матриця економіки».

Коефіцієнти витрат галузей залежать від використовуваних технологій, їх можна розраховувати на основі фактичних статис-

Таблиця 4.7

Витрати на одиницю продукції

| з/до | Галузь 1 (сільське господарство) | Галузь 2 (промисловість) |
|----------------------------------|----------------------------------|--------------------------|
| Галузь 1 (сільське господарство) | 0,25 | 0,40 |
| Галузь 2 (промисловість) | 0,14 | 0,12 |

тичних даних для кожної конкретної економіки. За даними першої таблиці, для виробництва одного бушеля пшениці сільському господарству необхідно $25/100 = 0,25$ бушелів його власної продукції, а також $14/100 = 0,14$ одиниць продукції іншої галузі. Водночас для виробництва одного ярда тканини у промисловості потрібно $20/50 = 0,40$ продукції сільського господарства та $6/50 = 0,12$ одиниць власної продукції.

Коефіцієнти витрат допомагають визначити річний обсяг валової продукції промисловості та сільського господарства, що включає так зване проміжне споживання.

Міжгалузеві зв'язки можна представити такими рівняннями:

$$X_1 - 0,25 X_1 - 0,40 X_2 = Y_1 \quad (1)$$

$$X_2 - 0,12 X_2 - 0,14 X_1 = Y_2 \quad (2)$$

де X_1 — обсяг сільськогосподарського виробництва; X_2 — обсяг промислового виробництва; Y_1 — обсяг кінцевої продукції сільського господарства; Y_2 — обсяг кінцевої продукції промисловості.

Якщо відомо обсяги сільськогосподарської та промислової продукції, які треба отримати для кінцевого споживання, то, використовуючи рівняння (1) і (2), можна визначити потрібні обсяги валової сільськогосподарської та промислової продукції.

Після перетворень рівнянь матимемо:

$$X_1 = 1,457 Y_1 + 0,662 Y_2 \quad (1)$$

$$X_2 = 0,232 Y_1 + 1,242 Y_2 \quad (2)$$

Отже, модель «витрати-випуск» В. Леонтьєва розкриває зміст міжгалузевих пропорцій з урахуванням того, що продукція кожної галузі використовується для проміжного та кінцевого споживання. Вона представляє зв'язок між витратами на виробництво та випуском продукції кінцевого споживання.

Нестабільність загальної ринкової рівноваги

Нестабільність (порушення) виявляється у зміні відповідностей (пропорцій), дотримання яких є умовою загальної ринкової рівноваги. Незаперечними умовами загальної економічної рівноваги є відповідності між:

— доходами та витратами різних верств суспільства (таблиця Ф. Кене);

— різними частинами створеного суспільного продукту, що мають різне функціональне призначення (модель суспільного відтворення К. Маркса);

— різними ринками та цінами, що формуються на них під впливом попиту і пропозиції (модель сучасних неокласиків);

— валовим випуском, проміжною та кінцевою продукцією різних галузей, що формують економіку (модель В. Леонтьєва);

— внутрішнім і зовнішнім секторами економіки, реальним, фінансовим та монетарним секторами (макроекономічні тотожності, покладені в основу СНР).

Перелік відповідностей можна доповнити сучасними аналітичними та прогнозними моделями, які використовують у різних країнах (окремі включають кілька сотень рівнянь). Загалом вони відображають необхідність дотримання основних макроекономічних відповідностей: між доходами і витратами, сукупною пропозицією і попитом, ресурсами і випуском (продуктом), продуктом і витратами, заощадженням і споживанням тощо.

Порушення економічної рівноваги проявляються як економічні коливання та економічний цикл, інфляційне зростання цін, безробіття (неповна зайнятість).

Економічні коливання та економічний цикл. Як прояв порушення загальної рівноваги економічні коливання можуть відбуватися у циклічній та нециклічній формах.

Економічний цикл (цикл ділової активності) — періодичне чергування піднесення і спадів у економіці.

Період між двома піками ділової активності охоплює приблизно 8—10 років. Зокрема, після Другої світової війни (1945—2000) у США спостерігалось 7 циклів, тобто тривалість циклу становила у середньому 7,9 року. Економічний цикл можна зобразити графічно (рис. 4.4).

В економіці на тлі загального економічного зростання можливі коливання обсягів виробництва продукту, тобто періодичне чергування піків економічного зростання, спадів (рецесій), досягнення нижньої межі (дна) та поживлення, які є фазами економічного циклу. Кожній фазі властиві специфічні ознаки.

Пік. Стан, за якого економіка працює на повну потужність і з повною зайнятістю ресурсів.

Спад (рецесія). Фаза скорочення виробництва, зайнятості ресурсів і доходів, яка може супроводжуватися зниженням загального рівня цін.



Рис. 4.4. Економічний цикл

Нижня межа (дно). Це стан, за якого виробництво і зайнятість досягають найменших значень.

Пожвавлення. Фаза, у межах якої зростають виробництво, зайнятість і доходи, а також можуть підвищуватися ціни.

Єдиного тлумачення причин економічних циклів у економічній теорії немає. Доводячи закономірність циклічних коливань економіки, представники різних економічних шкіл зосереджують увагу на різних причинах переходу від економічних спадів до піднесення або навпаки.

Існує кілька теорій (пояснень) циклічних коливань в економіці, зокрема інноваційна теорія, теорія недосконалого розподілу доходів, теорія змін у грошово-кредитній сфері, а також теорія відсутності синхронності, або появи диспропорцій.

Інноваційна теорія. У ній австро-американський економіст Й. Шумпетер обґрунтовує перехід до економічного піднесення реалізацією технічних нововведень найактивнішими підприємцями. Технічні нововведення передбачають інвестиції, які породжують додатковий попит на ресурси і додаткові доходи працівників, що знаходять роботу. Необхідність реалізації доходів зумовлює додатковий попит на товари та послуги, наслідком чого є додатковий попит на кредити, ЦП, нові інвестиції.

Теорія недосконалого розподілу доходів. Її представниками є англійський економіст Джон Гобсон (1858—1940), К. Маркс, Ерік Прайзер. Ця теорія пояснює економічний спад недостатністю витрат, яка виникає за надмірної диференціації у розподілі доходів різних прошарків суспільства.

Теорія змін у грошово-кредитній сфері. Цю теорію розробили Ральф Хоутрі та Ф. Хаек. Згідно з нею економічний спад зумовлений діяльністю банківської системи, яка може змінювати пропозицію грошей, обсяг кредитування, спричиняючи погіршення умов інвестиційної діяльності.

Теорія відсутності синхронності, або появи диспропорцій. Її обґрунтували французький економіст Альберт Афталіон (1874—1939), Дж.-Б. Кларк, М. Туган-Барановський. Вона пов'язує спад із диспропорціями у цінах, обсягах засобів виробництва, предметів споживання, в інвестиціях і заощадженнях.

Усі ці теорії було обґрунтовано у XIX — на початку XX ст. Упродовж XX ст. відбулися значні деформації економічних циклів (втрата синхронності чергування фаз, неможливість їх чіткого розмежування), відповідно змінилося й тлумачення. Дослідження економічної динаміки поступово зосереджуються не на теоретичному обґрунтуванні причин переходу до економічного спаду чи піднесення, а на аналізі наслідків впливу різних чинників економічних коливань у конкретних умовах, прогнозуванні можливих змін.

Найпомітнішими є такі підходи до пояснення економічної динаміки:

— зосередження на абсолютних показниках спаду чи піднесення. Цей підхід має багато спільного з класичною теорією циклів ділової активності (застосовують у США);

— дослідження переходів від стрімкого розвитку до сповільненого. Цей підхід ґрунтується на уявленні про переважання у світових масштабах загальної тенденції до зростання, що знижує актуальність досліджень класичних циклів (застосовують у країнах, що належать до Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР)).

На практиці відмінність цих підходів виявляється у визначенні поворотних точок початку спаду або початку піднесення. Зокрема, згідно з підходом, який орієнтується на абсолютні показники спаду або піднесення, початок спаду необхідно визначати з моменту абсолютного скорочення показників обсягу виробництва, доходів, зайнятості та торгівлі, який охоплює більшість секторів економіки і триває не менше двох кварталів. Відповідно до іншого підходу, визначення поворотних точок здійснюють співставленням фактичних значень обсягів виробництва з трендовими (англ. trend — тенденція). Точку, в якій досягається максимальне значення співвідношення факт/тренд, вважають піком, а точку мінімального значення — дном.

Дослідження поворотних точок, які визначають початок спаду і вивчення чинників, що зумовлюють цей спад, необхідне для розроблення і здійснення *урядових антикризових заходів* — державного регулювання, спрямованого на припинення або запобігання економічного спаду, тобто скорочення абсолютних обсягів виробництва або призупинення темпів зростання.

Учені загалом погоджуються, що економічні коливання спричиняє недостатність сукупних витрат ($Y > C + I + G + NX$). Тому антикризові заходи, покликані стимулювати ці витрати, охоплюють заходи податково-бюджетної (фінансової), грошово-кредитної, соціальної, зовнішньоекономічної політик. У період економічного спаду уряди вдаються до збільшення державних закупівель та інвестиційних витрат держави за кошти державного бюджету; зменшення податкового навантаження; політики «дешевих грошей» для заохочення інвесторів; підтримання соціально незахищених верств суспільства і забезпечення зайнятості; стимулювання експорту.

Інфляційне зростання цін. Свідченням інфляції є зростання загального рівня цін і, як наслідок, різкий спад купівельної спроможності національних грошей.

Інфляційне зростання цін не завжди можна поєднати з певною фазою економічного циклу. За класичного циклу період спаду супроводжувався скороченням доходів і зниженням цін, а період економічного зростання, навпаки, — їх інфляційним зростанням. У другій половині ХХ ст. стало очевидним, що спад може відбуватись на тлі інфляційного зростання цін. Це проявлялося не лише у перехідних, а й у розвинутих ринкових економіках. Зокрема, у 70-ті роки ХХ ст. економіки США та розвинутих європейських країн були вражені явищем *стагфляції* — одночасного зростання цін і скорочення виробництва.

Для вимірювання (визначення рівня) інфляції використовують показники індексу цін.

Індекс цін — відношення цін поточного року до цін базового року.

Індекс цін може фігурувати як індекс споживчих цін (ІСЦ), індекс оптових цін (ІОЦ) та дефлятор ВВП. Їх відмінність пов'язана з базою цін, яку вони охоплюють. Для розрахунку ІСЦ беруть до уваги лише ціни споживчих товарів роздрібної торгівлі, для ІОЦ — оптові ціни, для визначення дефлятора (індекса цін) ВВП — ціни всіх вироблених на економічній території країни товарів і послуг.

Як будь-який індекс, індекс цін — це дріб, чисельник якого — значення цін поточного року, знаменник — базового (року, стосовно якого визначають зміну цін):

$$I = \frac{P_1}{P_0},$$

де I — індекс цін; P_1 — ціна споживчого кошика поточного року; P_0 — ціни споживчого кошика базового року.

Крім показників індексів цін для визначення рівня інфляції використовують темп інфляції.

Темп інфляції — виражений у відсотках щорічний темп підвищення загального рівня цін протягом певного періоду.

Розраховують його двома способами:

$$1) \pi = \frac{I_1 - I_0}{I_0},$$

де π — темп інфляції; I_1 — індекс цін поточного року; I_0 — індекс цін базового року;

$$2) \pi = I - 100.$$

Дослідження рівня інфляції має велике практичне значення, оскільки інформація про зміну рівня цін характеризує стан економіки. Загалом у розвинутих країнах інфляція не перевищує 10 % річних. При перевищенні цього показника економіці загрожує нестабільність, що може проявитися у «втечі населення» від національної валюти, хаотичному (такому, що не відповідає ринковим принципам) розподілі доходів. Наближення річних показників інфляції до 100 % (дворазове зростання цін протягом одного року) свідчить про загальну економічну розбалансованість економіки, що змушує уряд вдаватися до екстраординарних заходів, наприклад до адміністративного регулювання цін. Якщо значення інфляції сягають тисячних показників, а показники за місяць перевищують 50 %, виникає гіперінфляція. Найчастіше це трапляється у періоди політичних катастроф: воєн, революцій тощо. У ХХ ст. гіперінфляцію переживали Німеччина, Австрія, Угорщина, Польща, Росія (1921—1923); Китай, Греція, Угорщина (1943—1947); Аргентина, Болівія, Бразилія, Нікарагуа, Перу (1984—1989); Польща, Югославія (1989); Україна (1993).

Інфляція є породженням різних причин. Зважаючи на них існують інфляція попиту та інфляція витрат. В обох випадках йдеться про невідповідність між сукупним попитом і пропозицією, але причини появи цієї невідповідності різні. Інфляцію попиту спричинює зростання сукупних витрат споживачів за незмінних виробничих можливостей економіки. Така ситуація виникає внаслідок збільшення державних витрат, що перевищують надходження до бюджету; раптового підвищення рівня споживання населення, а також раптового збільшення інвестиційного попиту з боку підприємців.

За інфляції витрат стрибок цін є наслідком скорочення виробничих можливостей за зростання виробничих витрат, яке відбувається на тлі незмінного попиту. Така ситуація породжена підвищенням цін на паливно-енергетичні ресурси; зростанням заробітної плати порівняно з підвищенням загальної продуктивності праці; подорожчанням інвестиційних ресурсів (кредитів).

Інфляція може мати для економіки країни різні наслідки, головними з них є вплив на обсяги виробництва, перерозподіл багатства і доходів між різними верствами суспільства.

Вплив інфляції на обсяги виробництва. Він пов'язаний передусім із втратою зацікавленості в інвестиційній діяльності, оскільки внаслідок інфляційного зростання цін збільшуються витрати на обслуговування грошових операцій, підвищуються відсоткові ставки та ризик інвестування.

Вплив інфляції на перерозподіл багатства і доходів між різними верствами суспільства. Проявляється у тому, що інфляція завдає суттєвої шкоди кредиторам, людям з фіксованими доходами, власникам заощаджень. Натомість виграють боржники, верстви суспільства з нефіксованими доходами, особливо ті, хто має доходи від торговельної та посередницької діяльності.

Інфляція може сприяти стягненню державою *інфляційного податку*. Його ставкою є показник рівня інфляції (показник знецінення грошей), а базою оподаткування — реальні залишки грошей (M/P) на руках у населення.

Особливості впливу інфляції залежать від того, яка вона — передбачувана чи непередбачувана. За *передбачуваної помірної інфляції* суб'єкти економіки встигають пристосуватись до зростання цін. Наприклад, очікуючи річного збільшення цін на 5—7 % за умови, що таке незначне зростання не вплине на ставки відсотків, виробники можуть збільшити обсяги пропозиції, а споживачі — скоригувати свої номінальні доходи. Якщо зміна поведінки виробників і споживачів не цілком нейтралізує наслідки інфляції, вони все одно не мають значної деструктивної сили. За *непередбачуваної інфляції* негативні наслідки для інвесторів та власників доходів є максимальними.

Безробіття (неповна зайнятість). Одним із чинників нестабільності, економічної кризи є безробіття.

Безробіття — соціально-економічне явище, за якого певна кількість працездатного населення хоче працювати, але не може знайти роботу.

Безробіття у кожному конкретному випадку породжене різними чинниками, що зумовило різні тлумачення його причин, зокрема неокласичну та кейнсіанську теорії безробіття.

Неокласична теорія безробіття. За цією теорією виникнення безробіття пов'язується з порушенням рівноваги на ринку праці, а саме з формуванням заробітної плати на рівні, який перевищує рівноважний — той, що формується під впливом попиту і пропозиції. Таке підвищення заробітної плати може бути наслідком конституційно встановленого мінімуму заробітної плати, орієнтованого на забезпечення прожиткового мінімуму, а не на граничний продукт праці, як того вимагає ринкове формування зарплати. Часто на це впливає діяльність профспілок, метою яких є захист інтересів своїх членів, а однією з форм такого захисту — підвищення заробітної плати. Нерідко підприємці використовують його як інструмент запобігання плинності кадрів, стимулювання підвищення продуктивності праці в майбутньому.

Кейнсіанська теорія безробіття. Згідно з нею безробіття породжене відсутністю ефективного попиту або такого обсягу сукупних витрат, який забезпечує цілковите використання ресурсів. Причиною відсутності ефективного попиту, на думку прихильників цієї теорії, є його недостатнє регулювання державою, наслідком — неповна зайнятість і втрата частини потенційного продукту.

Для визначення рівня безробіття необхідно мати інформацію про кількість працездатних (економічно активне населення), зайнятих і безробітних. *Працездатні* (робоча сила) — сумарна кількість зайнятих і безробітних. *Зайняті* — особи, які виконують оплачувану роботу або мають роботу, але тимчасово її не виконують через хворобу, відпустку чи страйк. *Безробітні* — ті, хто не має роботи, але активно її шукає і готовий працювати.

Рівень безробіття визначають за формулою:

$$U' = \frac{U}{L},$$

де U' — рівень безробіття; U — кількість безробітних; L — кількість працездатних.

Визначення рівня безробіття має практичне значення, оскільки на основі розрахунків можна оцінити ступінь відхилення *фактичного* (дійсного, того, що справді існує) *рівня безробіття* від *природного* (існує тому, що в економіці не може бути стовідсоткової зайнятості).

Перебування певної кількості економічно активного населення поза роботою зумовлене такими причинами:

— пошук умов для кращої реалізації власних здібностей, можливостей кар'єрного просування або поява інших життєвих пріо-

ритетів. Безробіття, яке виникає у зв'язку з пошуком кращої роботи, називають *фрикційним*;

— втрата певною кількістю людей роботи у зв'язку зі змінами у техніці і технології виробництва, під час яких виникає попит на нові професії й види діяльності, знижується на існуючі. Спричинений цими змінами вид безробіття називають *структурним*.

Фрикційне і структурне безробіття є явищами, які відображають нормальні умови функціонування ринкової економіки, вони природні й сукупно формують природне безробіття. Природний рівень безробіття становить 5—7 %. Існує певний зв'язок між рівнем розвитку країни та величиною природного безробіття: чим вищого рівня досягає країна, тим вищий у ній природний рівень безробіття. Це зумовлене тим, що за вищого рівня загальної багатства значно вищими і стабільнішими є соціальні виплати. Тому за структурного безробіття період пошуку роботи, працевлаштування триваліший. За вищого рівня добробуту пошук нової роботи може бути ретельнішим і довшим під час фрикційного безробіття.

Циклічне безробіття пов'язане з такими змінами в економічній кон'юктурі, які спричиняють економічний спад, скорочення обсягів виробництва, отже, скорочення попиту на робочу силу. Його визначають як різницю між фактичним і природним рівнями безробіття. Саме циклічне безробіття є основним об'єктом державного регулювання в період економічного спаду. На етапі економічного піднесення воно відсутнє, і тому фактичне та природне безробіття можуть бути однаковими.

Порівняння фактичного рівня безробіття з природним використовують для розрахунку втрат від безробіття. Їх оцінюють через обсяг того потенційного продукту, який міг бути створений, але недоотриманий внаслідок циклічного безробіття.

Зв'язок між рівнем безробіття та обсягом втраченого ВВП розкрито американським економістом Артуром Оукеном (1928—1980) (закон Оукена). Він має такий алгебраїчний вираз:

$$\frac{Y - Y_p}{Y} = -\beta(u - u_p),$$

де Y_p — потенційний обсяг ВВП; β — змінна Оукена, або коефіцієнт чутливості ВВП до змін циклічного безробіття, який свідчить, на скільки відсотків скоротиться ВВП, якщо циклічне безробіття зростає на 1 % (у розрахунках приймається приблизно $\beta = 2,5$); u — фактичний рівень безробіття; u_p — природний рівень безробіття; $(u - u_p)$ — циклічний рівень безробіття.

Безробіття, яке перевищує природні межі, породжує такі негативні макроекономічні наслідки:

— недовиробництво частини продукту (це спричинене зменшенням кількості зайнятих у національній економіці);

— обмеження сукупних доходів, пов'язане з недоотриманням їх безробітними (безробіття не лише скорочує поточні споживчі витрати, а й спричинює зменшення заощаджень, що негативно впливає на обсяги виробництва у майбутньому);

— скорочення податкових надходжень (воно є наслідком зменшення кількості платників податків, попри те, що видатки бюджету у зв'язку з виплатами з безробіття зростають. Тому зростання рівня безробіття може спричинити бюджетний дефіцит);

— втрата працівниками рівня кваліфікації і відповідно зниження рівня продуктивності праці (тривале безробіття спричиняє втрату виробничих навичок і досвіду, що негативно впливає на рівень кваліфікації).

Безробіття призводить і до негативних соціально-політичних наслідків. Як правило, тривале безробіття дестабілізує соціально-політичний клімат у країні, погіршує загальний психологічний стан суспільства, зумовлює підвищення рівня захворюваності тощо. Тому органи державної влади постійно контролюють рівень безробіття, вживають за необхідності відповідні заходи державного регулювання, найпоширенішими серед яких є:

— забезпечення ефективного (достатнього для повної зайнятості) попиту;

— стимулювання створення нових робочих місць;

— дослідження тенденцій на ринку праці та завчасна перекваліфікація працівників, зорієнтована на нові потреби ринку;

— оперативне інформування населення про ситуацію на ринку праці;

— спрощення процедури звільнення і прийняття на роботу.

З огляду на те, що з майже 2,5 млрд працездатного населення світу приблизно 30 % не має роботи, безробіття є надто серйозною проблемою людства.

Особливості і форми виявлення економічної кризи в Україні в перехідний період

Узагальнюючим показником економічної ситуації в Україні впродовж 90-х років ХХ ст. є динаміка реального ВВП, відображена у табл. 4.8.

Таблиця 4.8

Показники реального ВВП в Україні

| Роки | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|-------------------------------------|--------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Реальний ВВП (млрд пост./крб. 1990) | 154,94 | 127,15 | 78,46 | 71,07 | 68,41 | 69,09 | 66,83 | 65,67 | 67,76 |

Данi таблицi, зображенi на графiку (рис. 4.5), свiдчать, що у 1992—1994 рр. спостерiгався глибокий економiчний спад, який проявився майже у дворазовому скороченнi обсягiв реального ВВП. У 1999 р. вiн сягнув найнижчої точки, а в 2000 р. розпочався перехiд до позитивних приростiв ВВП. Економiчне зростання, що почалося у 2000 р., зумовлене передусiм значним збiльшенням експорту, 42 % якого становить продукцiя металургiйної галузi.

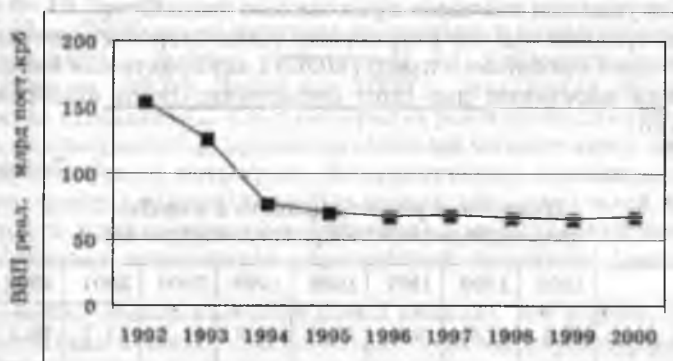


Рис. 4.5. Показники реального ВВП в Україні

Кризовий спад у 90-ті роки ХХ ст. в Україні був не циклічним, оскільки він не був частиною циклу економiчної кон'юнктури. Така ситуацiя спричинена змiною економiчної та полiтичної структури суспiльства, а саме переходом вiд економiки соцiалiстичного типу до ринкової. Тому за причиною виникнення його трактують як структурний спад, або як структурну кризу.

Змiнився вiн затяжною економiчною депресiєю, яка тривала упродовж п'яти рокiв. За оцiнками експертiв, вона стала наслiдком надто повiльних, порiвняно з iншими постсоцiалiстичними краiнами, перетворень, а в деяких випадках — їх гальмування.

Економiчна криза, яка переросла у затяжну депресiю, крiм спаду реального ВВП, була пов'язана зi скороченням зайнятостi, нестабiльнiстю цiн, нестiйкою зовнiшньоекономiчною позицiєю.

Скорочення зайнятостi. Скорочення зайнятостi та вiдповiдне зростання рiвня безробiття в українській економiцi особливо стало вiдчутним у другiй половинi 90-х рокiв. Показово, що офiцiйна статистика працi зафіксувала найнижчi показники безробiття саме в роки, на якi припадав найбільший спад економiки (табл. 4.9).

Таблиця 4.9

Показники рiвня безробiття в Україні (за офiцiйними даними)

| Роки | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|-----------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Рiвень безробiття (%) | 0,29 | 0,35 | 0,36 | 0,53 | 1,49 | 2,74 | 4,3 | 5,38 | 5,31 |

Як свідчать дані таблиці, у 1992—1994 рр. офіційно визнавався рівень безробіття (частка безробітних від загальної кількості економічно-активного населення) набагато менший від природного. Згодом ці показники, хоча й були вищими, але, за твердженнями багатьох учених, значно відхилялись від існуючих. Відхилення офіційних даних від фактичних спричинене особливостями використовуваної методики розрахунку кількості безробітних, а також існуванням значного прихованого безробіття.

Застосування під час розрахунку рівня безробіття методології Міжнародної організації праці (МОП) і використання вибіркового опитувань населення дає інші показники. Вони відображені у табл. 4.10.

Таблиця 4.10

**Показники рівня безробіття в Україні
(за результатами вибіркового опитувань)**

| Роки | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
|-----------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Рівень безробіття (%) | 5,6 | 7,6 | 8,9 | 11,3 | 11,9 | 11,7 | 11,7 | 10,1 | 9,1 |

Порівняння даних таблиць свідчить, що показники рівня безробіття за результатами вибіркового опитувань із застосуванням методології МОП у 1995—2003 рр. у середньому в 2—3 рази перевищували дані офіційної статистики.

У той час безробіття існувало одночасно у формі фрикційного, структурного і циклічного. У майбутньому прогнозують прискорене зростання структурного безробіття на тлі збільшення як офіційного безробіття, так і безробіття, розрахованого за методологією МОП. Зростання структурного безробіття зумовлене невідповідністю між існуючою структурою пропозиції на ринку робочої сили, діючою системою освіти та структурою попиту на робочу силу сучасних інвесторів.

Нестабільність цін. У період найбільшого скорочення абсолютних обсягів виробництва (1992—1993) в Україні спостерігалась гіперінфляція (середньомісячний темп зростання цін перевищував 50 %), яка пізніше переросла у галопуючу інфляцію (середньомісячний темп зростання цін становив 10—50 %). Дані про річний відсоток зміни ІСЦ відображено у табл. 4.11.

Таблиця 4.11

Річний відсоток зміни ІСЦ

| Роки | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
|--------------------|------|--------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Річний % зміни ІСЦ | 1990 | 10 055 | 301 | 82 | 39,7 | 10,1 | 20,0 | 19,2 | 25,8 | 0,1 | -0,6 | 8,2 |

Як свідчать дані, пік інфляційного зростання цін в Україні припав на 1993 р., коли річний темп інфляції перевищив 10 000 %. Інфляція тоді була одночасно інфляцією попиту та інфляцією витрат. Причиною її був надмірний попит, оскільки у 1992 р. дефіцит бюджету становив 12,2 % ВВП, а в 1993 р. — 6,5 %. Як відомо, граничним є дефіцит в обсязі 3 % ВВП. Інфляція витрат виявлялася у тому, що обсяг реального ВВП лише за 1993 р. скоротився майже на 18 %.

У 1995—2000 рр. зі вступом економіки у затяжну депресію, інфляція набула значень галопоуючої, а її найменші показники припадали на 1997 р. Зміна цін 2000 р. засвідчила, що тенденція деякої стабілізації цін у попередні роки не була стійкою. За оцінками спеціалістів, проінфляційними чинниками в цей період були зростання витрат на обслуговування зовнішнього державного боргу і відповідне збільшення грошової маси в обігу, відсутність конкурентного середовища і монополістичне становище багатьох виробників стратегічної продукції (наприклад вугілля).

Нестійка зовнішньоекономічна позиція. Як відомо, зовнішньоекономічна позиція країни втілює основні параметри зв'язку національної економіки зі світом. Вона охоплює сальдо торгового балансу, сальдо рахунку поточних операцій та іноземних інвестицій, обсяг резервних активів і зовнішнього боргу (табл. 4.12).

Таблиця 4.12

Основні характеристики зовнішньоекономічної позиції України

| Роки | Баланс товарів і послуг (млн дол. США) | Рахунок поточних операцій (млн дол. США) | Чисті іноземні інвестиції (млн дол. США) | Зростання резервних активів (млн дол. США) | Обсяг зовнішнього боргу (млн дол. США) | Обсяг зовнішнього боргу в % до ВВП |
|------|--|--|--|--|--|------------------------------------|
| 1993 | -1716 | | | | | |
| 1994 | -1366 | -1163 | 151 | | 7167 | 18,9 |
| 1995 | -1190 | -1152 | 257 | 488 | 8217 | 22,2 |
| 1996 | -1122 | -1185 | 526 | 873 | 8840 | 19,8 |
| 1997 | -1536 | -1335 | 581 | 383 | 9555 | 19,1 |
| 1998 | -1207 | -1296 | 747 | -1324 | 11 483 | 27,4 |
| 1999 | 1821 | 1658 | 489 | 283 | 12 438 | 40,4 |
| 2000 | 1406 | 1481 | 594 | 398 | 10 350 | 32,2 |

Зафіксовані у таблиці дані свідчать, що до 1998 р. сальдо балансу товарів і послуг мало від'ємне значення, тобто Україна більше імпортувала, ніж експортувала. Оскільки баланс товарів і послуг є основною частиною рахунку поточних операцій платіжного

балансу, то був від'ємним і рахунок поточних операцій. Лише у 1999 р. експорт перевищив імпорт.

Динаміка іноземних інвестицій на той час не мала чіткої тенденції змін, а її пік припав на 1998 р. Незначний обсяг чистих інвестицій (приблизно 29 дол. на одного працюючого у 2000 р.) засвідчує невелику привабливість української економіки для іноземних інвесторів і частково пояснює проблему зовнішнього боргу.

Прирости резервів іноземних активів (офіційних валютних резервів) поступово скорочувались до 1997 р. Резерви зазнали значного абсолютного скорочення у 1998 р., але почали збільшуватись у 1999 та 2000 роках.

Основні проблеми у зовнішньоекономічних відносинах України наприкінці 90-х років були пов'язані з обсягом зовнішнього боргу. Якщо у першій половині 90-х його частка становила приблизно п'яту частину ВВП, то у 1999 р. вона перевищила 40 %. Безпечною вважається частка 40 % загального (зовнішнього і внутрішнього) боргу у ВВП. Не менш відчутною, ніж обсяг боргу, стала і проблема його обслуговування. У 1995 р. на ці потреби було використано 8 % експорту, а вже в 2000 р. — 14,5 %.

Загалом, кризовий спад протягом першої половини 90-х років ХХ ст. суттєво погіршив зовнішньоекономічні позиції України, а загострення проблеми зовнішнього боргу стало одним із чинників внутрішньої розбалансованості її економіки.

4.3. Фінансова система ринкового господарства

Фінанси є життєво важливою системою в ринковій економіці. Вони охоплюють усі обмінно-розподільчі відносини в суспільстві, які відображаються у різноманітних грошових потоках. Головним призначенням фінансів є забезпечення фізичних осіб, суб'єктів підприємництва, державних структур і суспільства загалом грошовими коштами в достатній кількості для здійснення їх повноцінної діяльності. Отже, фінансова система у ринковій економіці — досить складне суспільне явище, а її налагодженість і відрегульованість є запорукою найповнішої реалізації цілей суспільства.

Сутність фінансів. Моделі фінансових відносин

Сутність фінансів. Фінанси виникли у період зародження рабовласницького суспільства у процесі формування держави та її інститутів. Загальною основою їх існування є товарно-грошові відносини.

Появу терміна «фінанси» (лат. *finantia* — платіж) пов'язують із французьким ученим Жаном Боденом (1530—1596) і його твором «Шість книг про республіку» (1577). Першою науковою працею про фінанси вважається твір давньогрецького письменника та історика Ксенофонта (430—355 до н. е.) «Про доходи Афіньської республіки».

Історичний розвиток фінансів значною мірою обумовлювався особливостями розвитку суспільно-політичних, економічних систем суспільства, що давало життя концепціям і теоріям фінансів, які різнилися між собою поглядами на їх природу, сутність, роль і функції. Певні розбіжності щодо цього існують серед учених, які представляють західну (домінує погляд на фінанси як на гроші; доходи або видатки; суспільне чи персоніфіковане багатство) і вітчизняну економічні науки (розглядають фінанси як сукупність розподільчих відносин, опосередкованих через доходи і видатки підприємницьких структур, держави, фінансових інституцій і міжнародних організацій). Ці відмінності спричинені різними підходами в дослідженні й аналізі постійного руху і обігу коштів.

Фінанси — сукупність економічних відносин, що опосередковують формування та використання централізованих і децентралізованих фондів грошових засобів з метою виконання державою і господарюючими суб'єктами своїх функцій у процесах суспільного відтворення.

За своєю економічною сутністю такі відносини є відносинами власності — привласнення і відчуження грошових засобів суб'єктами фінансів. Ця якість виявляється у привласненні підприємствами, фірмами як суб'єктами децентралізованих фінансів результатів своєї виробничої діяльності у грошовій формі і формуванні на цій основі власних фондів грошових засобів. Певну частку своїх грошових доходів вони відчужують у централізовані грошові фонди, яку привласнюють суб'єкти централізованих фінансів — держава та її структури. Отже, *фінанси як відносини власності* — це відносини належності, володіння, розпорядження і використання фондів грошових засобів відповідними суб'єктами фінансових відносин. Якість фінансів як відносин власності виявляється і в тому, що фінансовими відносинами пронизані відносини господарюючих суб'єктів усіх форм власності: одноосібної, партнерської, кооперативної, акціонерної та державної. Оскільки у фінансах завершуються процеси економічної реалізації кожної форми власності, вони є зовнішньою межею функціонування всієї сукупності відносин власності. Сутність фінансів як відносин привласнення і відчуження ілюструє табл. 4.13.

Функціонування фінансів означає постійний рух і кругообіг коштів, які постають як єдність фінансових відносин та фінансової діяльності.

Фінансові відносини — відносини, що відображають рух вартості від одного суб'єкта до іншого, характеризують обмінні, розподільні та перерозподільні процеси і виявляються у відповідно спрямованих грошових потоках.

Таблиця 4.13

Фінанси як відносини привласнення-відчуження

| № п/п | Суб'єкти фінансових відносин | Види та об'єкти фінансових відносин | Суб'єкти відносин | |
|-------|---|---|---|---|
| | | | привласнення | відчуження |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Держава і підприємство (організація) | Платежі до державного бюджету | Державою | Підприємством |
| | | Відрахування до державних, регіональних і галузевих фондів | Державою | Підприємством |
| | | Фінансова підтримка державних підприємств і організацій з державного бюджету | Підприємствами і організаціями | Державою |
| 2 | Підприємства і організації | — Платіжні зобов'язання постачальників і покупців; — штрафні санкції та неустойки за порушення договірної дисципліни; — фінансова винагорода за виконання особливих вимог замовника | Відповідними підприємствами і організаціями | Підприємствами-боржниками, порушниками та замовниками |
| 3 | Підприємство і його структурні підрозділи | Обслуговування господарських зв'язків | Відповідними структурними підрозділами підприємства | Підприємством |
| 4 | Підприємство і його працівники | Заробітна плата, матеріальна винагорода працівників | Працівниками підприємства | Підприємством |
| 5 | Державні органи різних рівнів управління | — Розподіл диференціальної ренти; — фінансування природно-охоронних заходів; — фінансування регіонів, територіально-виробничих комплексів | Відповідними органами управління | Відповідними органами управління |
| 6 | Держава та підприємства і організації | Система оподаткування | Державою | Підприємствами і організаціями |
| | | Екологічні пільги | Підприємствами і організаціями | Державою |
| 7 | Держава-замовник і підприємства-виконавці | Бюджетне фінансування | Підприємствами і виконавцями державного замовлення | Державою |

Закінчення таблиці 4.13

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---------------------|--|------------|-----------------------------------|
| | | Пільгова система оподаткування | Державою | Виконавцями державного замовлення |
| 8 | Держава і населення | Пенсії, допомоги, стипендії, виплати із суспільних фондів споживання | Населенням | Державою |
| | | Податки з населення | Державою | Населенням |

З огляду на зміст грошових відносин між їх суб'єктами виокремлюють такі види фінансових відносин: розподіл доходів, платежі, відрахування грошових засобів до відповідних фондів, різноманітні податки, пільги тощо. Реалізуються фінансові відносини через фінансову діяльність, що обумовлює їх взаємозв'язок.

Фінансова діяльність — діяльність суб'єкта щодо формування доходів і здійснення витрат.

Сутність взаємозв'язку фінансових відносин і фінансової діяльності полягає в тому, що фінансові відносини відбуваються з приводу фінансової діяльності суб'єктів (формування доходів одного при здійсненні витрат іншим), а фінансова діяльність не може здійснюватися суб'єктами відокремлено (доходи одних є результатом витрат інших).

Суб'єктами фінансових відносин є держава, підприємства, їх структурні підрозділи, державні органи різних рівнів управління, громадські організації, члени суспільства. *Об'єктами фінансових відносин* є національне багатство і вироблений ВВП. *Національне багатство* — це вартість нагромаджених у країні матеріальних цінностей і залучених у виробництво природних ресурсів. Його матеріально-речовий склад утворюють основні засоби, матеріальні та природні ресурси, страхові запаси, золотий і валютний запас. ВВП постає як додана вартість, вироблена у країні виробниками товарів, робіт, послуг у поточному році. Суспільство розподіляє і відповідно споживає або нагромаджує ВВП у формі амортизації, заробітної плати, прибутку, позичкового відсотка, ренти, непрямих податків. Національне багатство є об'єктом фінансових відносин, якщо для формування доходів використовують створені попередніми поколіннями або надані природою цінності. Це виправдано за наявності зайвих основних засобів або невикористовуваних матеріальних ресурсів, а також коли запаси природних ресурсів перевищують потреби країни. У всіх інших випадках витрачання національного багатства недоцільне. Як правило, воно спричинене економічною, фінансовою кризами або необґрунтованою фінансовою політикою.

Отже, фінансову ситуацію в країні можна оцінити, проаналізувавши об'єкти фінансових відносин. За нормальної фінансової

ситуації основним з них є ВВП і зайві ресурси національного багатства. За кризової фінансової ситуації ВВП не вистачає для формування доходів і фінансових ресурсів, що спричинює витрачання національного багатства.

Основними інструментами фінансової сфери є доходи, видатки та фінансові ресурси. Доходами вважають грошові кошти, отримані у результаті певної діяльності.

Доходи (у широкому розумінні) — грошові надходження, які забезпечують фінансування видатків; (у вузькому розумінні) — надходження, які відображають приріст вартості, маючи своїм джерелом основні складові доданої вартості: заробітну плату, прибуток, позичковий відсоток, ренту, непрямі податки.

Доходи як інструменти фінансової сфери класифікують за трьома ознаками:

1. За стадіями формування розрізняють *первинні доходи* — доходи, отримані у процесі первинного розподілу доданої вартості і *вторинні* — доходи, які формуються внаслідок перерозподілу первинних доходів.

2. За методами формування виокремлюють *продуктивні доходи*, тобто доходи від продуктивної діяльності, й *доходи від продажу і використання майна, ресурсів, у тому числі фінансових, та певних прав.*

3. Стосовно чинного законодавства розрізняють *законні доходи* — доходи, отримані відповідно до чинного законодавства, і *незаконні доходи* — доходи, одержані внаслідок порушення законодавства.

Доходи є джерелом видатків суб'єктів фінансових відносин.

Видатки — використання грошових коштів суб'єктами фінансових відносин з метою забезпечення їх потреб.

Умовою самодостатності фінансової системи є забезпечення видатків доходами, що свідчить про раціональне господарювання, ефективну економіку, обґрунтовану державну фінансово-економічну політику.

Матеріальним носієм фінансових відносин є фінансові ресурси.

Фінансові ресурси — сукупність усіх видів грошових засобів, фінансових активів, якими володіють суб'єкти фінансових відносин.

Основною формою фінансових ресурсів є капітал. Однак він не весь має форму фінансових ресурсів. Так, резервний і непрацюючий капітали не належать до них. А фінансові ресурси можуть формуватися не тільки на основі капіталу, а й шляхом залучення та запозичення коштів.

З огляду на суб'єктність фінансових відносин розрізняють централізовані і децентралізовані фінанси.

Централізовані фінанси. Економічні грошові відносини, що опосередковують формування і використання фондів грошових

засобів держави, які акумулюються в державній бюджетній системі та урядових позабюджетних фондах.

Децентралізовані фінанси. Це грошові відносини, що оносе-редкують кругообіг грошових фондів підприємств.

Фінанси є елементом грошових відносин, тобто не всі грошові відносини можуть бути фінансовими. Це означає, що за змістом і функціями фінанси відрізняються від грошей. Якщо гроші є загальним еквівалентом (інструментом вимірювання вартості, обміну товарів, платежу тощо), то фінанси — інструментом розподілу та перерозподілу ВВП і НД, знаряддям формування і використання фондів грошових коштів, а також регулювання цих процесів.

Призначення фінансів полягає у формуванні фондів грошових коштів, контролі за їх використанням у всіх ланках економіки з метою забезпечення потреб фізичних осіб, суб'єктів підприємництва, державних структур, суспільства загалом, а також здійснення їх діяльності достатньою кількістю грошових коштів.

Моделі фінансових відносин. У суспільстві існують різні моделі фінансових відносин, основою яких є специфічна схема розподілу і перерозподілу внутрішнього продукту, а також особливі роль і місце держави у суспільстві. На цій основі виокремлюють дві ознаки, за якими характеризують моделі фінансових відносин: за послідовністю розподілу ВВП; за рівнем державної централізації ВВП. Вони взаємопов'язані, кожна модель може характеризуватися з точки зору цих двох ознак. Загалом у суспільстві за послідовністю розподілу ВВП виокремлюють фінансову модель ринкової і фінансову модель адміністративної економіки.

Фінансова модель ринкової економіки. Сутність її полягає в тому, що первинний розподіл вартості реалізованого НД здійснюється між тими, хто бере участь у його створенні: власниками засобів виробництва (отримують прибуток) і робітниками та службовцями (отримують заробітну плату). Спрощено ця модель представлена на рис. 4.6.

Головна особливість цієї моделі полягає в отриманні державою своїх доходів через перерозподіл НД. Пропорції первинного розподілу НД між підприємцями, робітниками і службовцями регулюються ринковим механізмом і законодавчим порядком. Ринковий механізм обумовлює встановлення оптимальних пропорцій між заробітною платою і прибутком, оскільки всі суб'єкти ринкових відносин за-



Рис. 4.6. Фінансова модель ринкової економіки

цікавлені не лише у збільшенні своєї частки, а й у високому рівні доходів інших. Наприклад, підприємці зможуть розширювати виробництво і обсяги продаж продукту, а значить, отримувати високі прибутки лише за достатньо високого рівня доходів населення; робітники і службовці зацікавлені у зростанні прибутку підприємства, від якого залежить зростання їх заробітної плати. На сучасному етапі нитома вага заробітної плати у НД більша, ніж прибутку.

Законодавче регулювання процесу розподілу і перерозподілу НД полягає у встановленні мінімального рівня оплати праці; обмеженні максимального рівня рентабельності на основі застосування економічних інструментів, наприклад податку на надприбуток; регламентації пропорцій перерозподілу НД.

Загалом фінансову модель ринкової економіки характеризують такі ознаки:

- відображення рівня доходів суб'єктів ринкових відносин, що створює цілісну картину їх реального внеску у формування НД;
- достовірне визначення рівня оподаткування доходів суб'єктів, що обумовлює формування їх уявлення про об'єктивність розмірів власного заробітку і необхідність сплачування податків;
- виявлення і фіксація мотивів, стимулів до зростання доходів на основі постійного розширення та диверсифікації виробництва, підвищення продуктивності праці.

За рівнем державної централізації ВВП у межах фінансової моделі ринкової економіки умовно можна виокремити американську, західноєвропейську та скандинавську моделі (табл. 4.14).

Таблиця 4.14

Особливості основних моделей у межах фінансової моделі ринкової економіки

| № п/п | Моделі ринкової економіки | Рівень самозабезпечення або самофінансування суб'єктів ринкових відносин | Рівень бюджетної централізації ВВП (%) | Участь держави у розв'язанні соціальних проблем |
|-------|---------------------------|--|--|---|
| 1 | Американська | Максимальний (на основі примусової фінансової стимуляції) | 25—30 (незначний) | Мінімальна |
| 2 | Західноєвропейська | Середній | 35—45 (середній) | Помірна |
| 3 | Скандинавська | Максимальний (на основі високого рівня ВВП на душу населення) | 50—60 (високий) | Максимальна |

Американська фінансова модель. Вона високоефективна, хоча й досить жорстка. Дає змогу не тільки заробляти, а й вимагає цього завдяки примусовій фінансовій стимуляції. Оскільки фінансове втручання держави в економіку зведено до мінімуму, державна

допомога надається лише тим верствам населення, які без неї не можуть обійтися.

Західноєвропейська фінансова модель. Її сутність зводиться до паралельного функціонування державних і комерційних установ у соціальній сфері. Цю модель характеризує вищий рівень централізації ВВП, ніж в американській моделі, який створює передумови для розгалуженої державної соціальної сфери, особливо у галузі освіти.

Скандинавська фінансова модель. Є найефективнішою і відповідає концепції соціально-ринкової економіки. Передумови її формування і функціонування полягають у високому рівні ВВП на душу населення (забезпечує високий рівень суспільного та індивідуального споживання) і високому рівні загальної культури та свідомого ставлення громадян до праці й до вимог з боку держави.

Фінансова модель адміністративної економіки. За цієї моделі переважна частина НД відразу централізується у бюджеті й виключається з розподільчих відносин. Держава спрямовує в бюджет централізований чистий дохід, тобто податок з обороту, і частину децентралізованого чистого доходу — прибутку підприємств (через систему платежів із прибутку). Частину прибутку (до 40 %) залишають на підприємстві, іншу частину НД виплачують робітникам і службовцям у формі заробітної плати, яка підлягає прибутковому оподаткуванню. За адміністративної моделі переважну частину доходів держава отримує у процесі первинного розподілу НД. Її недоліками є те, що вона не дає уявлення про реальний рівень доходів юридичних і фізичних осіб; не відображає їх внеску у створення НД; не дає змоги достовірно визначити рівень оподаткування; не містить стимулів до продуктивної праці.

Українська фінансова модель, перебуваючи на стадії трансформації, поки що не відновляє жодній з охарактеризованих вище моделей. З огляду на спрямування її розвитку до соціально-ринкової економіки важливо забезпечити досягнення високого рівня розвитку суспільства; оптимізацію характеру і масштабів діяльності держави, її втручання в економіку; утвердження справедливої соціальної політики; інтенсивну та всеохоплюючу міжнародну діяльність; виважену воєнну доктрину; повноцінне використання історичних традицій українського народу; підвищення рівня загальної та управлінської культури.

Важливе значення при цьому має запровадження ефективної системи стимулів до праці, дбайливого господарювання.

Функції фінансів

Суспільне призначення і сутність фінансів розкривають їх функції, серед яких виокремлюють основні (розподільча, контрольна) і допоміжні (стимулююча і регулююча).

Розподільча функція фінансів. Вона полягає в розподілі й перерозподілі ВВП за допомогою фінансів. Крім фінансів, у сфері перерозподілу цю функцію можуть виконувати ціни, оскільки вони під впливом попиту споживачів можуть перевищувати вартість товарів або бути нижчими за неї. Це означає, що розподільчу функцію ціни здійснюють не завжди, а лише тоді, коли вони неточно і неовно виконують функцію вимірювання вартості. Фінанси, на відміну від ціни, насамперед призначені для розподілу вартості ВВП.

Розподіл і перерозподіл вартості ВВП може відбуватися і внаслідок кримінальних порушень (крадіжок, зловживань службовим становищем, розкрадання майна підприємств, несплати податків та ін.). Однак це не економічні методи, вони є предметом іншої науки — правознавства.

Процес реалізації розподільчої функції фінансів охоплює стадію первинного розподілу, перерозподілу та вторинного розподілу.

Первинний розподіл — розподіл новоствореної вартості й формування первинних доходів суб'єктів, зайнятих у створенні ВВП.

Оскільки сукупність доходів юридичних і фізичних осіб виробничої сфери утворює ВВП, розподільча функція фінансів зводиться до розподілу ВВП, насамперед НД як його складової. Частину ВВП, яка втілює вартість спожитих при його створенні засобів виробництва, використовують на їх відшкодування. Тому вона повинна залишатися у розпорядженні суб'єктів господарювання. Складова ВВП, що утворює новостворену вартість (НД), є джерелом розширеного відтворення особистісного і речового факторів виробництва, утримання та розвитку складових бюджетної сфери. Саме тому розподільча функція фінансів здійснюється стосовно НД.

Первинними доходами на стадії первинного розподілу у фізичних осіб є заробітна плата, у юридичних осіб — прибуток, у держави — прибуток державного сектору, що централізується у бюджеті, надходження від державних послуг, ресурсів, угідь, а також непрямі податки.

Стадію первинного розподілу змінює стадія перерозподілу. На цій стадії розподільчої функції відбувається створення централізованих фондів і реалізація закумульованих у них ресурсів.

Перерозподіл — створення й використання централізованих фондів, грошових засобів.

За рівнем централізації фонди поділяють на *загальнодержавні* (бюджет і цільові фонди), *відомчі* (фонди, створені міністерствами і відомствами), *корпоративні* (фонди, які централізують частину доходів структурних підрозділів у корпоративних об'єднаннях).

Перерозподіл здійснюється у два етапи. *Першим етапом* є вилучення частини доходів у одних суб'єктів і формування центра-

лізованих фондів (формування вторинних доходів суб'єктів, що створюють ці фонди). *Другим етапом* перерозподілу є вторинний розподіл.

Вторинний розподіл — використання цільових фондів і формування грошових доходів окремих суб'єктів.

На цій стадії відбувається формування первинних доходів — заробітної плати зайнятих у бюджетній сфері фізичних осіб, — які потім знову підлягають перерозподілу, і вторинних доходів у вигляді різних виплат і безплатних послуг із цільових фондів фізичним особам, асигнувань і виділення коштів юридичним особам.

Будь-яка форма доходів підприємств, держави, фізичних осіб є грошовою формою продукту, відповідно і втіленою в ньому праці. Це означає, що за економічною сутністю розподільча функція фінансів полягає у розподілі суспільного продукту і втіленою в ньому праці між суб'єктами фінансової системи.

Контрольна функція фінансів. Вона полягає у контролі за розподілом ВВП у відповідні фонди грошових засобів суб'єктів господарювання і держави та використанням їх за цільовим призначенням. Це дає змогу з'ясувати стан розвитку народного господарства, ефективність діяльності підприємств, використання грошових ресурсів. Органічною складовою контрольної функції фінансів є перевірка суб'єктів фінансової системи щодо дотримання ними фінансового законодавства і фінансової дисципліни; своєчасності і повноти виконання фінансових зобов'язань перед бюджетною системою, податковою службою, банками; виконання зобов'язань стосовно розрахунків і платежів; виявлення внутрішніх резервів.

Об'єктами фінансового контролю є кошти, матеріальні, трудові та інші ресурси країни, *суб'єктами* — президент, органи законодавчої влади і місцевого самоврядування, виконавчі органи влади, фінансово-кредитні органи, відомства, аудиторські фірми.

За часом проведення фінансовий контроль може бути *попереднім* (на стадії розгляду і прийняття рішення), *поточним* (контроль за фінансовим процесом), *наступним* (контроль за фінансовими результатами діяльності).

Для здійснення фінансового контролю використовують кілька методів, зокрема ревізію, перевірку, інспекцію, обстеження, спостереження.

Ревізія. Це метод документального контролю за фінансово-господарською діяльністю підприємства, установи, організації, дотриманням ними законодавства з фінансових питань, достовірністю обліку і звітності. Він є засобом документального викриття недостач, розтрат, привласнень і крадіжок коштів, матеріальних цінностей, а також попередження фінансових зловживань. За наслідками ревізії складають акт — офіційний документ, що має юридичну силу.

Перевірка. Вона полягає в обстеженні і вивченні окремих аспектів фінансово-господарської діяльності підприємства, установи, організації або їх підрозділів. Наслідки перевірки оформлюють довідкою, доповідною запискою.

Інспекція. Сутність її у перевірці стану фінансів підприємств на місцях.

Обстеження. Здійснювані за приписом законодавчих або виконавчих органів дії з метою виявлення порушень фінансової дисципліни, яка передбачає чітке дотримання розпоряджень (наказів) щодо формування, розподілу і використання коштів держави, суб'єктів місцевого самоврядування, підприємств, організацій, установ.

Спостереження. Це загальне ознайомлення зі станом фінансової діяльності бюджетної установи, підприємства, відомства.

Вибір конкретного методу залежить від підстав, що спричинили його необхідність, від суб'єкта і об'єкта, мети і завдань фінансового контролю. Всі методи конкретизуються у методиках, тобто в правилах (технології) проведення контролю різними суб'єктами відповідних об'єктів. Вони враховують форму власності, організаційну структуру, територіальний аспект та ін.

Контрольна функція фінансів реалізується через багатогранну діяльність фінансових органів, працівники яких здійснюють контроль за плануванням фінансів, виконанням дохідної і видаткової частин бюджетної системи. У своїй єдності фінансові органи утворюють ієрархічну систему, в якій кожний орган виконує особливі функції. Вона охоплює загальнодержавний, відомчий фінансовий контроль, аудит.

Загальнодержавний фінансовий контроль. Здійснюється органами державної влади та управління і включає перевірку точного дотримання всіма суб'єктами законодавства; своєчасності й повноти виконання фінансових зобов'язань перед бюджетною системою, податковою службою, банками; виконання планів прибуткової і видаткової частин бюджету. Особливості організації фінансового контролю представлені на рис. 4.7.

Повноваження органів, які здійснюють загальнодержавний фінансовий контроль, зафіксовані у Конституції України, Бюджетному кодексі та інших законодавчих актах.

Відомчий фінансовий контроль. Його здійснюють відповідні міністерства та інші органи державного управління за діяльністю підвідомчих підприємств, установ, організацій. Цю функцію покладено на самостійні структурні контрольно-ревізійні підрозділи (групи, відділи, управління) міністерств і відомств. Предметом контролю є виконання державних завдань, економність витрачання матеріальних і фінансових ресурсів, зберігання державної власності, правильність бухгалтерського обліку, виявлення приписок та інших зловживань.

Аудит. Він полягає в перевірці бухгалтерської звітності, обліку первинних документів та іншої інформації щодо фінан-

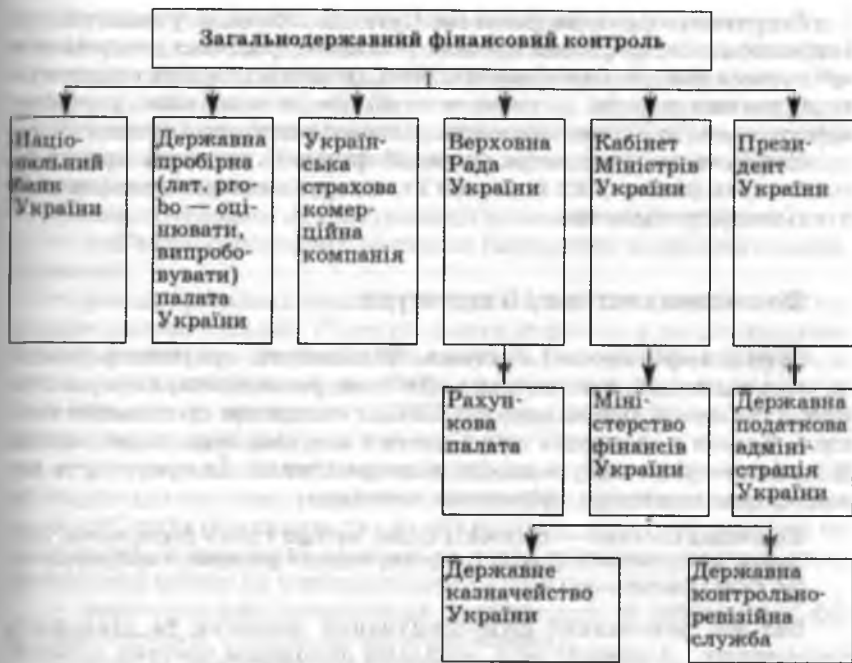


Рис. 4.7. Організація загальнодержавного фінансового контролю

сово-господарської діяльності господарюючих суб'єктів з метою встановлення достовірності, їх повноти і відповідності чинному законодавству та нормативам звітності, обліку. Здійснюють його уповноважені господарюючими суб'єктами незалежні особи (аудитори) та аудиторські фірми. Він може бути обов'язковим (передбаченим чинним законодавством) або ініційованим господарюючими суб'єктами. Його результатом є *аудиторський висновок* — складений в установленому порядку, засвідчений підписом і печаткою аудитора (аудиторської фірми) офіційний документ, який містить висновок стосовно достовірності і відповідності чинному законодавству, нормативам бухгалтерського обліку звітності про фінансово-господарську діяльність господарюючого суб'єкта.

Стимулююча функція фінансів. Виявляється вона у сприянні економічному зростанню господарюючих суб'єктів, економіки загалом на основі фінансової підтримки або фінансового примусу запровадження нових і удосконалення діючих форм господарювання, економічних методів управління організацією виробництва, інновацій, науково-технічних досліджень, раціонального використання природних і виробничих ресурсів, соціальної спрямованості економіки.

Регулююча функція фінансів. Сутність її полягає у зміні обсягів і спрямованості грошових потоків, розподілі грошових ресурсів між суб'єктами фінансових відносин, наслідком чого в одних випадках є коригування доходів, у інших — стабілізація економіки, усунення кризових явищ у соціально-економічному житті суспільства.

Найповніша реалізація функцій фінансів свідчить про налагодженість фінансових відносин і є запорукою нормальної життєдіяльності суспільства.

Фінансова система і її структура

Сутність фінансової системи. Фінанси як сукупність економічних відносин, нов'язаних з обміном, розподілом, використанням у грошовій формі вартості ВВП, є складним суспільним явищем. Кожен з елементів цих відносин має свої характерні ознаки й особливості, а тому відносно відокремлений. Їх сукупність визначається поняттям «фінансова система».

Фінансова система — сукупність форм, методів і цілей формування, розподілу, використання фондів грошових засобів держави, господарюючих суб'єктів і населення.

Без неї неможливе функціонування держави та діяльність юридичних і фізичних осіб, оскільки фінансова система забезпечує вартісний рух створеного в суспільстві ВВП, відображаючи складні відносини, що виникають при цьому.

Структура фінансової системи. Основними структурними складовими фінансової системи є державні фінанси, фінанси господарюючих суб'єктів та фінанси населення (рис. 4.8).

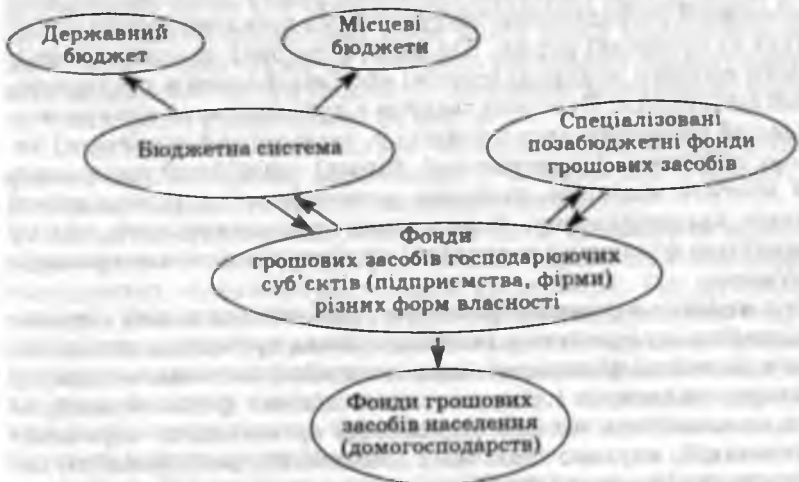


Рис. 4.8. Структура фінансової системи

Структуру будь-якої фінансової системи можна розглядати у різних площинах, оскільки вона відображає сукупність різноманітних фінансових відносин, поєднує в собі різні взаємопереплетені та взаємозалежні сфери (узагальнені за певною ознакою сукупності фінансових відносин) і ланки (відособлені частини фінансових відносин). Вибір ознаки залежить від мети дослідження фінансових відносин.

Такими ознаками структуризації фінансів можуть бути:

— суб'єкти фінансових відносин (юридичні та фізичні особи, держава);

— фонди грошових коштів (частина грошових коштів за їх цільовим призначенням). Грошові фонди поділяють на *централізовані* (формується на рівні держави) і *децентралізовані* (формується на рівні підприємств, об'єднань, організацій, установ);

— фінансові органи та інституції (характеризують організаційну сторону фінансів);

— рівень економічної системи (йдеться про сфери фінансів, які відповідають певним рівням економіки: фінанси господарюючих суб'єктів (підприємств) на мікрорівні; державні фінанси на макрорівні; міжнародні фінанси на рівні світового господарства; фінансовий ринок на узагальнюючому рівні);

— територіальне розміщення (національні та регіональні фінансові системи, світова фінансова система).

Кожна зі сфер має відповідне організаційне забезпечення, кожна рівнева сфера — певний склад доходів і видатків (витрат), специфічну схему організації фінансової діяльності, а фінансовий ринок — форми фінансових ресурсів і методи торгівлі ними. Конкретні ланки кожної сфери виокремлюють за наявністю відособленого фонду грошових коштів або специфічних форм і методів фінансових відносин. Наприклад, сфера державних фінансів складається з бюджету держави, державного кредиту, фондів цільового призначення, фінансів державних підприємств. Відособленою ланкою фінансової системи є страхування, яке не належить до жодної сфери, носідаючи проміжне місце між мікро- і макрорівнями.

Як відомо, за територіальною ознакою виокремлюють національні, регіональні та світову фінансові системи.

Національні фінансові системи. Вони відображають структуру фінансів окремих країн. До них належать фінанси населення (домогосподарств); фінанси господарюючих суб'єктів (підприємства, фірми) різних форм власності; фінанси системи страхування; державні фінанси; внутрішні валютний і фінансовий ринки.

Регіональні та світова фінансові системи. Складаються з національних фінансових систем окремого регіону, країн світу; міжнародних фінансових систем, тобто із централізованих на світовому чи регіональному рівнях коштів та фінансових ресурсів. До міжнародних фінансів належать фінанси міжнародних організацій, міжнародні фінансові інституції, міжнародні валютний і фі-

нансовий ринки (провідні банки і фондові біржі, які здійснюють операції у світовому масштабі чи певному регіоні).

Отже, фінансова система має внутрішню структуру та організаційну побудову: за внутрішньою структурою вона є сукупністю відносно відособлених сфер і ланок, що виражають специфіку фінансових відносин; за організаційною побудовою — сукупністю фінансових органів та інститутів, які управляють фінансовими потоками.

Основними складовими фінансової системи є бюджетна система, державний бюджет, місцеві бюджети, фонди грошових засобів господарюючих суб'єктів різних форм власності (підприємств, фірм), спеціалізовані позабюджетні фонди грошових засобів, фонди грошових засобів населення (домогосподарств).

Бюджетна система. Будь-яка фінансова система є цілісним організмом, розгалуженим комплексом взаємопов'язаних відносин. Основою її функціонування є фінансові ресурси. Їх формування та використання здійснюється на основі спеціального документа — бюджету.

Бюджет (англ. budget — валіза, сумка) — кошторис щорічних доходів і видатків держави.

Проект бюджету готує уряд, його затверджує відповідним законом законодавчий орган. Особливості бюджету кожної держави залежать від її бюджетної системи.

Бюджетна система — сукупність бюджетів різних рівнів.

Її особливість у кожній країні залежить від державного устрою: в унітарних державах вона складається з державного і місцевого бюджетів, у федеральних — крім перелічених, із бюджетів суб'єктів федерації. Бюджетну систему України утворюють державний бюджет і місцеві бюджети. Особливості організації, побудови бюджетної системи відображає *бюджетний устрій* — організація вертикальної побудови бюджету держави за рівнями адміністративно-територіального поділу країни. Тобто бюджетний устрій свідчить, за яким принципом побудована бюджетна система. Йдеться про принципи виокремлення видів бюджетів, побудови бюджетної системи, розмежування доходів і видатків між її ланками.

Взаємозв'язок різних ланок бюджетної системи відбувається на засадах єдності всіх бюджетів і автономності кожного з них.

Державний бюджет. Як економічна категорія, він виражає відносини між державою, господарюючими суб'єктами і населенням. У фінансовій системі державний бюджет є провідною ланкою, оскільки в ньому об'єднані всі основні фінансові інструменти: доходи, видатки, державні позички. Через бюджет здійснюється постійна мобілізація та використання грошових ресурсів.

Державний бюджет — основний фінансовий план держави на поточний рік, що має силу закону.

Затверджує бюджет законодавчий орган влади (в Україні — Верховна Рада). *За матеріальним змістом державний бюджет є*

централізованим фондом грошових засобів держави, а за соціально-економічною сутністю — основним знаряддям перерозподілу НД. Правові питання цього процесу регулюються Бюджетним кодексом України.

Необхідність централізації грошових коштів обумовлена економічною і політичною роллю держави. Грошові засоби, що мобілізуються у державний бюджет, використовують як фінансову основу здійснення державою своєї політики у всіх сферах суспільного життя. Це дає змогу маневрувати грошовими ресурсами, зосереджувати їх на найважливіших напрямках економічного і соціального розвитку, здійснювати єдину економічну і фінансову політику — діяльність держави у сфері фінансів щодо вирішення певних завдань і досягнення соціально-економічних цілей. Реалізація фінансової політики здійснюється за допомогою фінансового механізму — сукупності фінансових методів і форм, інструментів та важелів впливу на різні сторони фінансової діяльності окремих суб'єктів, а через це — на соціально-економічний розвиток суспільства.

Однією з найважливіших складових фінансової політики є бюджетна політика — діяльність щодо формування бюджету держави, його збалансування, розподілу бюджетних коштів тощо. Вона покликана вирішити такі основні завдання: фінансування антикризових заходів; забезпечення фінансової стабільності на макроекономічному рівні; стимулювання інвестиційної активності господарюючих суб'єктів; скорочення невиробничих видатків бюджету на утримання органів державного управління; зміцнення доходної частини бюджету за рахунок вдосконалення системи оподаткування; посилення контролю за обслуговуванням державного боргу України.

Бюджетна політика здійснюється через бюджетне планування — складання проекту бюджету, його розгляд і затвердження. Воно підпорядковане вимогам фінансової політики держави і є важливою ланкою бюджетного процесу — регламентованої діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування щодо складання, розгляду та затвердження бюджету, а також його виконання і затвердження відповідного звіту. Найважливішою стадією цього процесу є виконання бюджету, що, як правило, збігається з календарним роком (в Україні), у деяких країнах бюджетний рік починається з 1 липня (в Японії), 1 жовтня (у США).

На різних стадіях бюджетного процесу вирішуються такі завдання:

— максимальне виявлення матеріальних і фінансових резервів;

— визначення доходів бюджету за окремими податками та іншими платежами, а також загального обсягу доходу відповідно до прогнозів і цільових програм соціально-економічного розвитку;

— використання видатків бюджету за цільовим призначенням, а також загального обсягу видатків відповідно до бюджетної класифікації;

— узгодження бюджету з програмами фінансової стабілізації і грошового обігу;

— досягнення бездефіцитного бюджету або мінімізація його дефіциту;

— збалансування бюджетів рівних рівнів за допомогою регулювання міжбюджетних відносин;

— максимальне використання можливостей нерспективного бюджетного планування (прогнозування);

— контроль за фінансовою діяльністю юридичних осіб і окремих громадян щодо виконання ними зобов'язань перед бюджетом;

— спрощення процесу складання і виконання бюджетів, автоматизація системи фінансових розрахунків.

Державний бюджет, як і місцеві бюджети, складається з дохідної та видаткової частин.

Доходи державного бюджету. Дохідна частина державного бюджету охоплює джерела його доходів, канали надходження та загальну суму доходів за певний проміжок часу. Як правило, доходами державного бюджету є податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, справляння яких передбачено законодавством. Джерелами формування доходів державного бюджету є податки (у тому числі акцизи, мито, державне мито); доходи від державної власності у зовнішній торгівлі; внески у державні фонди; державний кредит. Отже, доходи державного бюджету — це сума коштів, які держава мобілізує на забезпечення своєї діяльності. Формування їх здійснюється різними методами за рахунок *внутрішніх* (вироблений у країні ВВП та національне багатство) і *зовнішніх* (доходи бюджету на основі міжнародного перерозподілу доходів і фінансових ресурсів) *джерел*. Методи формування доходів державного бюджету можуть бути *загальними*, тобто притаманними всім суб'єктам фінансових відносин (надходження від продуктивної діяльності, майна, державних угод, запозичення) та *специфічними*, властивими тільки державі (податкові, емісійні надходження).

Видатки державного бюджету. Витратна частина державного бюджету містить перелік напрямів витрачання бюджетних коштів із зазначенням конкретних розмірів затрат за звітний період. Витрати бюджету охоплюють видатки бюджету та кошти, призначені для погашення основної суми боргу. До видатків державного бюджету належать кошти, спрямовані на здійснення передбачених відповідним бюджетом програм і заходів за винятком коштів на погашення основної суми боргу та повернення переплачених до бюджету сум.

За ринкової економіки головне завдання бюджетної політики, згідно з кейнсіанськими і некейнсіанськими доктринами, полягає у формуванні ефективного попиту, а видатки державного бю-

джету є важелями антикризового регулювання і формування сукупного попиту, що обумовлює необхідність зростання державних витрат. Внаслідок цього розширюється як інвестування, так і споживання. Тому можливе перевищення видатками державного бюджету його доходів і використання державних позик для покриття дефіциту бюджету. Ці положення теорії Дж.-М. Кейнса до 70-х років ХХ ст. визначали фінансову політику більшості провідних країн Заходу. Вони цілком відновидали теорії і практиці економічного зростання екстенсивного типу.

Перехід до інтенсивного типу економічного зростання вимагав нових підходів до державних витрат, які були закумуляовані в теорії неокласичного синтезу англійського економіста Дж.-Р. Хікса та американського економіста П.-Е. Самуельсона. На думку П.-Е. Самуельсона, завдання фінансової політики полягає в регулюванні кількості і якості *суспільних товарів* (товари і послуги, які держава надає своїм громадянам). З огляду на це з державного бюджету необхідно відшкодувати витрати. Тому видатки державного бюджету повинні виконувати функції соціального і господарського регулювання, реалізації загальнодержавних завдань.

Провідне місце в бюджетних видатках належить соціальним статтям, витрати за якими мають запобігати соціальним катаклізмам унаслідок надмірної диференціації доходів, полегшити доступ відносно малозабезпечених верств населення до послуг закладів освіти та охорони здоров'я, гарантувати розмір пенсій на рівні прожиткового мінімуму. Структура сукупного попиту залежить від розміру витрат державного бюджету на забезпечення обороноздатності країни, охорону громадського порядку, проведення антитерористичних заходів. Вплив витрат державного бюджету на темпи економічного зростання і стан економіки загалом залежить від їх структури, величини (питомої ваги у ВВП), ефективності використання кожної одиниці витрат.

Справляння видатків бюджету здійснюється за допомогою *бюджетного фінансування* — надання грошових коштів бюджетним установам та організаціям для здійснення заходів, передбачених їх кошторисами. При цьому повернення цих коштів до бюджету не передбачено.

Формування бюджету передбачає визначення реальних обсягів доходів; оптимізацію структури видатків на основі критерію забезпечення максимального рівня зростання ВВП при задоволенні мінімуму соціальних потреб; збалансування (ідеальне виконання) бюджету, тобто повне покриття видатків доходами і створення залишку коштів (*профіциту бюджету* — перевищення доходів над видатками). Залишок уряд використовує для подолання непередбачених обставин або переводить його в бюджет наступного року.

Збалансування бюджету забезпечується за рахунок збільшення доходів (запровадження нових податків, підвищення ставок, розширення об'єктів оподаткування з діючих податків, викорис-

тання неподаткових доходів), скорочення видатків, покриття бюджетного дефіциту (державні позики, грошова емісія).

Бюджетна практика нерідко пов'язана з таким явищем, як *бюджетний дефіцит* — перевищення видатків над доходами. Для держави він завжди є небажаним, негативним явищем, інші суб'єкти фінансової системи можуть оцінювати його по-різному. Якщо дефіцит коштів у бюджеті стається за достатнього забезпечення суб'єктів підприємницької діяльності фінансовими ресурсами, високого рівня доходів юридичних і фізичних осіб, то він не є свідченням фінансової кризи. Це означає, що дефіцит бюджету пов'язаний з його формуванням. Якщо дефіцит бюджету спричинений обмеженістю фінансових ресурсів, що призводить до зменшення обсягів виробленого ВВП, зниження рівня доходів юридичних і фізичних осіб, це свідчить про фінансову кризу в державі.

Бюджетний дефіцит класифікують за трьома ознаками:

1. За формою прояву:

- відкритий дефіцит (офіційно зафіксований);
- прихований дефіцит (офіційно не зафіксований).

2. За причинами виникнення:

— свідомий дефіцит (пов'язаний з політикою помірною оподаткування, яка має на меті зміцнення фінансової бази підприємницьких структур);

— вимушений дефіцит (пов'язаний з низьким рівнем виробленого ВВП, коли навіть високий рівень оподаткування не здатний забезпечити бюджет держави достатніми доходами).

3. За напрямками дефіцитного фінансування:

— пасивний дефіцит (спрямування залучених коштів на поточні потреби);

— активний дефіцит (фінансування бюджетних інвестицій, насамперед капітальних вкладень, у високоефективні проекти).

Причиною бюджетного дефіциту є намагання використати більше коштів, ніж їх надійшло. Теоретичне вирішення проблеми дефіциту полягає у збільшенні податків, інших доходів чи скороченні видатків. Проте на практиці збільшувати податки або неможливо, або недоцільно, скорочувати видатки — теж, оскільки вони, як правило, перебувають на межі свого критичного мінімуму. Тому проблему дефіциту на практиці вирішують через систему дефіцитного фінансування державних потреб. Джерелом покриття бюджетного дефіциту є *державний кредит* — кредит, наданий державі юридичними і фізичними особами. Це специфічна ланка державних фінансів.

Бюджетний дефіцит породжує *державний борг* — суму непогашених дефіцитів держбюджетів, накопичених за весь час існування держави; суму заборгованості держави своїм кредиторам. Свідченням нездатності погасити державний борг є *дефолт* — визнання державою своєї неплатоспроможності.

Місцеві бюджети. Вони репрезентують другу за значенням ланку фінансової системи і охоплюють групу місцевих податків і зборів, систему місцевих і муніципальних кредитів, недержавних позабюджетних фондів.

Місцевий бюджет — кошторис щорічних доходів і видатків місцевих органів влади.

Призначення місцевих бюджетів забезпечувати фінансовими ресурсами діяльність органів місцевого самоврядування. Їх структура визначається державно-територіальним устроєм і відповідним адміністративним поділом країни. У країнах з федеральним устроєм бюджетна система охоплює, крім державного бюджету, бюджети суб'єктів федерації і систему місцевих фінансів. Тому в них (США, ФРН, Канада, Росія) місцевим фінансам належить 40—60 % ресурсів загальнодержавної фінансової системи. У США, наприклад, до місцевих бюджетів належать бюджети штатів, графств, муніципалітетів.

В унітарних державах, якою є й Україна, бюджетна система складається з державного і місцевих бюджетів. В Україні до місцевих бюджетів належать бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети, а також бюджети місцевого самоврядування (територіальних громад, сіл, селищ, міст і їх об'єднань). Їм належить до 30 % загальнодержавних фінансових ресурсів.

Отже, якщо у державах з федеративним устроєм податки стягують центральний уряд, уряди штатів і місцевих органів влади, то в унітарних державах — центральний уряд і місцеві органи влади.

Фонди грошових засобів господарюючих суб'єктів (підприємств, фірм) різних форм власності. Грошові засоби господарюючих суб'єктів формуються у процесі розподілу і перерозподілу національного багатства, ВВП, НД й використовуються в організаційно-виробничих цілях підприємств. Вони охонлюють кошти статутного, резервного та амортизаційного фондів, а також спеціальних фондів (у тому числі створених у зв'язку з індексацією основних засобів) і цільового фінансування, надані підприємству через внутрішній галузевий перерозподіл. Окрім того, до грошових засобів господарюючих суб'єктів належать розподілений прибуток (тимчасово невикористані кошти), прибуток господарського обігу, кредиторська заборгованість, у тому числі заборгованість із бюджетних платежів і відрахувань на соціальне страхування, робітникам і службовцям з оплати праці, за виданими векселями. Також до грошових засобів відносять коротко- й довгострокові кредити комерційних банків, централізовані і децентралізовані кошти для фінансування капіталовкладень, доходи від реалізації цінних паперів, інші, зображені у пасиві бухгалтерського saldого балансу підприємства, кошти.

Використовуються фонди грошових засобів господарюючих суб'єктів шляхом їх авансування (оборотні кошти) або здійснен-

ня витрат. При цьому підприємства мають досить широкі права зі встановлення розмірів і напрямів їх використання. Отже, фонди грошових засобів господарюючих суб'єктів формуються для забезпечення безперервності та ефективної діяльності підприємств, фірм.

Спеціалізовані позабюджетні фонди грошових засобів. За своєю сутністю спеціалізовані позабюджетні фонди грошових засобів (спецфонди) є коштами цільового призначення, сформованими шляхом запровадження спеціальних податків і зборів (наприклад, фонди дорожнього будівництва), бюджетних асигнувань (фонди, пов'язані з наукою і військовими цілями та ін.), випуску спеціальних займів, добровільних внесків. Спеціалізовані позабюджетні фонди грошових засобів розрізняють за чотирма ознаками:

1. За терміном дії:

— постійні (формуються для забезпечення реалізації окремих важливих функцій держави);

— тимчасові (формуються для швидкого вирішення актуальних у даний період проблем, після вирішення яких фонди закриваються).

2. За належністю:

— загальнодержавні (акумулюють фінансові ресурси у розпорядження держави з метою подальшого їх направлення на фінансування загальнодержавних потреб);

— місцеві (виконують те саме завдання, що й загальнодержавні, але стосовно адміністративно-територіальних утворень (одиниць), що знаходяться на самоврядуванні; до їх складу входять місцеві бюджети і позабюджетні фонди. Формуються за рахунок податків, зборів, штрафів, місцевих займів, лотерей та інших джерел);

— міжнародні (утворюються на основі міждержавних угод розвинутих країн і країн, що розвиваються).

3. За правовим статусом:

— спецфонди, що включаються до бюджету (видаткова частина державного бюджету, яка має цільове спрямування);

— самостійні спецфонди (пенсійний фонд, фонди соціального страхування);

— частково самостійні спецфонди (державний інноваційний фонд, фонд сприяння конверсії).

4. За цілями:

— соціальні фонди (для фінансування заходів і програм соціального захисту населення, створюються за рахунок накопичувальних внесків і відрахувань);

— фонди особистого і майнового страхування (створюються з надходжень від страхових внесків, реалізації страхових полісів, від доходів із вкладень у ЦП, від платежів за видані гарантії за ризиками, від приватних вкладень);

— економічні фонди (для фінансування народного господарства, забезпечення структурних змін в економіці);

— наукові спецфонди (формуються для фінансування науки, освіти, культури, а також задоволення мінімальних потреб населення у медичному обслуговуванні);

— військово-політичні фонди (формуються для закупівлі озброєння і військової техніки, поточного утримання армії і флоту, фінансування розвитку космічних і військових досліджень);

— кредитні фонди (формуються для стабілізації грошово-кредитної системи).

Спеціалізовані позабюджетні фонди грошових засобів є частиною фінансів держави. На відміну від бюджетних ресурсів вони завжди мають цільове призначення.

За економічним змістом спеціалізовані позабюджетні фонди — один із засобів перерозподілу національного доходу за ініціативою уряду. Тому дуже важливим аспектом їх аналізу є вивчення особливостей впливу цих фондів на фінансову систему в умовах конкретної держави.

Фонди грошових засобів населення (домогосподарств). Вони охоплюють кошти, які одержує населення (домогосподарства) з різних джерел, а також у формі різних видів особистих доходів у обмін на свої трудові послуги. Основним призначенням цих фондів є формування грошових доходів населення, використання їх на поточні витрати, придбання майна. Крім того, розподіл фондів має відбуватися таким чином, щоб уберегти їх від інфляції (вклади у фондові ЦП, на депозит або інші довгострокові вклади, у недержавні пенсійні фонди, у страхові компанії тощо), тобто щоб утворювався фінансовий портфель громадян.

Створення фондів грошових засобів населення обумовлене, по-перше, можливістю громадян одержувати заробітну плату за свою роботу силу, організаторські здібності, інтелектуальну власність; по-друге, появою індивідуальних підприємців (громадян-підприємців без утворення юридичної особи); по-третє, бурхливим розвитком в Україні РЦП. Основні джерела і форми доходів населення зображено на рис. 4.9.



Рис. 4.9. Джерела і форми доходів населення (домогосподарств)

Доходи є важливим елементом економічного співробітництва і мають велике значення для населення. Вплив доходів на життя людей відбувається за такими напрямками: формування купівельної спроможності, загального матеріального стану, можливостей духовного й економічного (підприємницький талант) розвитку, а також ступеня диференціації населення.

В умовах ринкової економіки диференціація населення неминуха. Вона є позитивним явищем для економічного прогресу суспільства в цілому. Водночас занадто великий розрив у доходах може зашкодити поступовому розвитку суспільства і викликати чимало серйозних соціально-економічних проблем. Тому процес диференціації населення повинен контролюватися з боку держави.

Податкова система і її функції. Сутність і види податків

Податкова система і її функції. Виконання державою політичних, соціально-економічних функцій потребує відповідного апарату, матеріально-технічного, фінансового забезпечення, яке здійснюється через державний бюджет. Головним і наймасштабнішим джерелом мобілізації коштів до державного бюджету є податки, сукупність яких, а також принципи, суб'єкти, об'єкти оподаткування утворюють податкову систему.

Податкова система — законодавчо обумовлена сукупність принципів оподаткування, податків, зборів, інших обов'язкових платежів, органів справляння податків у їх взаємодії.

Часто поняття «податкова система» необґрунтовано ототожнюють з поняттям «система оподаткування», яка, однак, має свій специфічний зміст.

Система оподаткування — процес установаження і справляння податків.

Її характеризують такі елементи, як платник, об'єкт оподаткування, ставка оподаткування, механізми нарахування і сплати податків. За своїм змістом вона є вужчим поняттям, ніж податкова система.

Об'єктами податкової системи є доходи (прибуток), вартість певних товарів (нослуг), окремі види діяльності платників податків, операції з ЦП, користування природними ресурсами, майно юридичних і фізичних осіб, додана вартість товарів і послуг та інші об'єкти, перелік яких встановлюється законодавчими актами. Суб'єктами податкової системи є платники податків і державні податкові органи.

У сучасному світі науково обґрунтована податкова система вибудовується на засадах ефективності, доцільності, корисності, справедливості, стабільності, оптимального співвідношення між ефективністю і справедливістю, оптимального використання регулюючої, стимулюючої функцій податків.

Будь-яка податкова система виконує такі функції:

— *фіскальна функція* (формування фондів грошових коштів для фінансування державних видатків);

— *економічна функція* (підтримання соціальної рівноваги і недопущення надмірної диференціації в доходах, стимулювання платоспроможного попиту населення та державне регулювання темпів і пропорцій суспільного відтворення).

У межах економічної функції виокремлюють наступні:

— регулюючу (регулювання господарських процесів);

— стимулюючу (стимулювання ефективного використання грошових фондів суб'єктів господарювання).

Виокремлення стимулюючої і регулюючої функцій доцільне з огляду на те, що вони охоплюють різні аспекти економічного життя суспільства.

Важливо, щоб усі функції податків були збалансованими. В Україні тривалий час домінувала фіскальна функція податків, а економічна реалізовувалася недостатньо.

Науковий підхід до формування раціональної податкової системи передбачає системність (взаємопов'язаність і органічність усіх податків, відсутність протиріч між ними та будь-якого податку із системою оподаткування). При цьому податки необхідно розглядати не як самоціль, а як засіб виконання державою своїх функцій.

Сутність і види податків. Податки виникли разом із формуванням держави. Загалом, вони є обов'язковими платежами фізичних і юридичних осіб до державного бюджету. Значно ширше розкривається їх зміст з економічного погляду.

Податки — фінансові відносини між державою і платниками податків щодо примусового відчуження частини новоствореної вартості з метою формування централізованих фондів грошових засобів, необхідних для виконання державою її функцій.

Разом з видатками податки є безпосереднім інструментом виконання фінансами розподільчої функції, яка полягає у розподілі та перерозподілі новоствореної вартості, тобто НД як суми доходів господарюючих суб'єктів. Вони, як певні частини НД, набувають форми заробітної плати найманих працівників, промислового і торгового прибутку, підприємницького доходу та позичкового відсотка, дивіденду, земельної ренти, орендної плати, різних видів маржі тощо.

За матеріальним змістом усі види доходів постають у формі грошового вираження певних часток вартості необхідного і додаткового продуктів. Тому оподаткування доходів фізичних і юридичних осіб за своєю сутністю є нееквівалентним привласненням державою певних часток вартості необхідного і додаткового продуктів, а отже, створеної на підприємствах різних форм власності додаткової вартості. Через податки держава стає власником певної частини НД у грошовій формі, якою вона володіє, розпоряджається, використовує. Використання державою цент-

ралізованих коштів бюджету, тобто бюджетних видатків, є нееквівалентним відчуженням усупільнених часток вартості необхідного і додаткового продуктів та їх привласненням без відшкодування у формі певного еквівалента фізичними та юридичними особами, які отримують фінансування з державного бюджету.

Податками, зборами та іншими обов'язковими платежами є грошові внески і відрахування в бюджет відповідного рівня або в позабюджетний фонд, які здійснюють платники в порядку і на умовах, установлених законами держави. Податки поділяють на прями та непрямі.

Прямі податки. Їх стягують безпосередньо з доходів фізичних або юридичних осіб. Такими є прибутковий податок з громадян, податок на прибуток підприємства та ін.

Непрямі податки. Це відсоткова надбавка до ціни товару чи послуги. До непрямих податків належать податок на додану вартість (ПДВ), податки на спадщину, нерухомість, акцизи, доходи від ЦП і корпоративних прав.

У наповненні державного бюджету найголовнішу роль відіграють *основні податки*: для фізичних осіб — прибутковий податок з громадян, для юридичних — ПДВ та податок на прибуток підприємства. Індивідуальні податки на фізичних осіб справляють протягом року, хоча остаточний розрахунок здійснюють по його завершенні. В Україні максимальна ставка прибуткового податку з громадян тривалий час сягала 40 %, а з 2004 р. — 13 %. Податкові системи різних країн в основному однакові, хоча кожна має певні особливості щодо набору податків і розмірів податкових ставок.

Найпоширенішими є такі види податків:

— *податок на прибуток корпорацій, фірм, підприємств* (він становить найбільшу частину податкових виплат фірми, ним оподатковують чистий (балансовий) прибуток, розрахований як різниця між валовою виручкою і всіма витратами);

— *соціальні податки* (вони охоплюють внески підприємств на соціальне забезпечення і податки на заробітну плату. Ці виплати є солідарними, їх здійснюють частково наймані працівники, частково роботодавці. В Україні їх спрямовують у позабюджетні фонди: з безробіття, пенсійний фонд та ін.);

— *майнові податки* (це податки на майно, подарунки, спадщину. В деяких країнах їх нараховують за угодами).

Структурними елементами податкової системи є *централізовані податки і збори* (до державного бюджету) та *місцеві податки і збори* (до місцевих бюджетів). Структура місцевих податків у різних країнах має свої особливості. В Україні вона визначається Законом «Про місцеві податки і збори». Місцеві бюджети за необхідності, згідно з чинним законодавством, можуть отримувати з державного бюджету державні субсидії (кошти з бюджету на вирішення певних завдань у межах різних державних програм) та державні субвенції (фінансову допомогу цільового призначення).

Принципи і база оподаткування. Структура податкової системи

Принципи оподаткування. Оподаткування фізичних і юридичних осіб не може здійснюватися волонтаристично (лат. *voluntarius* — залежний від волі), без теоретичної обґрунтованості, соціально-економічної доцільності, оскільки ігнорування їх може спричинити деструктивні процеси в економічній, соціальній сферах суспільства.

Тому ефективна податкова система повинна ґрунтуватися на таких принципах:

- врахування при встановленні рівня податкової ставки можливостей (доходів) платників податків;
- одноразове обкладення податками доходів (наприклад, ПДВ обкладається лише додана безпосередньо виробником вартість товару, послуги);
- обов'язковість сплати податків (система штрафів, пені, санкцій і пільг при оподаткуванні повинна робити не вигідною несплату або несвоєчасну сплату податків);
- простота, прозорість, чіткість, зрозумілість, зручність для платників податків системи і процедури сплати податків;
- гнучкість і адаптованість податкової системи до змін соціально-економічних потреб платників податків і суспільства;
- ефективність податкової системи у здійсненні економічної політики держави.

Реалізація принципів оподаткування орієнтує на максимальне повернення податків через розширення обсягу суспільних послуг. Податкова політика має враховувати політичні та економічні завдання відповідного етапу розвитку суспільства.

База оподаткування. Формування податкової системи ґрунтується і на встановленні певної бази оподаткування.

База оподаткування — законодавчо затверджена частина доходів або майна платника податків (за врахуванням пільг), яка береться до уваги при нарахуванні суми податку.

Розрахунок суми податку здійснюють в *одинацях оподаткування* — одиницях виміру об'єкта оподаткування (наприклад, грошова одиниця для прибуткового податку, одиниця виміру площини (га, м²) для земельного податку та ін.). Величина суми податку безпосередньо залежить від *податкової ставки* — розміру податку в абсолютній (грошовій) або відносній (відсотковій) формі, встановленого на одиницю оподаткування. На основі податкової ставки розраховують *норму оподаткування* — виражену у відсотках податкову ставку.

Розмір бази оподаткування залежить від масштабу *податкових пільг* — повного або часткового законодавчого звільнення від сплати податку. Встановлюють їх з огляду на політичну, економічну, соціальну доцільність, тому вони часто змінюються.

Такими пільгами можуть бути:

- неоподаткований мінімум об'єкта оподаткування (наприклад, неоподаткований мінімум доходів громадян);
- вилучення з оподаткування певних елементів об'єкта оподаткування (наприклад, витрати на науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи, на які ПДВ не нараховується);
- звільнення від сплати податків окремих категорій платників податків (інваліди, пенсіонери, учасники ліквідації аварії на ЧАЕС);
- зниження норм податкових ставок (податок на прибуток, податок на індивідуальні доходи громадян);
- відрахування з податкової бази (податкове вилучення);
- податкове кредитування (відстрочка справляння податку або зменшення податку на певну величину).

Пільги закріплюються законодавчими актами. Їх розміри і поширення залежать від розміру НД і соціальної політики держави, що може бути спрямована на розширення чи збереження економічних пільг.

Структура податкової системи. Проблема раціональної податкової структури привертала увагу багатьох учених. Найцікавіший і найпослідовніший перелік основних вимог до неї розробив відомий американський економіст Річард Масгрейв (нар. 1910) у монографії «Теорія державних фінансів» (1959):

- розподіл податкового тягаря повинен бути рівномірним: кожен сплачує свою частку;
- мінімальний тиск на економічні рішення: будь-яке державне втручання, пов'язане з надмірним оподаткуванням, необхідно зменшити;
- мінімізація можливого порушення рівноваги між соціальною справедливістю та економічною ефективністю;
- сприяння стабілізації економіки і економічному зростанню;
- зрозумілість оподаткування для платника податків, справедливість, законодавча обґрунтованість управління податковою системою;
- мінімальність витрат на управління податковою системою.

Структура податкової системи Р. Масгрейва актуальна і сьогодні. Так, в Україні невирішеним залишається питання рівномірного розподілу податкового тиску на різні верстви населення і господарюючих суб'єктів.

За радянських часів податки в Україні сплачували з обороту — виручки від реалізації товарів і послуг. З переходом до ринкових відносин податок з обороту скасовано, а новостворена податкова система передбачала розширення бази оподаткування господарюючих суб'єктів. Запровадження податку на додану вартість збільшувало витрати виробництва при кожному обороті коштів на суму, призначену для перерахування до державного бюджету задовго до фактичного отримання виручки від реалізації продукції. Це спричинило гострий дефіцит оборотних засобів, скорочення

виробництва, тінізацію економіки. Процес формування і реформування податкової системи в Україні ще не завершився.

Сутністю будь-якої податкової реформи є зміна структури податків, об'єктів оподаткування, податкових ставок і пільг з метою оптимізації оподаткування, досягнення балансу інтересів економіки і соціальної спрямованості. Реалізується вона через відповідну *податкову політику* — складову економічної політики держави, що базується на сукупності юридичних законодавчих актів, які встановлюють види податків, порядок їх стягнення і регулювання. У межах податкової політики відбувається свідоме використання податків для досягнення певних цілей.

На початку XXI ст. державний бюджет України більш ніж на 3/4 формувався за рахунок податків, а частка неподаткових надходжень становила приблизно 24 %. До структури податкової системи України належать загальнодержавні та місцеві податки і збори (рис. 4.10).

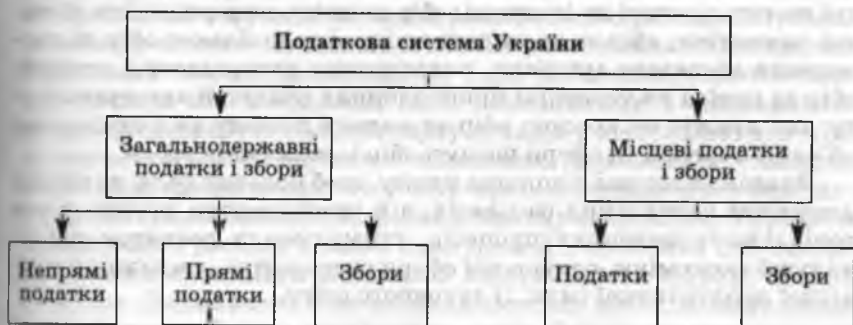


Рис. 4.10. Податкова система України

Непрямі податки. До них належать ПДВ, акцизний збір та мито.

- **Податок на додану вартість.** Він установлений як відсоток на надбавка до ціни. Забезпечує основну масу податкових надходжень бюджету.

- **Акцизний збір.** Вид специфічних податків, установлених за індивідуальними ставками для кожного підакцизного товару. Вони є непрямим податком на товари широкого вжитку, який включають до їх цін або плати за послуги.

- **Мито.** Цей податок стягується з товарів, які переміщують через митний кордон країни.

Прямі податки. До них відносять податок на прибуток підприємств; податок на прибуток фізичних осіб; податок на нерухоме майно; плату за землю; податок власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів; податок на промисел; фіксований сільськогосподарський податок.

Загальнодержавні збори. Вони охоплюють державне мито; рентні платежі; збір за геологорозвідувальні роботи, виконані за

рахунок державного бюджету; збір за спеціальне використання природних ресурсів; збір за забруднення довкілля; збір до Фонду для здійснення заходів щодо ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи та Фонду соціального захисту населення; збір на обов'язкове державне пенсійне страхування; збір до Державного інноваційного фонду; плата за торговий патент на деякі види підприємницької діяльності; збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства; єдиний збір, що справляється у пунктах пропуску через державний кордон України; збір за використання радіочастотного ресурсу України.

Місцеві податки. До них належать податок з реклами, комунальний та єдиний податок.

Місцеві збори. Вони охоплюють готельний збір; збір за паркування автотранспорту; ринковий збір; збір за видачу ордеру на квартиру; курортний збір; збір за участь у бігах на іподромі; збір за виграш у бігах на іподромі; збір з осіб, які беруть участь у грі на тоталізаторі на іподромі; збір за право використання місцевої символіки; збір за проведення кіно- і телезйомок; збір за проведення місцевого аукціону, конкурсного розпродажу і лотерей; збір за проїзд по території прикордонних областей автотранспорту, що прямує за кордон; збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг; збір із власників собак.

Завдання держави полягає в тому, щоб податки були не тільки джерелом наповнення бюджетів, а й інструментом регулювання соціально-економічних процесів, стимулювали розвиток національної економіки, соціальної сфери суспільства, людини як провідної продуктивної сили, її духовного світу.

4.4. Державне регулювання ринкової економіки

Однією з найважливіших функцій держави є державне регулювання економіки. В економічній думці концептуальні основи державного регулювання економіки розвивались під впливом реальних проблем відтворення і ролі держави в економічних процесах.

Сутність, функції і моделі державного регулювання економіки

Сутність державного регулювання економіки. Державне регулювання економіки полягає в активному впливі держави на економічні процеси з метою підтримання їх стабільності, пропорційності й сталого розвитку. Воно є сукупністю форм і методів цілеспрямованого впливу органів державної влади на розвиток суспільного виробництва, його продуктивних сил, техніко-еконо-

мічних, організаційно-економічних і соціально-економічних відносин щодо їх стабілізації та пристосування до економічних умов, які постійно змінюються.

Державне регулювання економіки — сукупність способів, засобів, форм і методів впливу держави на процеси соціально-економічного розвитку суспільства.

У ринковій економіці державне регулювання є складовою механізмом її функціонування. З огляду на це завдання держави полягає у виборі адекватних форм участі в економічному житті країни, методів і важелів впливу на соціально-економічні процеси, покликаних забезпечити ефективне функціонування економіки, справедливий розподіл доходів.

До найважливіших способів впливу держави на економічне життя належать:

— державне регулювання економіки (його метою є забезпечення ефективного функціонування ринкової економіки; підтримання конкурентного середовища; запобігання економічним кризам; соціальний захист незахищених груп населення; забезпечення ефективних взаємовідносин між виробниками і споживачами продукції; коригування розподілу доходів у суспільстві для нівелювання соціальної нерівності населення. Державне регулювання економіки використовують у всіх країнах, однак його ступінь і масштаби різні залежно від рівня розвитку економіки, її проблем. Домінування в епоху вільної конкуренції положення про саморегулювання економіки виявилось тимчасовим і науково неспроможним. Держава завжди займала активну позицію щодо економіки. Сучасний стан розвинутих країн був би неможливий без концентрації державою фінансових ресурсів на пріоритетних напрямках розвитку суспільства);

— державне втручання в економіку (за таких умов держава взаємодіє з економікою як з незалежним суб'єктом, відокремленою одиницею. Такий підхід має сенс лише в контексті висунутої А. Смітом і його послідовниками (М. Фрідменом, Ф. Хайском та ін.) ідеї повної свободи ринку. Заперечуючи доцільність впливу держави на економіку, вони виступали проти її втручання в економічні процеси);

— економічна політика держави (вона охоплює комплекс економічних цілей і заходів держави, спрямованих на вирішення завдань економічного розвитку в довго- та короткостроковому періодах);

— державне управління економікою (його сутність полягає в організуючому і регулюючому впливі держави на економіку щодо впорядкування та підвищення результативності діяльності суб'єктів ринку. Основними функціями управління є: організація, координація, планування, регулювання, кадрове забезпечення, контроль).

Ефективна ринкова економіка неможлива без регулюючої ролі держави, особливо у країнах, де відбувається перехід від командно-адміністративної економіки до ринкової.

Зміст державного регулювання економіки обумовлюється економічними цілями держави, засобами та інструментами, якими вона володіє у здійсненні активної економічної політики. Загалом державне регулювання передбачає інформування учасників ринку про стан економіки і перспективи її розвитку; обґрунтування економічної політики державних органів влади, яку вони здійснюватимуть на певному етапі розвитку; проведення заходів щодо розвитку державного сектору економіки як одного з важливих інструментів впливу держави на економічні процеси. У країнах з трансформаційною економікою воно покликане забезпечити створення ефективної конкурентоспроможної на світовому ринку економічної системи.

Державне регулювання є не лише організаційно-управлінською, економічною, а й соціальною проблемою, оскільки його особливості залежать від економічної культури, демократії, рівня розвитку політичних інституцій, ментальності та ін. Воно тісно пов'язане з економічною географією, муніципальними фінансами і менеджментом, економічною історією, статистикою, галузевими і функціональними економіками, пронизує всі грані суспільного буття. Усе це свідчить, що його ефективність пов'язана з дією численних економічних та інституціональних чинників.

Зводити державне регулювання економіки до сукупності методів і важелів управлінського впливу на соціальні та економічні процеси було б необґрунтовано, оскільки управлінська дія держави — лише один з аспектів державного регулювання. Його стрижнем є визначення мети функціонування економічної системи, конкретних функцій кожного її елемента у реалізації цієї мети, їх взаємодії з іншими елементами системи державного регулювання.

Необхідність державного регулювання ринкової економіки обґрунтували англієць Дж.-М. Кейнс, голландець Ян Тінберген (1903—1994) і норвежець Рагнар Фріш (1895—1973). Згідно з концепцією Я. Тінбергена економічна політика держави повинна бути спрямована на підвищення добробуту населення, в оцінюванні якого необхідно послуговуватися системою макроекономічних показників. Узгодження цілей та інструментів щодо їх досягнення дає змогу обрати оптимальний варіант політичних дій. Цілями макроекономічної політики, на думку Тінбергена, є обсяги державних витрат і реальної заробітної плати; загальний рівень виробництва; інвестиції; сукупний попит; сальдо платіжного балансу. Досягнення конкретних цілей забезпечується відповідними інструментами: кількісними (фіскальна і грошово-кредитна політика) і якісними (роздержавлення, приватизація, лібералізація

економіки). Вибір інструментів і показників залежить від конкретного економічного і соціального стану суспільства і цілей, які переслідує уряд країни. Найчастіше уряд прагне досягти так званої «тріади цілей»: зростання ВВП, повної зайнятості, нульової інфляції.

Функції державного регулювання економіки. Їх уперше систематизував американський економіст Р. Масгрейв у праці «Фінанси в теорії і практиці», звівши функції державного регулювання економіки до:

— надання або регулювання необхідної кількості суспільних благ;

— розподілу доходів і майна;

— регулювання рівня зайнятості та рівня цін.

Функції сучасної держави значно розширилися, що пов'язане з глобалізацією (необхідність зменшення негативних наслідків впливу зовнішніх чинників у відкритих економіках) і соціалізацією економіки (табл. 4.15).

Таблиця 4.15

Функції державного регулювання економіки

| Назва функцій | Зміст функцій |
|-----------------------------|--|
| 1 | 2 |
| Нормативна | Законодавче (а також у підзаконних актах) формування правил економічних відносин |
| Клієнтська | Держава є замовником і покупцем продукції національного господарства для армії, поліції (міліції), освіти, охорони здоров'я, культури та ін. |
| Власницька | Усі держави мають змішані економіки з різним співвідношенням приватної і суспільної власності |
| Фінансово-розподільна | Акумуляування грошових ресурсів для організації і функціонування державного устрою |
| Гуманітарно-соціальна | Створення умов для відтворення і розвитку людського капіталу, у тому числі соціального забезпечення, освіти, охорони здоров'я, здобуття і підвищення кваліфікації та ін. |
| Прогнозно-планова | Проектування перспектив національного господарства (індикативне планування). У багатьох державах з ринковим господарством діють центральні планові органи: у Японії — Агентство економічного планування, Республіці Корея — Центральний інститут планування, Франції — Субміністерство плану, Туреччині — Міністерство економіки і планування та ін. |
| Ресурсно-розподільна | Реалізація правил розподілу лімітованих національних природних ресурсів |
| Координаційно-синхронізуюча | Забезпечення пропорційності національного господарства щодо економічних секторів (промисловості, сільського господарства, сфери |

Закінчення таблиці 4.15

| 1 | 2 |
|---------------------------------|--|
| | послуг), галузей і підгалузей, продуктових груп, ринків, соціально-економічної структури суспільства тощо (у ринкових умовах і в перехідному періоді ця функція має здійснюватися переважно фіскально-кредитними методами) |
| Ліцензійно-дозвільна | Конкретизація в інтересах суспільства загальних правил організації певної діяльності |
| Контрольно-санкціонуюча | Забезпечення відповідності здійснюваної діяльності правилам її організації |
| Інвестиційно-технологічна | Формування національної науково-дослідної, інвестиційної та інноваційно-технологічної політики |
| Сертифікаційно-стандартизаційна | Установлення техніко-експлуатаційних норм і забезпечення обов'язкової уніфікації виробів |
| Правозахисна | Забезпечення юридичних гарантій і захисту економічних інтересів учасників господарських відносин |
| Охоронно-захисна | Визначення правил і організація охорони майна економічних суб'єктів |
| Еколого-захисна | Установлення правил і вимог щодо захисту довкілля |
| Медико-санітарна | Визначення вимог техніки безпеки і охорони праці, фітосанітарний захист та ін. |
| Пропагандистсько-мотиваційна | Інформування і мотивація населення з метою підтримання ініціатив влади |

Реалізація економічних функцій держави здійснюється через механізми бюджетної, грошово-кредитної, інвестиційної, цінової, соціальної та інших напрямів соціально-економічної політики.

Моделі державного регулювання економіки. В економічній науці утвердилися неокласична, неокейнсіанська і монетарна моделі державного регулювання економіки.

Неокласична модель державного регулювання економіки. Вона виходить з того, що в сучасних умовах виробники і споживачі, спираючись на економічну інформацію, мають змогу найефективніше планувати свою економічну поведінку, тому відпадає потреба в державному регулюванні економіки.

Неокейнсіанська модель державного регулювання економіки. Ґрунтується на кейнсіанській концепції активної ролі держави в економіці, спираючись на яку неокейнсіанці стверджують, що циклічні коливання в економіці та інфляція спричинені змінами в сукупних витратах і пропозиції грошей, тому важливими інструментами державного регулювання є бюджетно-податкові важелі. Дж.-М. Кейнс вважав, що вільний ринок позбавлений механізму, який міг би забезпечити економічну стабільність. Багато рин-

ків не конкурентні, внаслідок чого виникає нееластичність цін і заробітної плати. Економічна нестабільність породжена нестабільністю приватних витрат і приватних інвестицій.

Неокейнсіанці доводять, що рівень виробництва, зайнятості, доходів і цін формується на основі підвищення попиту, інвестицій, зростання експорту і державних витрат. Для збільшення попиту і зайнятості Кейнс пропонував здійснювати активну короткострокову стабілізаційну політику. Кейнсіанську модель використав президент США Франклін-Делано Рузвельт (1882—1945), впроваджуючи новий курс розвитку економіки. Це відобразилося у прийнятті законів про мінімум заробітної плати, соціальне забезпечення і соціальні виплати в разі безробіття, державне страхування банківських вкладів і позик, підтримку фермерських господарств та ін.

Монетарна модель державного регулювання економіки. У ній стрижневим є положення про визначальну роль грошей у циклічних коливаннях та інфляції. Роль державного регулювання зводиться до управління грошовим обігом як основною ланкою регулювання економіки. Всі інші аспекти економічної діяльності регулює ринок. Тому, як вважають монетаристи, досягти економічної стабільності можна завдяки активній грошовій політиці. У довгостроковому періоді держава неспроможна впливати на обсяг виробництва і зайнятість, які повертаються до природного рівня.

Кожна із цих теорій має своїх прихильників та опонентів серед економістів і політиків. Їх практичне використання у різних країнах забезпечувало різні наслідки, які були обумовлені економічними і політичними чинниками. Однак це не спростовує всього цінного, що акумулює кожна з теорій.

Методи державного регулювання економіки. Державне економічне програмування і планування

Методи державного регулювання економіки. Державне регулювання економіки спирається на систему певних методів, тобто способів впливу на економіку з метою коригування параметрів її розвитку. Кожен з них передбачає використання відповідних інструментів (важелів).

Усі методи державного регулювання класифікують за двома ознаками:

1. За характером впливу держави на економіку виокремлюють методи прямої і непрямой (опосередкованої) дії.

Методи прямої дії. Передбачають регулювання економічних параметрів (обсягів виробництва, споживання, доходів тощо) через їх кількісне визначення і нормування з боку держави. Ці методи називають також адміністративними, оскільки державні ор-

гани, крім цін, ліцензій, квот, санкцій, норм, стандартів, державного замовлення тощо, для впливу на економіку використовують адміністративний ресурс: призначають і звільняють посадових осіб, регламентують їх обов'язки та відповідальність, створюють або ліквідовують органи державного управління, здійснюють регіональну, галузеву структурування та ін. Адміністративні методи регулювання економіки ґрунтуються на владі (силі) держави.

Методи непрямої (опосередкованої) дії. Вони здійснюють регулювання поведінки господарюючих суб'єктів через установлення «правил ринкової гри», які надають їх діяльності потрібної для держави спрямованості. Це означає, що держава впливає на економічні процеси опосередковано — через регулювання поведінки суб'єктів ринку. Надаючи, наприклад, пільги окремим видам діяльності, вона опосередковано стимулює зростання обсягів виробництва. Методами непрямого регулювання є податкова (фіскальна), бюджетна, грошово-кредитна, інвестиційна, інноваційна, амортизаційна, структурна, інформаційна економічна політика. Крім того, до методів державного регулювання належать визначені державою юридичні норми і правила поведінки суб'єктів ринку: законодавчі норми заснування підприємств, здійснення підприємницької діяльності, відносин з органами державного управління, норми щодо відповідальності перед державою і суб'єктами ринку (фізичними, юридичними особами), банкрутства і ліквідації підприємств.

2. Відповідно до використовуваних інструментів впливу держави на економіку виокремлюють адміністративно-правові методи, інформативні та економічні.

Адміністративно-правові методи. Охоплюють інструменти встановлення обов'язкових для виконання формальних норм (правил, законів) поведінки господарюючих суб'єктів: державні замовлення, нормативи, ліцензії, квоти, санкції, стандарти та ін. *Державне замовлення* передбачає розміщення угод серед підприємств на поставки певних видів продукції і надання послуг за відповідну плату. *Норматив* — встановлена державою міра (норма) затрат економічних ресурсів на виготовлення одиниці продукції та інші норми (норматив амортизаційних відрахувань, норма обов'язкових резервів банку, страхового забезпечення тощо). *Ліцензія* — спеціальний дозвіл, який видається суб'єкту підприємницької діяльності на здійснення окремих її видів. *Квота* — частка суб'єктів ринку у виробництві, споживанні, експорті, імпорті товарів і послуг. *Санкції* — заходи держави в результаті порушення суб'єктами ринку встановлених нею правил господарської діяльності. *Стандарти* — єдині вимоги до виробництва товарів, надання послуг.

Інформативні методи. До них належать інструменти інформування, переконання і пропаганди, які передбачають вплив на ціннісні пріоритети індивіда, що мотивують його діяльність згідно із суспільно визнаними нормами і використовуються на основі даних досліджень із соціальної психології та поведінки людини.

Економічні методи. Ґрунтуються на фінансових (податково-бюджетних і грошово-кредитних) інструментах, регулюванні валютного курсу, цін і доходів населення, формуванні економічних умов, які спонукають господарюючих суб'єктів діяти відповідно до цілей розвитку суспільства. Регулювання економічними методами дає змогу господарюючим суб'єктам зберегти за собою право вільного вибору поведінки в межах установлених державою нормативів.

До економічних методів державного регулювання економіки належить бюджетне, податкове (фіскальне) та грошово-кредитне (монетарне) регулювання.

Бюджетне регулювання. Воно полягає у використанні податково-бюджетних і грошово-кредитних інструментів (оподаткування та державні видатки) з таким розрахунком, щоб вони робили менш відчутними коливання економічного циклу, забезпечували ефективне функціонування національної економіки.

Основні структурні складові бюджетного регулювання відображає класифікація видаткової частини державного бюджету (рис. 4.11). Вона допомагає встановити не тільки факт використання державних коштів міністерствами та відомствами, а й пов'язати ці видатки з визначенням державних пріоритетів розвитку, виконанням державних програм і відповідальністю кожного відомства.

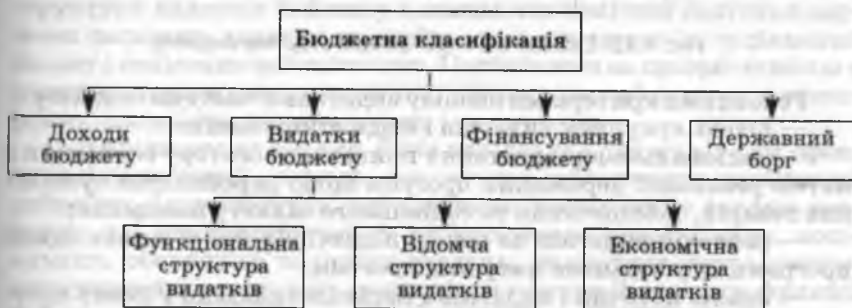


Рис. 4.11. Бюджетна класифікація

Бюджетна класифікація — це згруповані за основними ознаками цільові пріоритети діяльності держави, що впливають з основних її функцій. Такими ознаками є:

— відомче призначення (розподіл коштів за міністерствами і відомствами);

— економічне призначення (зведення видатків до єдиних економічних категорій, що відображає розмежування коштів, спрямованих на капітальні і поточні виплати (рис. 4.12));

— функціональне призначення (розподіл видатків, пов'язаних з виконанням державою своїх функцій).

Між функціями держави і напрямками витрат державного бюджету існує прямий взаємозв'язок. Для реалізації своїх функцій держава використовує фінансові кошти, основним джерелом яких є державний бюджет.

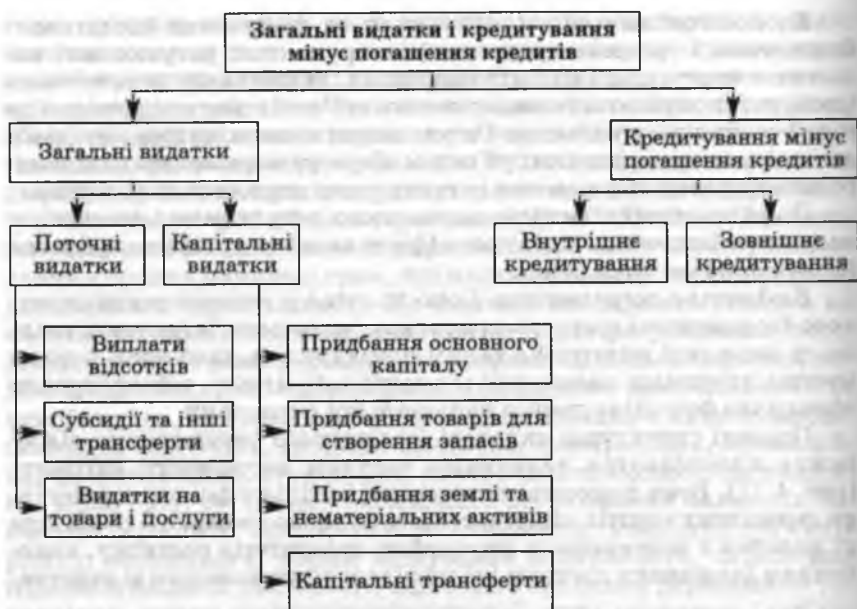


Рис. 4.12. Економічна класифікація видатків бюджету

Головними критеріями аналізу видаткової частини бюджету є:

- рівень сукупних видатків і бюджетний баланс;
- раціональне використання приватного сектору економіки з метою реалізації державних програм щодо виробництва суспільних товарів, забезпечення та соціального захисту населення;
- розподіл видатків на основі віддачі від них у межах однієї програми та у взаємозв'язку всіх програм;
- аналіз поточних видатків і капіталовкладень у певну програму або сектор економіки з метою збалансованого розподілу коштів між усіма програмами і секторами.

Податкове (фіскальне) регулювання. Воно є важливим напрямом бюджетного регулювання. До його інструментів належать податки, збори, субсидії, дотації, субвенції тощо, які відіграють особливу роль у господарському розвитку та економічній політиці. Податкове регулювання прямо впливає на ефективність і справедливість розподілу економічних ресурсів і доходів.

Система податкового регулювання охоплює бюджетну політику (політику бюджетної експансії) та податкову політику.

- **Бюджетна політика (політика бюджетної експансії).** Відіграє вирішальну роль у системі державного регулювання економіки. Це зумовлене її місцем у забезпеченні виконання державою функцій і змістом бюджетних видатків, від яких значною мірою залежать економічне зростання, підвищення економічної ефективності та соціальної справедливості економічної системи.

За функціональним призначенням у структурі державних видатків розрізняють:

— фінансування державних послуг загального призначення (витрати на державне управління; утримання законодавчих, виконавчих і судових органів; міжнародну діяльність, національну оборону, забезпечення громадського порядку і безпеки та ін.);

— фінансування державних послуг, пов'язаних з економічною діяльністю (витрати на розвиток галузей матеріального виробництва; забезпечення вищої ефективності господарської діяльності; здійснення структурних перетворень в економіці; створення умов для економічного зростання; на реалізацію цільових комплексних програм тощо);

— фінансування виробництва суспільних і приватних товарів (витрати на науку, освіту, культуру і мистецтво, охорону здоров'я, фізичну культуру і спорт, соціальний захист і соціальне забезпечення, житлово-комунальне господарство, засоби масової інформації та ін.);

— інші фінансові видатки бюджету (виплати відсотків і витрати на обслуговування державного боргу, створення резервних фондів, трансферти загального характеру).

Отже, до основних елементів і пріоритетів функціональної структури видатків бюджету в межах економічної політики держави належать видатки на освіту, охорону здоров'я, соціальний захист і соціальне забезпечення. Наступними за пріоритетністю є видатки на державне управління, національну оборону, правоохоронну діяльність, промисловість і енергетику.

• *Податкова політика.* Вона пов'язана з формуванням ефективної податкової системи, покликаної забезпечити суспільний добробут. Адже податки, крім функції формування доходів держави, які використовуються на вирішення економічних, соціальних, оборонних та інших завдань, виконують регулятивну, стимулюючу, коригуючу, розподільчу функції, а також функції забезпечення соціальної справедливості, економічної ефективності.

Податки є основною частиною бюджетних надходжень, економічною основою участі держави в регулюванні економіки. Механізми оподаткування охоплюють майже всі ланки народногосподарського життя країни (рис. 4.13).

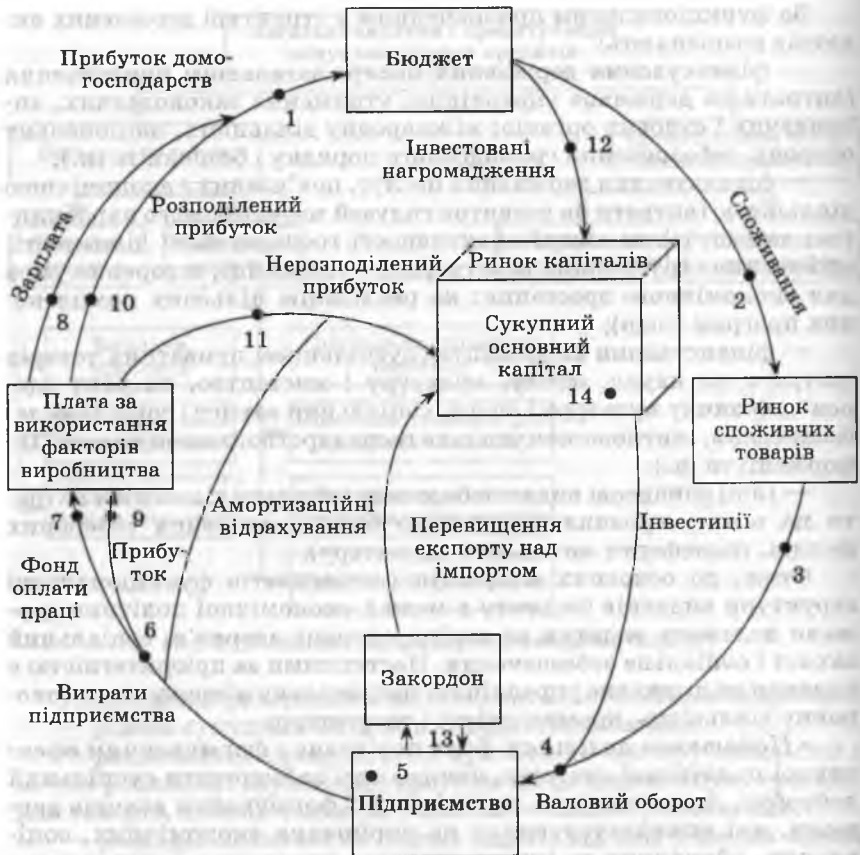
Для ефективного функціонування податкова система має відповідати таким критеріям:

— економічна ефективність (сприяння ефективному розподілу ресурсів);

— адміністративна простота і відносно невеликі адміністративні витрати (відшкодування здійснених витрат, їх суспільний облік і контроль);

— гнучкість (здатність швидко реагувати на зміни в економіці);

— практична відповідність (суб'єктам економіки необхідна впевненість у доцільності податкових виплат);



1) Прибутковий податок з громадян; 2) індивідуальний податок на споживання або податки на витрати; 3) ПДВ і специфічні акцизи; 4) ПДВ залежно від типу валового доходу; 5) податок на валовий оборот на кожній фазі виробництва; 6) ПДВ залежно від типу доходів; 7) податок на зарплату — внески роботодавця на соціальне страхування; 8) податок на зарплату — внески працівників на соціальне страхування; 9) класичний корпоративний податок; 10) німецька система корпоративного податку, податок на прибуток із капіталу, знижка з базової ставки відсотка; 11) німецький корпоративний податок; 12) податок на компанії; 13) мито, податок з обороту на імпорт; 14) податок на майно, спадщину, дарування.

Рис. 4.13. Базові позиції оподаткування в діаграмі кругообороту фінансових ресурсів

— рівність і справедливість (суб'єкти рівні перед податковою системою, яка має бути справедливою для всіх фізичних і юридичних осіб).

Грошово-кредитне (монетарне) регулювання. Особливістю монетарного регулювання є вплив на такі змінні економічної

системи, як грошова маса, рівень і структура відсоткових ставок, а також на інші показники, що впливають на грошову пропозицію і ціну кредиту. Здійснюють його прямими (адміністративними) та непрямими (економічними) методами. Ці методи можуть бути загальними (здійснюють вплив на грошовий обіг загалом) та селективними (призначеними для регулювання конкретних видів кредитування окремих галузей і крупних фірм). Непрямі методи економічної політики належать до загальних, адміністративні — до селективних. Інструментами грошово-кредитного регулювання є норми обов'язкових резервів, облікова ставка (ставка рефінансування) центрального банку, операції з державними ЦП, грошова емісія.

- *Регулювання норм обов'язкових резервів.* Його економічний зміст полягає у впливі через базу грошової маси на кредитоспроможність комерційних банків і рівень грошової мультиплікації. Цей інструмент, з одного боку, підвищує банківську ліквідність, з іншого — обмежує інвестиції. В перехідних економіках норми резервування є основним інструментом грошово-кредитного регулювання, а тому їх часто коригують. У світовій економіці зміни норм обов'язкових резервів не вважають гнучкими та оперативними інструментами, до них звертаються під час посилення інфляції.

- *Регулювання облікової ставки (ставки рефінансування).* Воно передбачає визначення вираженої у відсотках плати за кредити центрального банку, надані комерційним банкам з метою впливу на грошовий обіг і кредитування. Якщо облікова ставка знижується, комерційні банки збільшують попит на такі кредити, і навпаки. Відсоток за одержані від центрального банку кредити є основою калькуляції ставок комерційних банків, за якими вони видають позики (із власних і залучених коштів). З огляду на зміну облікової ставки центрального банку і відсоткових ставок комерційних банків збільшується або зменшується пропозиція кредитних ресурсів.

Щодо цього особливо актуальне визначення оптимального рівня ставки рефінансування, оскільки кількісний результат впливу цього інструмента надзвичайно складно оцінити заздалегідь. Ефект від його використання важко передбачити, а для об'єктивної оцінки результатів від упровадження ставки рефінансування необхідно чимало часу. Загалом, ефективність маневрування ставкою рефінансування залежить від координованості багатьох напрямів економічної політики.

- *Операції з державними ЦП.* Будучи сегментом національного фондового ринку, виконують функцію обслуговування державного боргу, пов'язаного з дефіцитним фінансуванням державних витрат, а також важливого інструмента монетарної політики. Регулювання грошового обігу через операції на відкритому ринку є логічним продовженням функції обслуговування державного боргу.

Успішне функціонування ринку державних ЦП значною мірою залежить від гарантій високого рівня ліквідності або доходності фондових цінностей, що перебувають в обігу. Це можливе за наявності таких передумов:

— гарантування високого і стабільного відсотка за державними ЦП;

— застосування інструментів, які уможливають надання державним ЦП антиінфляційного «імунітету» (установлення позитивного відсотка, індексація, прив'язка емісії до матеріальних цінностей тощо);

— законодавче обмеження максимальної величини державного боргу;

— запровадження податкових пільг для фізичних і юридичних осіб, які інвестують свої фінансові ресурси в державні ЦП;

— інформаційне забезпечення учасників ринку державних ЦП.

• *Грошова емісія*. Взаємозв'язок між монетарною і фінансовою політикою полягає у можливості використання грошово-кредитних інструментів для інфляційного фінансування дефіциту бюджету. Здійснюють його у формі сеньйоражу (різниця між номінальною вартістю грошей і витратами на їх емісію) та інфляційного оподаткування. *Сеньйораж* є реальною вартістю створеної грошової маси і дорівнює:

$$S = \left(\frac{\Delta M_0}{M_0} \right) \cdot \frac{M_0}{P}$$

ΔM_0 — приріст грошової маси; M_0 — реальний запас грошової маси.

Інфляційний податок на грошову масу — це темп інфляції, помножений на реальний запас грошової маси, або

$$I_{tax} = \frac{\pi \cdot M_0}{P}$$

I_{tax} — інфляційний податок.

Відмінність між інфляційним податком і фінансуванням державних дефіцитів шляхом емісії грошей полягає у тому, що інфляційний податок роз'їдає реальну вартість номінальних активів, які, на відміну від реальних, не спроможні пристосувати свою вартість та дохід до інфляції.

Вигоди держави від запровадження інфляційного податку в тому, що обидва її найбільші зобов'язання (грошова маса і державний борг) є номінальними. Сеньйораж та інфляційний податок існують поряд.

Використання цього податку урядом країни з перехідною економікою зменшить реальну вартість тільки внутрішнього державного боргу і грошової маси всередині країни. Використання його розвинутою країною, вимоги до уряду якої (у формі банкнот чи інших боргових зобов'язань) виходять за її межі, сприятиме зменшенню зовнішніх вимог до уряду.

Сеньйораж зумовлює зростання грошової маси, а отже, інфляції та полегшення боргового навантаження на державу у зв'язку з інфляційним податком. Однак за непередбачуваної інфляції відбудеться перерозподіл доходів і між утримувачами номінальних активів. За передбачуваної інфляції номінальна відсоткова ставка зростатиме відповідно до моделі Фішера $i = r + \pi^e$, де i — номінальна відсоткова ставка; r — реальна відсоткова ставка; π^e — сподівана інфляція.

Державне економічне програмування і планування. За змістом і функціональним навантаженням державне програмування і планування є самостійним інструментом державного регулювання ринкової економіки, покликаним забезпечити науково-обґрунтований її вплив на конкретні напрями соціально-економічного розвитку країни. Перша стадія цього процесу полягає у прогнозуванні, завдяки якому суб'єкти ринку отримують інформацію про наміри держави та основні пріоритетні напрями економічного розвитку. Здійснюють його за допомогою моделювання економічних процесів і суспільних відносин. Модель як ідеальне (мислене) зображення об'єкта — єдиний інструмент перевірки концепції майбутнього, визначення меж імовірного розвитку. Моделі характеризують за двома ознаками:

1. Залежно від чинника часу моделі поділяють на динамічні і статичні.

Динамічні моделі враховують можливості зміни та відхилень параметрів економічного розвитку в довгостроковому періоді, *статичні* — фіксують ці параметри у певний час.

2. За способом математичного описування досліджуваних процесів моделі поділяють на аналітичні та алгоритмічні.

В аналітичних моделях економічні процеси відображають алгебраїчними виразами, системами рівнянь і системами обмежень на змінні. *Алгоритмічні моделі* поєднують традиційні математичні форми описування процесів з логічними процедурами.

Основним інструментом прогнозування економіки є *імітаційні моделі*, які відображають імовірний подальший розвиток економіки. Тому за своїм змістом прогнозування економіки — це сукупність моделей системи управління і функціонування її елементів.

Державне планування реалізується у цілеспрямованому впливі держави на певні складові процесу суспільного відтворення. Об'єктами державного планування є планування обсягів виробництва, бюджетно-кошторисне та фінансове планування, інші складові суспільного відтворення.

Плани мають конкретні числові параметри (планові показники), які відображають кінцеві цілі соціально-економічного розвитку, проміжні результати, затрати ресурсів для їх досягнення. Значною мірою вони підпорядковані політичному чиннику, відповідають політиці уряду. Це означає, що вибір шляху розвитку соціально-економічної системи не завжди ґрунтується тільки на

економічних критеріях. Формулювання планових показників здійснюють на основі прогнозів, шляхом вибору з кількох варіантів найдоцільнішого і найреалістичнішого.

З огляду на особливості змісту планування може бути директивним та індикативним.

Директивне планування. Воно є процесом формування планів, що мають юридичну силу закону. Особливість директивного планування полягає у його адресності, обов'язковості для виконання, визначенні планових завдань і розподілі ресурсів для їх виконання. Директивне планування широко використовувалось у колишньому Радянському Союзі та інших соціалістичних країнах.

Індикативне планування. Полягає у визначенні цілей соціально-економічного розвитку у формі конкретних параметрів (індикаторів) і розробленні переважно опосередкованих економічних заходів державного впливу для їх досягнення. Залежно від строків планування розрізняють короткострокові, середньострокові та довгострокові плани. Передусім необхідно сформулювати довгострокові цілі, потім середньострокові і короткострокові як етапи досягнення довгострокових цілей. Індикативне планування широко використовується у Франції, США, Японії, Швеції та інших індустріально розвинутих країнах.

Отже, метою державного економічного програмування і планування є забезпечення науково-обґрунтованого впливу держави на конкретні напрями соціально-економічного розвитку країни.

Державне регулювання цін, соціального захисту населення і його доходів

Державне регулювання цін. Одним з найважливіших напрямів державного регулювання економіки є вплив держави на дію механізмів ринкового ціноутворення. Це важливий чинник регулювання економічних і соціальних процесів. За командно-адміністративної системи встановлював ціни і контролював їх дотримання спеціальний орган — Державний комітет по цінах. Ринкова економіка передбачає лібералізацію ціноутворення на основі співвідношення попиту, пропозиції та інших чинників. Але це не означає повне відсторонення держави від процесів ціноутворення, що спричинене стихійністю ринкових сил, тенденцією до монополізації економіки.

Ціна є найважливішим інструментом саморегулювання ринкової економіки, підпорядкування виробництва вираженим у формі платоспроможного попиту суспільним потребам, зниження витрат на виробництво і реалізацію товарів, запровадження досягнень НТП, підвищення якості товарів тощо.

Сутність і форми державного втручання в процеси ціноутворення залежать від стану економічного розвитку країни. За розвинутого ринку воно обмежується відповідним впливом на перед-

умови та побічні наслідки вільного ціноутворення. На початках формування ринкових відносин держава мусить безпосередньо втручатися і в механізм ціноутворення, компенсуючи вади ринку щодо формування рівноважних цін.

Державне регулювання ціноутворення може здійснюватися методами прямого (адміністративного) і непрямого (опосередкованого) впливу на ціни.

Методи прямого (адміністративного) регулювання цін. До них належать ціновий контроль (фіксування цін за допомогою адміністративно-правових інструментів), установлення граничних рівнів цін, декларування їх зміни, запровадження граничних рівнів торговельно-збутових надбавок, «заморожування» (блокування) цін, дотування виробництва товарів і надання послуг, укладення договорів про ціни між підприємствами та державою. Пряме регулювання цін на значно нижчому рівні, ніж рівноважний, вимагає раціонального нормування (впровадження норм споживання та відповідних способів раціонального розподілу).

Методи непрямого (опосередкованого) регулювання цін. Сюди відносять методи грошово-кредитного і фінансово-бюджетного регулювання, за допомогою яких держава регулює поведінку суб'єктів і ціноутворення, не диктуючи порядку і способів визначення цін та їх рівня. Непряме регулювання досягається здебільшого за допомогою зміни рівня та диференціації ставок податків, пільгового оподаткування та кредитування, ставок державного мита, граничних нормативів рентабельності тощо.

Державне регулювання соціального захисту населення і його доходів. Особливо важлива за ринкової економіки роль держави у соціальному захисті населення і перерозподілі доходів, оскільки однією із суперечностей розвитку ринкової економіки є нагромадження капіталу окремими соціальними групами за відносного зuboжіння трудових верств населення, що загострює соціальні суперечності, спричинює соціальні конфлікти, які стримують, а іноді й унеможливають подальший розвиток ринкової економіки.

Державне регулювання соціально-економічних процесів (сфери) — система управлінських, організаційних, регулятивних заходів, дій, принципів і засад, спрямованих на забезпечення оптимального соціального рівня та якості життя, соціального захисту малозабезпечених верств населення.

Основною метою державного регулювання соціально-економічних процесів є максимізація добробуту населення. Один з його найважливіших показників — реальні доходи населення, на основі яких прогнозується загальний обсяг, структура і динаміка споживання матеріальних благ та послуг, розмір і рівень диференціації доходів окремих соціальних груп. Державне регулювання доходів безпосередньо впливає на структуру виробництва, рівень суспільного добробуту, цін, зайнятості, інфляції та інші показники розвитку економіки.

Система регулювання доходів, як правило, ґрунтується на притаманних конкретному суспільству принципах соціальної справедливості та ринкової ефективності. Регулятивні заходи охоплюють широкий інструментарій розподілу і перерозподілу суспільного продукту.

Одні з найважливіших методів державного регулювання доходів здійснюються через регулювання рівня оплати праці, ринку праці та рівня зайнятості та мінімального споживчого бюджету.

Державне регулювання рівня оплати праці. У цьому разі держава може використовувати *методи прямого регулювання*, встановлюючи мінімальну заробітну плату, норми і гарантії міжгалузевих співвідношень в оплаті праці, умови і розміри оплати праці в бюджетних установах, максимальні розміри посадових окладів керівників державних підприємств. Крім того, вона використовує і *методи непрямого регулювання*: регулювання доходу (фонду споживання), що спрямовується на оплату праці, оподаткування підприємств і доходів працівників; шляхом грошово-кредитного та податково-бюджетного регулювання: інфляційного оподаткування, запровадження прогресивних ставок податку, субсидування, державного замовлення тощо.

Державне регулювання ринку праці та рівня зайнятості. Держава використовує правові та організаційні заходи, які забезпечують управління процесами на ринку праці, стимулювання зайнятості населення.

Правові заходи регламентують рівень і структуру зайнятості у відповідних сферах економіки шляхом прийняття та дотримання законодавчих актів, *організаційні* — розширення сфери зайнятості, підготовку і перепідготовку кадрів, надання інформаційних, консультативних послуг тощо.

Організаційні заходи регулювання зайнятості поділяють на активні та пасивні.

- **Активні заходи регулювання зайнятості.** До них належать:
 - створення додаткових сфер зайнятості (реструктуризація економіки, субсидування, нові робочі місця у приватному та суспільному секторах, умови для іноземного інвестування, організація громадських робіт, сприяння розвитку малого бізнесу, підприємництва, створення умов для самозайнятості громадян тощо);
 - професійна орієнтація населення, підготовка, перепідготовка і підвищення кваліфікації кадрів;
 - посилення територіальної та професійної мобільності робочої сили;
 - субсидування частини витрат підприємств на заробітну плату, перепідготовку і підвищення кваліфікації працівників, використання гнучких форм зайнятості;
 - надання допомоги у працевлаштуванні;
 - надання допомоги в разі трудової міграції.

• *Пасивні заходи регулювання зайнятості.* Вони охоплюють пасивну витрату коштів на часткове відшкодування безробітним втрати доходів, забезпечення дострокового виходу на пенсію та інші грошові допомоги. Ці заходи не впливають на регулювання попиту і пропозиції робочої сили.

Державне регулювання мінімального споживчого бюджету. Важливим інструментом державного регулювання доходів є встановлення державою мінімального споживчого кошика, що ґрунтується на мінімальному споживчому бюджеті.

Мінімальний споживчий бюджет — обсяг доходів, який уможливує задоволення потреб у їжі, одязі, предметах господарського вжитку, задоволення мінімальних фізіологічних норм, достатніх для життєдіяльності здорової дорослої людини, розвитку дітей, збереження здоров'я людей похилого віку.

Установлюючи мінімальний споживчий бюджет, держава використовує розрахунки мінімального споживчого кошика (продовольчого і непродовольчого). Набір кошика визначають за нормативами, які розраховують наукові заклади для різних статевих вікових груп населення, на душу населення, в середньому по країні. Вартісна оцінка товарів і послуг, які входять до складу споживчого кошика, може бути довгостроковим соціальним нормативом малозабезпеченості лише за достатнього попиту та пропозиції товарів і послуг. Під час інфляції, спаду виробництва «кошик» втрачає практичне значення.

Нерідко використовують такі інструменти державного регулювання доходів населення та соціального захисту, як фінансові трансферти фізичним особам і сім'ям; субсидії, що мають прямий еквівалент у готівковій ціні, але не переведені у форму готівки; продуктові талони; талони на харчування дітей у школі та ін. Заохочення господарюючих суб'єктів до певних видів соціально бажаної поведінки та діяльності держава здійснює через систему оподаткування.

Змістом державного регулювання соціальної сфери є система програм і заходів державних структур, громадських організацій, органів місцевого самоврядування, фірм, профспілок, спрямованих на вирішення соціальних проблем суспільства.

Основними складовими загальної соціальної політики є такі заходи:

— спрямовані на забезпечення соціальних благ у формі доходів або послуг, у тому числі з освіти, охорони здоров'я, соціального захисту та роботи персональних соціальних служб (догляд за людиною, розвиток людини тощо);

— регулювання приватної поведінки з метою досягнення соціальних цілей (забезпечення прав і обов'язків громадян: прав людини на правосуддя, працевлаштування, захист прав споживачів, сім'ї тощо);

— спрямовані на перерозподіл державного та місцевих бюджетів, створення нових робочих місць тощо.

В Україні основними об'єктами державного регулювання соціальної сфери є адресна підтримка соціально незахищених верств населення, пенсійна реформа, створення нових робочих місць, житлове будівництво, охорона здоров'я, демографічна політика, примноження інтелектуального потенціалу суспільства, формування середнього класу.

З метою соціального захисту населення у процесі переходу до ринкових відносин держава використовує такі інструменти:

- державні гарантії щодо оплати праці найманих працівників;
- державні гарантії в галузі зайнятості, підготовки та перепідготовки кадрів;
- індексація грошових доходів населення внаслідок підвищення цін на товари й послуги, перегляд мінімальної заробітної плати, пенсій, стипендій;
- компенсація населенню збитків у зв'язку з разовим підвищенням цін на товари та послуги під час комплексної реформи цін.

Метою державного регулювання соціальної сфери є формування передумов економічного зростання, забезпечення соціальної справедливості та політичної стабільності суспільства.

На сучасному етапі в Україні особливо важливо сформулювати принципово нову концепцію управління процесами відтворення, наповнити економічну та соціальну функції держави новим змістом, установити межі й вибір методів, важелів (інструментів) державного регулювання з урахуванням особливостей трансформаційного процесу. Вони полягають у інверсійному (порушення нормального порядку) характері ринкових реформ; слабкості ринкових механізмів і нерозвинутості неформальних ринкових інструментів; суттєвих порушеннях макrorівноваги, пов'язаних з глибокою реформованістю галузевої структури промисловості, високою зношеністю виробничих фондів, ресурсо- і капіталомісткістю виробництва, низькою конкурентоспроможністю продукції, слабкою відтворювальною базою цивільного машинобудування, низьким технічним рівнем і технологічною неоднорідністю виробництва. Крім того, особливостями трансформаційного процесу є відсутність адекватної для ринкової економіки реакції виробників, споживачів та інвесторів на дію монетаристських і фіскальних важелів, за допомогою яких у ринковій економіці досягається стабілізація цін, зайнятості, зростання виробництва; інерційність соціально-економічної системи.

4.5. Трансформаційні процеси в перехідній економіці

Трансформаційні процеси, зокрема у постсоціалістичних країнах, викликали необхідність розроблення теорії, яка б адекватно відображала складність перетворень, що відбуваються у суспільстві, або навіть виокремлення у спеціальну галузь суспільствознавства досліджень з перехідної економіки і перехідного суспільства. Перші практичні спроби щодо цього зіштовхнулися з багатьма об'єктивними і суб'єктивними труднощами. Об'єктивні — порівняно невелика тривалість перехідних процесів, що ускладнює можливості теоретичних узагальнень. Суб'єктивні — сумніви у необхідності виокремлення як предмета дослідження особливої перехідної (трансформаційної) економіки і відповідно заперечення існування її теорії. Однак реальні перетворення сприяли поступовому подоланню цих упереджень, формуванню передумов для обґрунтування теорії перехідних процесів у межах нової міждисциплінарної галузі знань — транзитології.

Транзитологія як наука.

Типологізація перехідної економіки

Транзитологія як наука. Перехідні процеси в економіці різноманітні, але вони завжди пов'язані з глобальними якісними зрушеннями, відбуваються під впливом різнопорядкових чинників. За мотивами, обставинами, перебігом реалізації та її наслідками ці процеси наповнені об'єктивним змістом, проте за будь-якої трансформації суб'єктивний чинник також обов'язковий як необхідна ініціативна і рушійна сила. Тому адекватне з'ясування сутності, спрямованості, мети перехідних процесів вимагає комплексного, міждисциплінарного підходу до аналізу сукупності об'єктивних і суб'єктивних чинників перехідної економіки і трансформації економічних систем загалом. Такий підхід і забезпечує транзитологія.

Транзитологія — спеціальна галузь суспільствознавства, яка вивчає перехідні форми і стани суспільства, що перебуває у процесі динамічних змін, еволюційних або революційних перетворень.

Транзитологія займається розробленням загальної теорії перехідних (трансформаційних) процесів у економічних системах, підсистемах, способах господарювання, управління економічним розвитком. Її методологічною основою є:

— діалектика, спрямована на пізнання якісних змін у розвитку природи і суспільства;

— формаційний підхід, включаючи марксистську теорію переходів від одного способу виробництва до іншого;

— загальноцивілізаційний підхід, який розглядає розвиток людського суспільства як рух від цивілізації до цивілізації;

— концепція загальнолюдського прогресу, згідно з якою суспільство переходить до вищих форм соціальної й економічної організації, долаючи прості та застарілі форми буття;

— теорія циклічного розвитку людства, коли будь-яка форма буття з часом старіє і внаслідок втрати ефективності вимагає заміни на нову форму, не обов'язково прогресивну.

Значний внесок у методологію і теорію аналізу перехідних процесів зробили неекономічні науки: кібернетика, синергетика, біофізика, геологія, астрономія, математика та інші, які досліджують різні перехідні, трансформаційні й катастрофічні стани у природі та суспільстві.

Визнаючи, що суспільство є організмом, який перебуває у постійному процесі перетворень, транзитологія як загальна теорія перехідних процесів зосереджується на розкритті перебігу перехідного розвитку, його закономірностей і механізмів, на пошуці алгоритмів переходів, характерних для них явищ і станів, етапів розгортання, пунктів напруги і зон пустоти. Крім того, транзитологія досліджує пізнання різноманітних тенденцій, суб'єктивних інтересів і сил, визначення деструктивних і конструктивних дій, структуроруйнацій, структуроутворень, осмислення дії стихійних сил і можливостей цілеспрямованого управління глобальними якісними перетвореннями.

Теорія перехідних процесів охоплює і вивчає різноманітні аспекти розвитку природи і суспільства як перетворення одного якісного стану в інший. Ідеться про так званий феномен турбулентності (лат. *turbulentus* — бурлячий, безладний, неспокійний) якісних процесів, їх завихрень, зворотніх спрямувань, поточкових помилок і відштовхувань, боротьби та взаємопроникнення якостей. Тому управління перехідними процесами отожднюється з можливостями як провокування турбуленцій, так і їх стримування; як стимулювання руйнівних зрушень, так і заохочення позитивних системоутворюючих і системозміцнюючих змін; як підштовхування до занепаду застарілих якостей, так і підтримання виникнення й утвердження нових якостей. У цьому сенсі особливо важливим є врахування катастрофічного, або есхатологічного (грец. *eschatos* — останній, конечний; *logos* — учення), ефекту, який виявляється у красі застарілої системи і зникненні її фундаментальної ідеї, що часто сприймається у суспільній свідомості як «кінець історії». Насправді виникає тимчасовий системний вакуум, «всередині» якого точиться боротьба якостей і утворюється нова якість, але з невизначеним результатом. Тому для трансформаційних процесів неминучий стан перехідної (трансформаційної) кризи, яка охоплює економіку і суспільство загалом і часто сприймається як апокаліптичне (катастрофічне) явище. Така криза завершує один тривалий період історичного

розвитку і починає інший. Завдяки цьому утворюється безкінечність історичних циклів і відповідних їм історичних перехідних криз. Одна з них позначила системні перетворення в економіці і суспільстві країн Центрально-Східної та Східної Європи наприкінці ХХ ст.

Типологізація перехідної економіки. Складність і суперечливість трансформаційних процесів потребують спеціального розгляду економічних систем (у зв'язку з їх визначальним впливом на суспільний розвиток) саме у стані переходу від одного господарського устрою до іншого. Це зумовило обґрунтування у межах транзитології таких особливих узагальнюючих понять, як «перехідна економіка», «трансформація економічних систем», виокремлення економічної транзитології у самостійний розділ сучасної економічної науки.

Економічна транзитологія як складова економічної теорії вивчає перехідні економічні відносини, явища і форми, в яких відбуваються якісні зміни господарського життя суспільства. Безпосереднім об'єктом її дослідження є перехідна економіка як особливий тип економічної системи (поряд із традиційною, ринковою та командною економіками). Вона характеризується станом якісних інституційних, структурних і механістичних змін в умовах невизначеності і нестабільності, а також економічними трансформаціями (трансформаціями економічних систем) як власне перехідними процесами, поступовими і цілеспрямованими перетвореннями існуючого господарського устрою на новий.

Перехідна економіка — стан економіки однієї або кількох країн під час їх переходу від однієї системи координації господарського життя суспільства до іншої, принципово відмінної від неї.

Зміст перехідної економіки полягає не стільки у реформуванні економічної політики і методів господарювання, скільки у перетворенні системи соціально-економічних відносин. Якісним змінам підлягають усі складові економіки: спосіб аллокації, комбінації ресурсів і права власності, тип відтворення і моделі мотивації економічної поведінки, цілі й чинники економічного розвитку, інституції та право.

Часто і обґрунтовано перехідну економіку ототожнюють з економікою змішаною, тобто економікою, яка поєднує в собі старі та нові якості, або з економікою багатоукладною, що включає в себе якісно різні способи господарювання. Однак ці характеристики не вичерпують складний і суперечливий політекономічний зміст феномену перехідної економіки, оскільки це не просто економіка переходу від однієї якості до іншої, а особлива за якістю економіка, яка може функціонувати, відтворюватися, діяти протягом тривалого часу.

Її характеризує аномальний, кризовий, стресовий, тобто загальном нездоровий розвиток. Вона є економікою виживання су-

спільства перехідного типу, пристосування до швидко змінюваних умов розвитку, економікою, в якій гіпертрофовані впливи мають неекономічні чинники. У перехідній економіці процеси відмирання застарілих і становлення принципово нових зв'язків та елементів домінують над процесами їх функціонування. Тому головне завдання транзитології, економічної теорії і політики загалом полягає у виокремленні й дослідженні закономірностей перехідного економічного розвитку з метою прискорення процесу якісних перетворень і мінімізації соціальних утрат, спричинених цими перетвореннями.

В економічній транзитології розрізняють традиційну перехідну економіку та перехідну економіку нового типу.

Традиційна перехідна економіка. Вона охоплює економічні системи, що перебувають у стані переходу від натурального до ринкового господарства. Подібні утворення репрезентують типову багатоукладну економіку з різним ступенем розвитку державного і приватного секторів. Важливими ознаками цих економічних систем є опора на товарний експорт, дуалізм в економіці (великі державні або багатонаціональні компанії поряд із традиційним сільськогосподарським виробництвом).

Країни з традиційною перехідною економікою належать за умовами і рівнем економічного розвитку до таких двох груп:

1) нафтовидобувні країни, що розвиваються. Завдяки встановленим і підтримуваним ОПЕК монопольно високим цінам на нафтопродукти їм вдалося створити протягом останніх трьох десятиліть потужну матеріальну інфраструктуру, що охоплює розвинуті транспортну і комунікаційну системи, енергозабезпечення, освіту і охорону здоров'я, а також високий рівень доходів на душу населення. Внаслідок умілого використання наявних природних ресурсів, нагромадження на цій основі багатства нафтовидобувні країни, що розвиваються, значно віддалилися від натурального господарства переважно аграрного типу, наблизилися до сучасної ринкової економіки;

2) країни, в яких активно діє неформальний сектор, розвивається підприємницька діяльність. Однак, не зважаючи на це, в них слаборозвинуті фінансові інституції, обмежується грошовий обмін, погіршуються умови торгівлі. У цих країнах високий рівень неписьменності, недостатня матеріальна інфраструктура, низький рівень розвитку людського капіталу та економіки загалом. До цієї групи належать більшість країн тропічної Африки, деякі країни південної Азії (Індія, Бангладеш, Афганістан, Ньяма, Непал, Шрі-Ланка) і деякі, в основному малі, країни Латинської Америки (Болівія, Гаїті, Гватемала, Перу).

Перехідна економіка нового типу. Цей тип перехідної економіки домінує в економічних системах з досить розвинутим рівнем обміну товарами та послугами як наслідок високого ступеня спеціалізації виробництва. Характерна особливість його полягає в за-

міні центральнокерованого (командного) механізму координації господарського життя суспільства на ринковий. Такий тип перехідної економіки властивий для України, інших державних утворень на теренах колишнього СРСР, постсоціалістичних країн Східної Європи та Азії, а також для країн, в яких ринкове господарство з широко розвинутим централізованим регулюванням уже існувало протягом певного періоду (багато великих латиноамериканських країн).

Колишнім центральнокерованим господарствам радянського зразка був притаманний обмін неринкового типу, централізовано спланований і здійснюваний через адміністративно встановлені урядом ціни. У цих країнах були відсутні або недостатньо розвинуті необхідні для ефективного функціонування ринкової економіки адміністративно-правові і фінансові інституції, інформаційна інфраструктура. Крім того, бракувало фахівців, обізнаних з новими методами виробництва, менеджменту, маркетингу тощо.

Для великих латиноамериканських країн перехідна економіка означала наближення до ширшої сфери використання ринкового механізму. Їх економіки мають чималий приватний сектор і досвід функціонування ринкового господарства протягом тривалого часу. Проте розвиток цих країн був позначений надзвичайно високим рівнем інфляції, гіпертрофованими масштабами централізованого регулювання й політикою обмеження внутрішньої і зовнішньої конкуренції.

Типологізація перехідної економіки окреслює різні алгоритми трансформаційних процесів, тобто характер, векторність, послідовність, повноту і якість економічних перетворень. З огляду на масштаб перетворень розрізняють внутрісистемну і міжсистемну трансформацію економіки.

Внутрісистемна трансформація економіки. Вона охоплює перетворення, які не виходять за межі певної економічної системи і спрямовані на модернізацію, вдосконалення існуючих господарських відносин і форм. Внутрісистемна трансформація означає еволюційну адаптацію існуючого господарського устрою до змінюваних умов економічного розвитку, тобто до зміни в економічній системі без її заміни.

Міжсистемна трансформація економіки. Перетворення за міжсистемної трансформації приводять до становлення господарського устрою суспільства на якісно новій основі, що насамперед пов'язане з радикальною заміною конституюючих елементів існуючої системи, передусім прав власності й координуючого механізму.

Економічні перетворення в Україні, як і на всьому пострадянському просторі, мають яскраво виражений характер міжсистемної трансформації, переходу до принципово нового господарського устрою, який функціонує на засадах приватної власності та ринкового механізму (табл. 4.16).

Таблиця 4.16

Перехід до ринкової економіки

| Характеристики економічних систем | Типи економічних систем | | |
|-------------------------------------|---|---|--|
| | Командна | Перехідна | Ринкова |
| Прийняття рішень | Централізоване | Хаотично децентралізоване | Переважно децентралізоване |
| Джерела заощаджень для інвестування | Держава, державний сектор економіки | Іноземний капітал і зовнішні позики за відсутності на початковій стадії внутрішніх заощаджень | Особисті та корпоративні заощадження (нерозподілений прибуток) |
| Координаційний механізм | Централізоване планування та управління | Послаблене державне управління і неефективні ринки | Переважно ринкова саморегуляція з частковим державним регулюванням |
| Власність | Державна | Державна, легалізована приватна, напівприватна і нелегалізована | Переважно приватна |
| Мотивація і стимули | Відсутня або досягнення колективного успіху | Гроші | Досягнення особистого успіху і добробуту |

Сучасний вибір економічної системи для України не обмежується дилемою ринкового чи неринкового розвитку. Він значно ускладнюється з огляду на процеси внутрісистемної трансформації ринкової економіки найрозвинутіших країн світу, змістом якої є пристосування до вимог постіндустріального, інформаційного суспільства. Їх врахування абсолютно необхідне при виборі й реалізації ефективної моделі ринкового господарства, якщо мається на меті подолання глибокого розриву в рівнях соціально-економічного розвитку між Україною і провідними країнами Заходу.

Структурні складові трансформації економічних систем. Стратегії ринкових перетворень

Структурні складові трансформації економічних систем. У процесі трансформації економічних систем постсоціалістичних країн виявляються такі послідовні фундаментальні тенденції ринкових перетворень:

— поступовий занепад і відмирання (природне або штучне) економіки радянського типу як найхарактернішої та найамбіційнішої моделі центральнокерованого господарства;

— генеза відносин сучасної посткласичної ринкової економіки, заснованої на засадах приватно-корпоративної власності;

— соціалізація, зростання ролі суспільних цінностей та інституцій у визначенні економічної поведінки, гуманізація суспільно-економічного життя як фундаментальної передумови сучасних трансформаційних процесів.

Тому перехідну економіку можна охарактеризувати як своєрідний двоякий процес, тобто як трансформацію адміністративно-командної системи алокації ресурсів у ринкову і водночас як нагромадження елементів якісно нового соціально-економічного стану, який називають соціальним, технологічним, екологічним ринковим господарством. Ідеться не тільки про перехід до ринкової економіки як самоціль, а про формування ринкового господарства як ефективної основи досягнення суспільного добробуту, реалізації соціальних цілей і потреб цивілізації постіндустріального типу. Цій меті підпорядковані заходи, етапи реалізації і відповідні регулюючі механізми ринкової трансформації економіки (рис. 4.14).

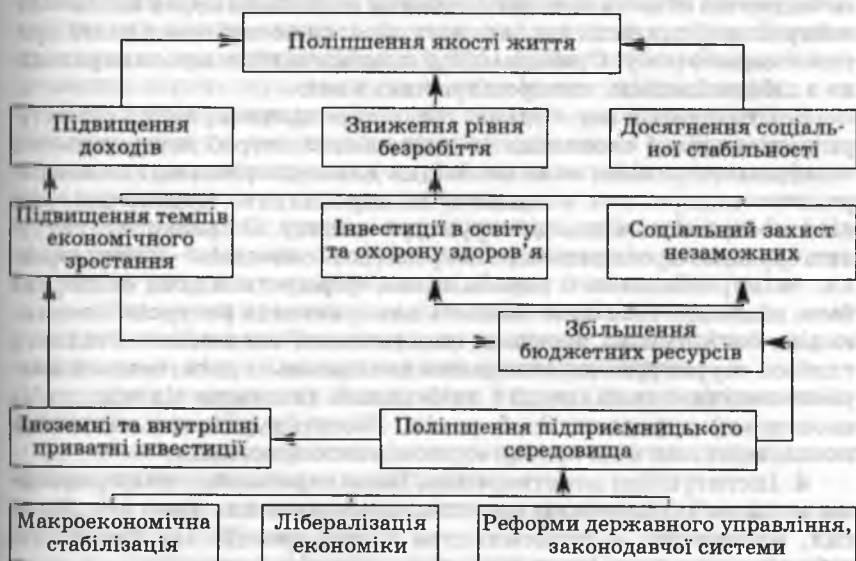


Рис. 4.14. Механізми ринкової трансформації економіки (цілі, заходи та етапи реалізації)

Політику ринкових реформ в Україні та інших постсоціалістичних країнах об'єднує вирішення принаймні чотирьох взаємопов'язаних завдань, яким об'єктивно відповідають чотири фази трансформаційних процесів, що обумовлюють зміст і послідовність системних перетворень в економіці:

1. Лібералізація економіки. Її сутність полягає у скороченні державної регламентації господарського життя, усуненні законо-

давчих або бюрократичних перешкод економічної діяльності, демонтажі механізмів, пов'язаних із жорстким регулюванням цін, розподілом ресурсів, адміністративним обмеженням зовнішньої торгівлі і використанням твердої валюти. Лібералізації належить головна роль у руйнації адміністративно-командної системи, зростанні приватного сектору і формуванні відкритої економіки. Орієнтація цінового механізму на співвідношення попиту і пропозиції стимулює стабілізаційні процеси, структурні зрушення і сприяє підвищенню ефективності економіки. Як свідчить досвід післявоєнної Німеччини та інших західноєвропейських країн, реальна (неформальна) лібералізація може тривати до 10 років, змінюючись або доповнюючись спалахами державного інтервенціонізму (лат. *interventio* — втручання).

2. Макроекономічна (фінансова) стабілізація. Вона має на меті знизити відкриту інфляцію, яка після початку лібералізації неминуче приходить на зміну товарному дефіциту і придушеній інфляції. Стабілізаційна політика передбачає жорсткі кредитні, грошові та бюджетні обмеження, регулювання валютного курсу національної грошової одиниці, що дає змогу досягти поставлених цілей протягом одного року. Стабілізаційні процеси відбуваються паралельно з лібералізацією, синхронізуючись з нею.

3. Структурна перебудова. Як процес пристосування структури національної економіки до змінюваних потреб внутрішнього і зовнішнього ринків, вона необхідна для переорієнтації всього народногосподарського комплексу на виробництво споживчих товарів і послуг відповідно до структури попиту. В процесі структурних зрушень проводиться конверсія (лат. *conversio* — перетворення, зміна) військового виробництва, формується нова експортна база, підвищується ефективність використання ресурсів, посилюються конкурентні переваги національної економіки. Реальні і глибокі структурні перетворення починають із досягненням макроекономічної стабілізації і здійснюють (залежно від масштабів економіки) впродовж 3—5 років. Реструктуризація економіки закладає якісно нові основи економічного зростання.

4. Інституційні перетворення. Вони спрямовані на формування засад ринкового господарства, стимулювання його рушійних сил, насамперед підприємництва і конкуренції. Це передбачає зміни у відносинах власності, приватизацію і земельну реформу, формування ринків праці і капіталів, здійснення антимонопольної політики, підтримку з боку держави малого і середнього підприємництва, розвиток фінансової інфраструктури, забезпечення стабільної законодавчої бази ринкової економіки, створення нової податкової служби, судової та правової систем та ін. Ідеться про послідовну політику глибокої демократизації економічних процесів, утвердження повноцінних інститутів ринкового господарства та громадянського суспільства, забезпечення на цій основі сталого соціально-економічного розвитку. Інституційні перетворення економіки і суспільства починаються водночас із їх лібераліза-

цією і, загалом, можуть охопити життя одного покоління протягом 50—60 років.

Успіх ринкових перетворень економіки залежить від вирішення всіх чотирьох завдань і забезпечення сталого економічного зростання як основи досягнення суспільного добробуту.

Стратегії ринкових перетворень. Стратегія переходу до ринку вимагає не тільки глибокого знання закономірностей функціонування сучасного ринкового господарства, а й розуміння послідовності і темпу включення в дію його основних елементів. Тому найважливіше завдання держави в процесі здійснення економічних реформ полягає у виборі стратегічних пріоритетів, визначенні послідовності, темпів, синхронізації ринкових перетворень.

Для постсоціалістичних країн трансформація економічних систем на початку 90-х років ХХ ст. зводилася до вибору однієї з двох можливих стратегій: «шокової терапії» або «градуалізму» (лат. *gradus* — крок, ступінь).

Стратегія «шокової терапії». Вона представляє погляд на трансформаційний процес із його кінцевого пункту і передбачає здійснення радикальних реформ у найкоротші строки. Йдеться про швидке проведення лібералізації і фінансової стабілізації з одночасним започаткуванням системних інституційних змін.

Конкретна програма «шокової терапії» має на меті створення вільного ринку і досягнення макроекономічної стабілізації внаслідок одночасного швидкого проведення заходів короткострокового характеру:

— лібералізація цін для встановлення раціонального їх співвідношення, що врівноважує попит і пропозицію та сприяє перерозподілу ресурсів у найефективніші галузі економіки;

— обмеження зростання зарплати і доходів або навіть їх заморожування для запобігання розкручування інфляційної спіралі «зарплата — ціни» і скорочення витрат виробництва;

— різке скорочення бюджетних витрат, централізованих інвестицій, дотацій і субсидій;

— обмеження сукупного попиту через зменшення дефіцитного фінансування і підвищення податків;

— ускладнення умов надання кредитів, жорсткий контроль за обсягом грошової маси в обігу;

— забезпечення відкритості національної економіки стосовно світового ринку через усунення адміністративних обмежень зовнішньої торгівлі, встановлення плаваючого обмінного курсу вітчизняної валюти з метою запровадження її конвертованості і подальшої стабілізації.

Невиконання хоча б одного із зазначених заходів спричинює деформацію економічної поведінки. Яскравим прикладом економічних реформ за сценарієм «шокової терапії» була програма радикальних економічних перетворень «план Бальцеровича», започаткована у Польщі з січня 1990 року. Прихильники «шокової терапії», як правило, усвідомлюють можливі втрати від її реаліза-

ції, проте вважають їх меншим злом порівняно з втратами від неефективних рішень і ризиків, що супроводжують половинчасті і непослідовні реформаторські зусилля.

Стратегія «градуалізму». На відміну від «шокової терапії» вона пропонує поступовий, поетапний перехід до ринку, що має запобігти високим соціальним витратам і непередбачуваним наслідкам. Стратегія «градуалізму» трансформаційних процесів реалізовується на перших порах експериментально з наступним поширенням успішного досвіду (лібералізація може початися в окремих галузях, які перебувають у кризовому стані, вільне ціноутворення — насамперед у приватному секторі економіки тощо). Ринкові перетворення поступово мають утверджуватися в інших сферах економіки відповідно до появи необхідних елементів інституційної інфраструктури.

Прихильники «градуалізму» виступають проти разової одномоментної лібералізації цін і швидкої приватизації. На їх думку, у перебігу реформ важливо не допустити руйнації виробничого потенціалу і зберегти зайнятість на задовільному рівні. Тому провідну роль вони відводять стабілізації виробництва і тільки при сталому випуску продукції вважають за можливе забезпечити безперервне надходження ресурсів, необхідних для підтримання певного рівня споживання та інвестицій і соціальної адаптації населення до умов ринкової трансформації економіки. Така стратегія ґрунтується на сподіваннях підвищення ефективності та зростання доходів унаслідок часткових реформ, покликаних сприяти наступним, складнішим економічним перетворенням.

Стратегія «градуалізму» ставить особливі вимоги і до уряду. Передусім прихильники поступових заходів мають бути здатними не звернути з курсу реформ при появі перших ускладнень і зуміти подолати побічні негативні ефекти вибіркової лібералізації економіки. Оскільки ринок і планове господарювання деякий час співіснуватимуть, у приватних осіб і компаній може з'явитися могутній стимул до одержання економічної ренти за рахунок переміщення товарів і фінансових ресурсів із дешевого і контрольованого державою сектору економіки у лібералізовані сектори, де вищі ціни і прибутковість. Усе це створює передумови для корупції й тінізації економіки.

Найхарактернішим прикладом переходу до ринкового господарства за допомогою стратегії «градуалізму» є досвід Китаю, який з 1978 р. поступово розгортав і заохочував ринкові сили, децентралізував процес прийняття економічних рішень, розширював матеріальні стимули і конкурентні засади економіки. Китайським реформам властиві поетапність, експериментальний підхід, заснований на методі спроб і помилок, а способи й інструменти перетворень суттєво відрізняються за галузями, регіонами і санкціонуються центром тільки після успіхів на місцевому рівні.

Досвід більшості країн з перехідною економікою, здобутий на рубежі ХХ—ХХІ ст., свідчить, що вибір між «шоковою терапією»

і «градуалізмом» є умовним. Стратегія «шокової терапії», зосереджуючи увагу на фінансових і цінових питаннях, є лише першим кроком у тривалому процесі перетворень. Навіть найрадикальніші реформи обов'язково використовують елементи стратегії «градуалізму». Тому діалектика співвідношення державних і ринкових регуляторів економічного оновлення в Україні на сучасному етапі потребує посилення регулюючої ролі держави з огляду на системну перебудову економіки, поглиблення її ринкової трансформації. Зі зміцненням ринкових структур і механізмів, забезпеченням їх автономного функціонування і соціальної спрямованості змінюватимуться характер і межі державного втручання. Але поки що утвердження в Україні моделі економічного зростання, заснованої на активному стимулюванні всебічного розвитку ринкових відносин і використанні регульованих державою механізмів, є однією з базових позицій економічної стратегії.

Перебіг, суперечності і уроки ринкових реформ 1992—2002 рр.

Властива сучасному світу глобальна взаємозалежність, взаємопроникність усіх сфер життя суспільства позбавляє прав на помилки у пошуках ефективної та раціональної перебудови посттоталітарних країн. Але навіть максимальне врахування основних проблем удосконалення ринкового механізму, пристосування його до реалій і пріоритетів постіндустріального, інформаційного суспільства не позбавить Україну неминучих труднощів і суперечностей на шляху до створення соціальної, інноваційної та екологічно орієнтованої ринкової економіки.

Процес реформування економіки України впродовж свого першого десятиліття був досить суперечливим. Його безперечним здобутком попри всі складнощі є остаточний злам збанкрутілої, відокремленої від світового соціального та науково-технічного прогресу адміністративно-командної системи господарювання, утвердження засад ринкової інфраструктури та ринкових інститутів національної економіки. В основному сформовано фундамент ринкової економіки. Створені й набувають усе більшої ваги корпоративний і приватний сектори економіки, інституціоналізація приватної власності. На початку XXI ст. понад 75 % загального обсягу промислової продукції виробляють недержавні підприємства. Під час розпочатої у 1994 р. земельної реформи 6,4 млн селян безоплатно одержали у власність 26,5 млн га сільськогосподарських угідь. Ще 6,2 млн га земель передано у приватну власність для ведення фермерських, особистих підсобних і присадибних господарств. Унаслідок цього на недержавній основі виробляється вся аграрна продукція.

Відчутні плоди дала лібералізація господарських зв'язків, що відображено в утвердженні ринкового механізму ціноутворення,

переході до світових цін, подоланні хронічної дефіцитності національної економіки. Запровадження ліберального режиму зовнішньої торгівлі сприяло поліпшенню структури і збалансованості зовнішньоекономічної діяльності. Економіка України, на противагу системній замкнутості попереднього періоду, все більше стає відкритою і конкурентною.

Водночас реформаторські зусилля першого десятиліття щодо становлення вискоєфективної, соціально орієнтованої ринкової економіки виявилися недостатніми, а багато в чому непослідовними. Сформовані ринкові механізми поки що надто слабкі, не здатні автономно (без активного втручання держави) забезпечити поліпшення існуючої економічної ситуації, вирішення завдань посткризового розвитку.

Тривалість і гострота трансформаційної кризи 90-х років ХХ ст. в Україні ставить під сумнів обрану на старті реформ модель ринкових перетворень, яка базувалася на спрощених принципах ринкової трансформації та концепції «доганяючого» розвитку. Ця модель зводилася до логіки однобічного економізму без урахування пріоритетності інституційних перетворень, необхідності посилення в процесі реформ дієздатності держави, взаємозв'язку економічних і неекономічних чинників суспільного розвитку, економіки та суспільства загалом. Вона не мала необхідної соціальної спрямованості і виходила з хибної позиції в оцінці України як економічно і науково-технічно нерозвинутої держави. Реалізація цієї моделі, допущені прорахунки, низька дієздатність держави спричинили глибокі деформації процесу ринкових перетворень, поширення нецивілізованих форм нагромадження капіталу, тінізацію економіки, корупцію та економічну злочинність, небезпечне зміцнення позицій олігархічного капіталу, його зрощування з державною бюрократією. Все це негативно вплинуло на міжнародний імідж держави, позначилося на трансформаційному рейтингу України серед інших республік колишнього СРСР (табл. 4.17).

Осмислення характеру і результатів трансформаційних процесів у вітчизняній економіці протягом першого десятиліття наводить на такі висновки:

— при виборі моделі ринкової економіки для України важливе значення має знання і врахування загальних засад становлення ринкового господарства. За всіх особливостей і унікальності вітчизняного досвіду переходу до ринку немає вагомих підстав для висунення концепції національної винятковості. Така концепція означала б обґрунтування приреченості країни на рух поза руслом розвитку людської цивілізації;

— ефективне використання світового досвіду економічних трансформацій неможливе без врахування реальних можливостей його реалізації в умовах переходу України до ринку. Цей перехід здійснюється методом проб і помилок за відсутності теорії пере-

Таблиця 4.17

**Трансформаційний рейтинг України
(серед 15 республік колишнього СРСР за 100-бальною системою)***

| № п/п | Сфера політики | Рейтинг | Місце |
|-------|--|---------|-------|
| 1 | Лібералізація і дерегуляція ділової активності | 44,7 | 10 |
| 2 | Стабільність і передбачуваність правової системи | 53,8 | 6 |
| 3 | Корпоративне і державне управління | 32,4 | 9 |
| 4 | Лібералізація зовнішньої торгівлі і включення у міжнародний трансфер капіталів | 52,6 | 11 |
| 5 | Розвиток фінансового сектору | 42,3 | 10 |
| 6 | Рівень корупції | 36,3 | 10 |
| 7 | Політичні ризики | 24,8 | 8 |
| 8 | Авторитет та імідж країни серед іноземних і внутрішніх інвесторів | 41,3 | 8 |
| 9 | Інвестиційний клімат | 34,8 | 11 |

* The Bleyzer Initiative: Completing the Economic Transition in FSU Countries. The Bleyzer Foundation. — Houston, 2002.

хідного періоду від планової до ринкової економіки, без попереднього ґрунтовного вирішення принципового питання про найпридатнішу для України модель ринкового господарства;

— з переходом до ринкового господарства часто пов'язані надмірні сподівання або навіть ейфорія. Насправді доведена до розквіту ринкова економіка автоматично не обдаровує суспільство добробутом і процвітанням. У межах ринкового укладу господарства на Заході поряд із заможними верствами суспільства існують і бідні, зберігаються значні регіональні особливості економічного розвитку. Ринкова економіка є необхідною універсальною умовою, основою соціально-економічного прогресу. Але вона не може бути єдиним і достатнім його чинником. Не менший вплив справляють менталітет нації, релігія, історія, культура, традиції, трудова етика, суспільна солідарність та ін. Досвід функціонування сучасної ринкової економіки у межах, наприклад, ЄС підтверджує значимість саме позаекономічних чинників;

— необхідність вивчення та особливої уваги до соціальних явищ у ринковій економіці. Ступінь вирішення соціальних питань у трансформаційному суспільстві є свідченням результативності економічного реформування, підтримки перетворень основними верствами населення;

— у трансформаційних процесах визначальна роль належить державі, на яку покладаються важливі функції в усіх сферах суспільного розвитку. Вони реалізуються у формі прямої та непрямой участі. Концепція відмови держави від регулювання ринкової економіки, особливо у перехідний період, невиправдана;

— передумовою успіху реформ є чітке визначення їх стратегії і тактики, дотримання їх на практиці. Світовий досвід, зокрема повоєнної відбудови у ФРН, свідчить про ефективність одночасного здійснення заходів щодо ліквідації зайвої грошової маси і зруйнування центральнокерованого господарства;

— необхідність врахування дії зовнішніх чинників на становлення ринкового господарства.

Ринкові перетворення національної економіки мають спиратися на якомога ширше коло різних верств населення, невичерпний творчий потенціал народу, його кмітливість, мудрість, винахідливість, підприємливість. Не фінансова олігархія, яка намагається здійснювати економічний і політичний диктат у країні, а народна економіка з демократичними і прозорими відносинами, зі спрямуванням на задоволення потреб кожного громадянина є притаманною і традиціям, і ментальності українського народу.

Формування ефективної системи державного регулювання економічних трансформацій

Складність сучасної соціально-економічної ситуації в Україні зумовлена насамперед різноманітними об'єктивними і суб'єктивними причинами. До об'єктивних чинників належать надзвичайно складні стартові умови ринкових перетворень, які значно погіршилися з розривом хоча й далеких від оптимальності, але ustalених, традиційних господарських зв'язків у межах колишнього СРСР. Суб'єктивні чинники мають політичне забарвлення. Вони пов'язані з неузгодженістю дій, нерідко з протистоянням різних гілок державної влади, намаганнями дискредитувати курс ринкових перетворень. Це позначилося на якості законодавчого і бюджетного процесів, спричинило блокування приватизації, дерегуляцію господарської діяльності, демонополізацію економіки, здійснення земельної реформи. До суб'єктивних чинників належить недостатня послідовність, помилки і прорахунки у здійсненні реформ, відсутність дієздатної системи державного управління трансформаційними процесами. Нерідко, особливо у першій половині 90-х років, держава з її інститутами була відсторонена від перебігу ринкових перетворень, що ніяк не узгоджувалося з історичним досвідом і світовою практикою трансформації економічних систем.

У XX ст. жодна більш-менш значна економічна трансформація суспільства не відбувалась без активної конституюючої ролі держави у формуванні відповідного господарського устрою із задалегідь визначеними параметрами і наслідками дії координуючого механізму. Саме посилення регулюючої ролі держави, спрямованої на подолання дисфункцій ринкового механізму, допомагало багатьом західним країнам із середини 30-х років XX ст. успішно долати економічні кризи, забезпечувати розвиток науки й освіти

як чинників економічного зростання, сприяти соціальному вирівнюванню суспільства. Цілеспрямовані державні заходи породили ефект «економічного дива» в країнах Далекого Сходу та Азійсько-Тихоокеанського регіону. У США за всієї значимості економічної свободи для успіхів країни вихід із кризових ситуацій завжди забезпечувало активне втручання держави в економіку.

Нехтування подібним досвідом, захоплення на початку економічних перетворень неоліберальними теоріями з їх ідеалізацією самодостатності вільної гри ринкових сил, коли держава розглядається лише як перешкода на шляху природного розвитку ринкового успіху, поглибили і подовжили трансформаційний спад в економіці України. Це спричинило глибоку суперечність між новими (значною мірою ринковими) відносинами і діючою системою управління, стало найвідчутнішим гальмом соціально-економічного прогресу.

Розв'язання цієї суперечності вимагає здійснення глибоко структурованої, адекватної новим реаліям економічного і політичного життя адміністративної реформи. Основою наукового її обґрунтування є загальноприйняті у світовій практиці уявлення щодо інверсії функцій ринку і державного управління в контексті глобальних тенденцій постіндустріального розвитку людської цивілізації. Це зумовлює необхідність чітко визначити масштаби, сфери, механізми та інструменти державного втручання в економіку перехідного типу. В Україні, однак, держава донедавна не рідко втручалась у ті сфери, де її присутність була непотрібна, і не вживала заходів там, де вони були конче необхідні. Водночас посилення дієздатності держави, її регулюючої функції породжує бюрократизацію економічних відносин, зростання влади чиновництва. Тому необхідне оптимальне поєднання державних регуляторів з елементами ринкового саморегулювання економіки.

В історії економічної науки виокремлюють чотири типи державного інтервенціонізму:

1) класична версія відводить державі роль «нічного сторожа», згідно з якою завдання держави полягає в компенсації соціальних утрат від дії ринкового механізму;

2) марксистська концепція заперечує ринкові механізми, абсолютизуючи центральнокероване управління господарськими процесами;

3) кейнсіанська модель макроекономічного регулювання пов'язана з державним втручанням у дію ринкового механізму шляхом доповнення його властивими державі формами і методами координації господарського життя суспільства;

4) ордоліберально-неокласична інтерпретація економічної поведінки держави задає зовнішні параметри дії ринкового механізму в напрямі досягнення очікуваних цілей.

У розвинутих країнах Заходу домінують кейнсіанська та ордоліберально-неокласична моделі державного впливу на перебіг економічних процесів, які означають підтримання нормального функ-

ціонування й регулювання ринкового механізму з метою підвищення його ефективності й забезпечення сталого економічного зростання. У перехідній економіці на передній план виходить конституююча функція держави у створенні засад ринкового господарства, насамперед його конкурентного устрою, у формуванні приватного сектору, потужного середнього класу власників як передумови економічного зростання і забезпечення на цій основі загального добробуту. Не менш важливо запровадити реорганізацію та раціоналізацію на ринкових засадах державного сектору економіки, підвищити ефективність управління корпоративними правами держави.

Пріоритети економічних та інституціональних перетворень у контексті євроатлантичного вибору

Одним з основних геополітичних завдань України є набуття спочатку асоційованого, а потім повного членства в ЄС. Це зумовлює якісно нові вимоги насамперед до внутрішньої політики, покликаної утвердити в Україні європейську модель соціально-економічних перетворень з її стандартами НТП, рівня і якості життя населення, демократії, гуманітарного розвитку, громадянського суспільства.

Відповідно стратегічними пріоритетами економічної і соціальної політики мають бути:

- утвердження механізмів, спроможних забезпечити надійні гарантії остаточної стабілізації економіки, формування передумов її прискореного зростання, де слід задіяти й соціальні чинники;
- опанування, з огляду постіндустріального вектора, еволюції світової цивілізації, інноваційного шляху розвитку, основи якого мають бути сформовані вже на старті політики економічного зростання;
- здійснення активної аграрної політики, забезпечення адаптації підприємств аграрно-промислового комплексу (АПК) до умов ринкової кон'юнктури, зміцнення їх фінансового стану, утвердження України як держави з високоефективним, експортоспроможним сільським господарством;
- глибока перебудова соціальної сфери, здійснення політики доходів і реформування системи оплати праці, подолання штучного заниження вартості робочої сили, а також низького рівня соціального забезпечення.

Україна опинилася перед складним суспільним вибором оптимального шляху інтеграції у світовий і насамперед європейський економічний і політичний простір. Вона має чітко визначитися як складова Заходу, враховуючи свою історію, традиції, культуру, менталітет.

Особливості та складнощі ринкових перетворень економічної системи в Україні, як і в інших молодих державних утвореннях

на теренах колишнього СРСР, полягають у тому, що вони відбуваються одночасно зі зміною суспільного ладу і на тлі глобальних трансформацій, що охопили світове ринкове господарство з метою його пристосування до вимог постіндустріального, інформаційного, постекономічного суспільства.

Сучасне світове господарство, до речі, теж є перехідним від свого звичного стану як сукупності національних економік та їх взаємозв'язків до принципово нового загальнопланетарного економічного феномену. Все більша спрямованість інвестиційних потоків, а також ресурсів, технологій, готової продукції, визначається глобальними регуляторами. Відповідно до глобального руху капіталів диференціюються темпи і якість економічного розвитку окремих країн, великих планетарних регіонів, межі яких значною мірою збігаються з лініями розмежування світових цивілізацій. Усе очевиднішим стає те, що не внутрішнє життя держави саме по собі, а його єдність зі світогосподарськими регуляторами визначає піднесення або занепад економіки, масштаби її злиднів або добробуту.

За таких обставин важливим чинником внутрішніх соціально-економічних і політичних перетворень є інтеграційні процеси. Україна, дбаючи про становлення ефективного ринкового господарства як основи розбудови відкритого, вільного, демократичного громадянського суспільства, повинна враховувати саме цей інтеграційний вектор розвитку. Поки що більшість її зусиль має насамперед внутрішню спрямованість і зводиться до перспектив внутрішніх перетворень. Європейський євроатлантичний вектор розвитку повинен визначати вибір певної моделі подальших системних трансформацій національної економіки і суспільства, логіку поглиблення реформ посткризового періоду. Йдеться про утвердження європейських стандартів реальної демократії, громадянського суспільства, соціальної ринкової економіки. Тоді не лише Україна наблизиться до Європи, а і Європа наблизитиметься до неї.

У посттоталітарній Україні існує певний консенсус щодо її реінтеграції в європейські структури. Усі гілки влади, в тому числі переважна більшість парламентарів, єдині у виборі європейського, євроатлантичного вектора розвитку. Це зобов'язує до ретельного розроблення і здійснення конкретизованої поетапної програми розвитку України у напрямі ЄС, змістом якої має бути синхронізація внутрішніх соціально-економічних перетворень із наближенням до європейських стандартів і норм.

Шлях до Європи буде складним, багатоетапним, охоплюватиме, як мінімум, десятирічний цикл глибинних економічних перетворень. Віхами на цьому шляху є утвердження зони вільної торгівлі, митний союз, у віддаленішій перспективі — валютна інтеграція, спочатку асоційоване, а згодом — повноправне членство в ЄС. При цьому важливо чітко з'ясувати, співставити здобутки і втрати наближення до ЄС. З огляду на це актуальні розроблення

показників оцінювання процесу інтеграції України до ЄС і формування критеріїв таких оцінок. Не менш важливий пошук і здійснення внутрішніх джерел нейтралізації (компенсації) неминучих витрат і максимізації можливих вигод. У пошуках внутрішніх джерел та імпульсів наближення до ЄС, безперечно, важливо спиратися на стале економічне зростання, ефективне використання геополітичного становища України, її значення як транзитної держави, однак, не обмежуватись цією роллю.

Ефективність структурної перебудови залежить і від розвитку порівняльних конкурентних переваг національної економіки, розгортання конкурентоспроможних виробництв, розрахованих як на внутрішній, так і на зовнішній ринки, а також поєднання інвестиційного процесу з інтеграційними і соціальними перетвореннями. У цьому сенсі важливо, щоб міжнародне співробітництво, принаймні на початковому етапі євроінтеграції України, було сконцентроване на мікрорівні (підприємства, фірми) та в регіонах. Щодо цього вимагає зміни існуюча парадигма (грец. *paradigma* — приклад, взірець) допуску іноземного капіталу в країну, необхідне подолання тенденції використання іноземних інвестицій для підтримання бюджету. Сподівання на іноземний капітал справдяться в разі створення сприятливого інвестиційного клімату, розширення можливостей іноземного інвестування, надання йому відповідних пільг, пропонування для капіталовкладень перспективних підприємств.

Актуальним є поглиблення досліджень інтеграційних процесів у світі, зокрема Європі (Польщі, Чехії, Угорщині, прибалтійських країнах). Глибокого аналізу потребують і внутрішні процеси в ЄС, проблеми і суперечності, які там виникають, шляхи їх вирішення.

Важливою умовою реформування української економіки і суспільства є досягнення соціального консенсусу, загальнонаціональної злагоди на основі широкого громадського діалогу, співставлення різних поглядів та ідей з метою усвідомленого вибору ефективних, з найменшими соціальними втратами шляхів реінтеграції у постіндустріальну цивілізацію, забезпечення високих стандартів добробуту для всіх. За гостротою політичних дискусій, зіткненням консервативних і радикальних концепцій, програм економічних перетворень головне не випустити з поля зору вектор розвитку світової цивілізації, чітко орієнтуватись на ідеали вільного, демократичного, раціонального й ефективного суспільства майбутнього.

5.

Світове господарство і світовий ринок

Для сучасного світового господарства характерні посилення зв'язків, взаємодія між країнами і якісно нові міжнародні економічні відносини. Тенденція до об'єднання викликана потребою вирішення глобальних проблем, що стоять перед суспільствами. Але основою утвердження цілісності світу як системи, що розвивається, виступає зростаюча взаємозалежність держав у економічній сфері. Сьогодні жодна країна не може претендувати на повноцінний розвиток, якщо вона не залучена до світогосподарських зв'язків. При цьому чим вищий рівень економічного розвитку країни, тим активніші та багатоманітніші форми цих зв'язків.

5.1. Світове господарство і його еволюція

У наш час світове господарство є складним і багатогранним утворенням, у якому співпрацюють і конкурують суб'єкти різних типів і рівнів: країни, регіональні об'єднання, фірми, міжнародні (транснаціональні) організації. Основою взаємозв'язків між ними є міжнародні економічні відносини — сукупність різнобічних господарських зв'язків (виробничих, науково-технічних, грошово-кредитних, валютно-фінансових), що виникли внаслідок немож-

ливості функціонування однієї, навіть найрозвинутішої абсолютно відокремленої національної економіки; поглиблення міжнародного поділу праці (МПП) і розвитку НТП.

Світове господарство є не просто сумою національних економік окремих країн, а глобальною, цілісною системою, всі елементи якої перебувають у взаємодії і взаємозалежності та постійно розвиваються.

Сутність і об'єктивні основи формування й розвитку світового господарства

Початок ХХІ ст. ознаменований якісними зрушеннями у розвитку продуктивних сил суспільства, постіндустріальними (інформаційними) технологіями виробництва і відповідними їм виробничими відносинами, особливості яких визначатимуть відносини інтелектуальної власності. Попри те у світі ще довго зберігатиметься різноманітність суспільного та економічного розвитку, і водночас зростаюча взаємозалежність країн.

Інтернаціоналізація господарських зв'язків є об'єктивною історичною тенденцією розвитку продуктивних сил, обумовленою МПП, неможливістю будь-якої національної економіки забезпечити виробничі та інші потреби країни лише за рахунок власних ресурсів, сил і чинників. Саме у цій площині закорінені необхідність формування світового господарства.

Тенденція до його утворення поступово охоплює всі країни незалежно від рівня їх розвитку. Загальною передумовою цього процесу є перехід у глобальному масштабі до індустріальної стадії в розвитку виробничих сил — великого машинного виробництва, яке не тільки створило можливості для розширення і поглиблення світових господарських зв'язків, а і обумовило їх необхідність.

Світове господарство — глобальний політико-економічний організм, сукупність національних господарств та інших економічних суб'єктів, пов'язаних міжнародним поділом праці в їх виробничих, торговельних, кредитних, фінансових та інших відносинах і взаємозв'язках, підпорядкованих об'єктивним законам ринкової економіки.

У своєму розвитку світове господарство пододало п'ять етапів:

1. Виникнення світового господарства. Цей етап розпочався на доринковій стадії виробництва за часів Давнього світу Великих географічних відкриттів, зародження міжнародної торгівлі і тривав до кінця ХVІІ ст. Світове господарство цього періоду було обмеженим сферою функціонування купецького і лихварського капіталів.

2. Поступове утвердження світової системи господарства (з початку ХVІІІ до середини ХІХ ст.). Його характерними особливостями були подальший розвиток виробництва товарів, зростаюча

маса яких надходила у регулярний обмін між країнами; перетворення зовнішньої торгівлі на складову частину національної економіки; виникнення світового ринку внаслідок розвитку капіталізму.

3. Завершення формування світової системи господарства. Це стало можливим унаслідок промислового перевороту (кінець XIX — початок XX ст.), який здійснювався на основі великого машинного виробництва в процесі переростання капіталізму в його державно-монополістичну стадію.

4. Розвиток світового господарства, що спирався в основному на військову силу та зовнішньоекономічний примус (кінець 20-х — середина 80-х років XX ст.). Відчутно ускладнювали процес гострі внутрішні суперечності, а також суперечності між імперіалістичними країнами, які призвели до Другої світової війни, та суперечності між промислово розвинутими і економічно відсталими країнами, між капіталістичною і соціалістичною світовими системами господарства. Відбулася якісна зміна раніше сформованого світового господарства, свідченням чого були ліквідація колоніальної системи, розкол світу на капіталістичну та соціалістичну системи, звільнення багатьох країн від колоніальної залежності. У 60-ті роки до світового господарства повноправними суб'єктами міжнародних відносин увійшли країни, що розвиваються. У середині 70-х серед них відчутно заявили про себе нові індустріальні країни Південно-Східної Азії (тихоокеанські «тигри»: Південна Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур) і країни Латинської Америки: Бразилія, Аргентина, Мексика.

Ринкова економіка розвинутих країн почала трансформуватись у соціальне господарство, щільніше переплелися ринкові інструменти з державним регулюванням на мікро- та макрорівнях, набула розвитку змішана економіка. Наприкінці 90-х років XX ст. ринкова система світового господарства охоплювала понад 160 країн, серед яких понад 30 належали до індустріально розвинутих.

5. Глобалізація світової економіки (кінець 80-х — початок XXI ст.). У цей час особливого значення набув геополітичний чинник. Характерними ознаками цього етапу є поглиблення МПП, наростання інтеграційних процесів у виробництві, розвитку міжнародної торгівлі та експорту капіталу, широкий доступ до інформації, поширення нових технологій. На початку 90-х років у зв'язку з розпадом світової соціалістичної системи суттєвих змін зазнала конфігурація світового господарства (відокремлення країн Східної Європи, ліквідація Ради Економічної Взаємодопомоги (РЕВ) та розпад СРСР). Світове господарство почало набувати ознак цілісного утворення. Проте воно не стало однорідним, а включає національні економіки промислово розвинутих країн; диференційовані за рівнем економічного розвитку країни, що розвиваються; країни з економічною системою перехідного типу. Нездорідність світового господарства за рівнем економічного роз-

витку країн і регіонів суттєво впливає на міжнародні економічні відносини і зв'язки, митні та політичні союзи. Попри все це світове господарство наприкінці ХХ — на початку ХХІ ст., зберігаючи багато протиріч і різнопланових тенденцій, є ціліснішим, інтегрованішим і динамічнішим, ніж у середині ХХ ст.

Світове господарство розвивається під впливом різноманітних чинників, які надають йому високого динамізму та нових якостей, основними серед яких є:

- розвиток НТП і перетворення інформаційних технологій на найважливіший чинник світової економіки;
- зростаюча взаємозалежність національних господарств, загальна лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків;
- поглиблений розвиток МПП: міжнародної спеціалізації і кооперування виробництва;
- інтенсифікація міжнародного руху факторів виробництва: робочої сили, капіталів, технології, інформації, засобів виробництва;
- загострення енергетичної і продовольчої проблем;
- формування самостійної фінансової системи, безпосередньо не пов'язаної з обслуговуванням руху товарів, та ін.

Внаслідок дії цих чинників утверджується тенденція до зростання взаємозалежності, інтеграції країн, інтернаціоналізації процесів виробництва та інших складових господарського життя світової економіки.

Процес міжнародної економічної інтеграції обумовлений поглибленням МПП і на цій основі розвитком економічних зв'язків між країнами. Він розпочався з простого обміну товарами і переріс у стабільну, масштабну міжнародну торгівлю товарами і послугами. У перспективі очікуються інтернаціональне переміщення капіталів із країни в країну, створення в них нових виробництв, поглиблена виробнича і науково-технічна кооперація, спільна організація виробництва та управління. Наслідком цього процесу буде взаємопроникнення і взаємопов'язування національних економік як свідчення інтернаціоналізації виробництва, тобто розвиток міжнародних економічних зв'язків і відносин у процесі переростання продуктивними силами меж національних економік і формування інтернаціонального процесу виробництва.

Сутність інтернаціоналізації виробництва полягає у розвитку стабільних економічних зв'язків між країнами і народами; виході відтворювального процесу за національні межі; переплетінні в ньому науково-технічної, виробничої, інвестиційної, фінансово-комерційної діяльності; поглибленні економічної взаємозалежності країн та міжнародного усупільнення процесів виробництва і обігу; розширенні світового ринку.

Отже, сучасне світове господарство є складною системою, глобальним економічним організмом, який функціонує та розвивається відповідно до об'єктивних законів ринкової економіки. Цей процес ще не завершився, оскільки триває поглиблений розвиток усіх чинників, що його зумовлюють.

Структура світового господарства

Функціонування і розвиток світового господарства опосередковується конкретними формами міжнародних економічних відносин, механізмами їх державного і національного регулювання з метою реалізації соціально-економічних і політичних інтересів різних країн.

Формування і розвиток міжнародних економічних відносин є результатом інтернаціоналізації й транснаціоналізації виробництва, утворення загальноцивілізаційної економічної основи.

Міжнародні економічні відносини — система різноманітних господарських відносин між державами та іншими суб'єктами національних економік, яка сформувалася під впливом розвитку міжнародного поділу праці, продуктивних сил, економічного, соціального та політичного їх устрою з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання благ у міжнародному масштабі.

До основних структурних складових системи міжнародних економічних відносин належать міжнародна торгівля (товарами, послугами, продуктами інтелектуальної власності), міжнародний рух факторів виробництва (капіталів, робочої сили, технологій), міжнародна торгівля фінансовими інструментами (валютою, ЦП, деривативами, фінансовими активами, вартість яких визначається залежно від вартості основного активу і кредитів), міжнародні розрахунки та ін. (рис. 5.1).

Міжнародні економічні відносини здійснюються завдяки участі різних суб'єктів у МПП. Такими суб'єктами є:

— на мікроекономічному рівні: юридичні (фірми) та фізичні особи, які здійснюють зовнішньоекономічні операції, пов'язані з рухом товарів, факторів виробництва тощо;

— на макроекономічному рівні: країни, їх регіональні й муніципальні суб'єкти, інтеграційні об'єднання країн, світове господарство загалом в умовах глобалізації фінансових ринків;

— на мікроекономічному та макроекономічному рівнях: транснаціональні корпорації і транснаціональні банки;

— на наднаціональному рівні: міжнародні організації та наднаціональні інститути.

Ця структура міжнародних економічних відносин умовна, оскільки окремі їх складові перетинаються: мікроекономічна політика нерідко пов'язана з регулюванням валютних відносин, міжнародна торгівля фінансовими інструментами може реалізовуватися і як форма руху капіталу тощо.

Зміни, що відбуваються в структурі, динаміці світового господарства, відображаються у співвідношенні та розташуванні його основних економічних сил, взаємозв'язку між ними, що дає змогу аналізувати тенденції розвитку окремих країн. У сучасному світі нараховують понад 200 країн, відокремлених приблизно 250 сухопутними кордонами, різних за рівнем економічного розвит-

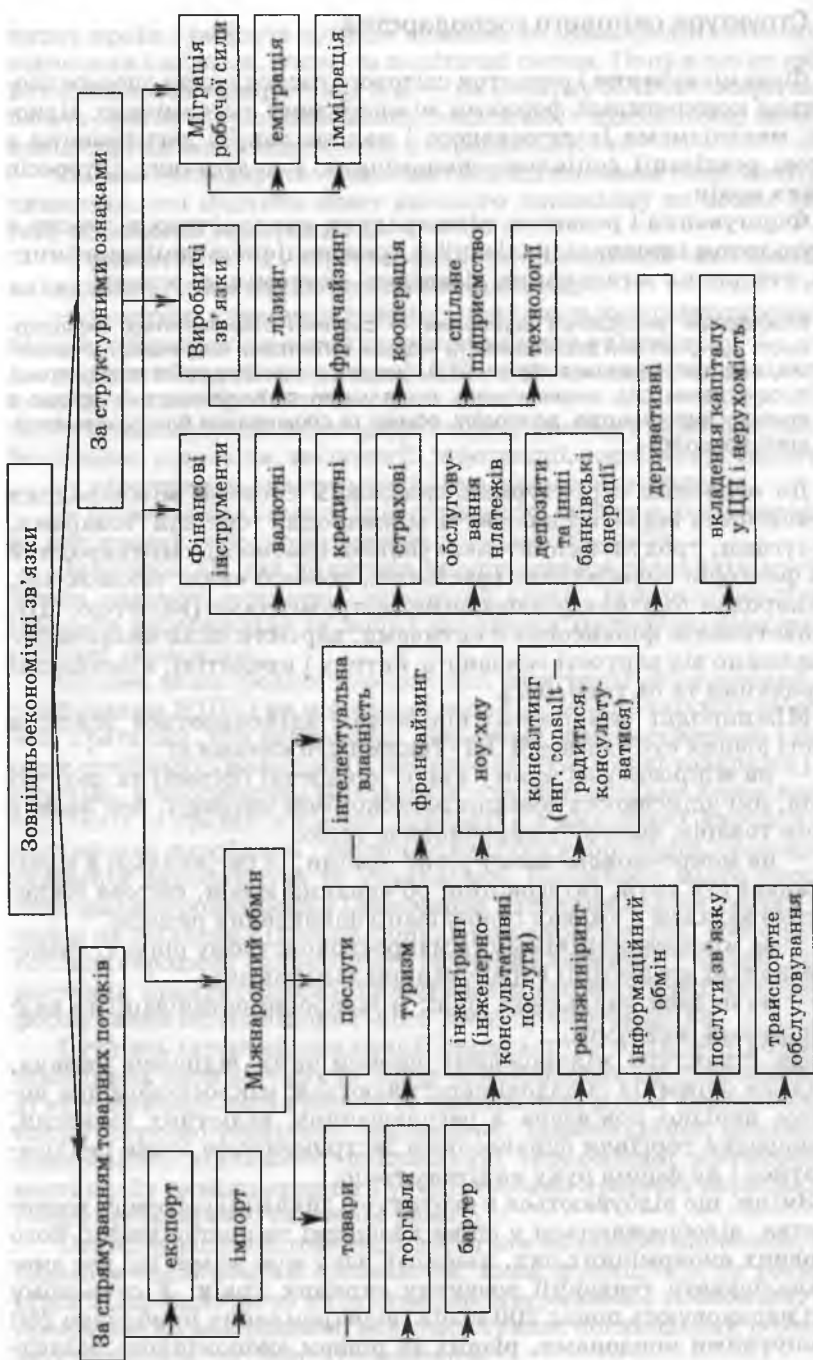


Рис. 5.1. Об'єктна структура міжнародних економічних відносин

ку, належністю до соціальних і політичних систем, регіональних організацій.

Регулювання відносин між суб'єктами міжнародних економічних відносин здійснюється на різних рівнях різними інститутами: на мікроекономічному рівні — державою; макроекономічному — органами регіонального співробітництва; національному, глобальному — всесвітніми організаціями (ООН та її підрозділами, МВФ, Світовим банком, Світовою організацією торгівлі (СОТ), ОПЕК та ін.). До складу цих організацій належить різна кількість країн: до ООН — 186, МВФ — 181, Світового банку — 180, СОТ — 142. Кожна з них відстежує економічні процеси, аналізує господарську діяльність лише країн-учасниць. Крім того, в організаціях існують різні класифікації країн, оскільки головним класифікаційним критерієм є завдання організації. Наприклад, Світовий банк здебільшого звертає увагу на рівень економічного розвитку країни і величину ВВП на душу населення, ООН — на розвиток соціальної і демографічної сфер тощо.

У межах міжнародної економіки країни поділяють на такі великі групи: промислово розвинуті (індустріальні) країни з ринковою економікою; країни з перехідною економікою; країни, що розвиваються.

Спорідненою із цією класифікацією є запропонована українським економістом Анатолієм Гальчинським (нар. 1935) трирівнева стратифікація держав: країни цивілізаційного центру, що розвиваються на основі постіндустріальної моделі; периферійна зона — країни з традиційною індустріальною технологією і масовим виробництвом (вони імпортують високі технології, спеціалізуються на експорті, характеризуються низькою купівельною спроможністю населення і вузьким внутрішнім ринком); країни доіндустріального розвитку.

У підручнику «Економіка зарубіжних країн» за редакцією Антона Філіпенка запропоновано поділ країн на чотири групи: перехідні суспільства; країни, що розвиваються; нові індустріальні країни; найменш розвинуті країни.

Виокремлення країн у групи пов'язане з особливостями їх економічного, історичного, політичного і культурного розвитку. Здебільшого у групи умовно об'єднують країни, які мають близькі характеристики економічного розвитку, подібну інституціональну структуру господарського управління, споріднені принципи організації виробництва, загальні проблеми, приблизно однакові показники реального доходу на душу населення та ін.

Отже, у межах міжнародної економіки промислово розвинуті (індустріальні) країни з ринковою економікою, країни з перехідною економікою та країни, що розвиваються, мають наступні характеристики.

Промислово розвинуті (індустріальні) країни з ринковою економікою. До цієї групи зараховують країни, в яких виробництво ВВП на душу населення від 1100 — до 43 000 дол., а частка пе-

перобної промисловості у ВВП становить понад 20 %. У них швидкі темпи зростання економіки, динамічні макроекономічні та внутрігалузеві структурні зрушення, високі професійні рівні робочої сили, участь у МПП, використання іноземного капіталу з метою розвитку та ін.

Із 185 країн, щодо яких до середини 90-х років ХХ ст. були дані про ВВП і експорт, на індустріальні країни припадало більше половини світового ВВП і понад 2/3 експорту. Країни-учасниці ОЕСР у 1997 р. забезпечували 68,1 % світового експорту (країни ЄС — 40,5, США — 17,5, Японія — 5,2 %) та 68,4 % світового імпорту (країни ЄС — 38,1, США — 11,6, Японія — 9,4 %).

У групі індустріальних країн з розвинутою ринковою економікою найбільшу вагу мають країни «великої сімки» (G 7): Великобританія, Італія, Канада, Німеччина, США, Франція, Японія, які виробляють понад 47 % світового ВВП, на їх частку припадає 51 % світового торгово-фінансового обороту. Їх успіхи пов'язані з високою продуктивністю праці й ефективним використанням факторів виробництва. Свою економічну і фінансову політику вони координують на щорічних зустрічах керівників держав. У Європі ЄС — найпомітніше інтеграційне об'єднання, до якого входять 25 країн. Загалом, у країнах з високим рівнем доходу (44 держави) ВВП на душу населення становив у середині 90-х років понад 9 тис. дол.

З огляду на історичні особливості економічного розвитку, ринкові умови господарювання, економічні процеси виокремлюють ліберальну, корпоративно-соціальну, соціально-ринкову моделі розвитку промислово розвинутих (індустріальних) країн.

Ліберальна модель. Вона ґрунтується на високому рівні продуктивності праці і масовій орієнтації на досягнення особистого успіху. Особливостями її розвитку є мала питома вага державної власності й перевага приватної; незначна регулююча роль держави в економіці; заохочення підприємницької активності; різка диференціація на багатих і бідних; великий розрив у рівні заробітної плати; достатній рівень життя малозабезпечених груп населення за рахунок приватних пільг і допомоги. Така модель господарської діяльності характерна для США і Канади, певною мірою для Бельгії, Великобританії, Ірландії, Італії і Франції.

Корпоративно-соціальна модель. Побудована на основі системи регульованого ринку з досить активним втручанням держави в економічні та соціальні процеси. Вона характеризується координацією суспільних і приватних інтересів через національні інститути; соціальною направленістю і гармонізацією інтересів; скороченням майнової нерівності; допомогою малозабезпеченим сім'ям. Корпоративно-соціальна модель розвитку властива Австрії, Данії, Норвегії, Швеції.

Спорідненим з нею є ієрархічний корпоративізм Японії, який характеризується високим рівнем державного втручання в основні напрями економіки; формуванням індикативного планування; розвитком сил самооборони; системою довічного найму працівників; певним відставанням рівня життя населення від зростання

продуктивності праці, незначними розбіжностями у рівні заробітної плати. Така модель можлива тільки за умов високого рівня національної самосвідомості, пріоритетності загальнонаціональних інтересів над інтересами конкретної людини, здатності населення іти на певні матеріальні жертви заради процвітання країни.

Соціально-ринкова модель. В основному властива для Німеччини і характеризується дотриманням принципу тергетування (планування) основних макроекономічних показників; наданням усім формам господарювання можливості стабільного розвитку; сильним впливом держави на економіку, соціальні проблеми; незначними розбіжностями в рівні заробітної плати. Важлива роль у вирішенні економічних питань відводиться банкам, малим і середнім підприємствам (міттельштандам і хаус-холдам), фермерським господарствам.

Отже, особливості кожної з цих моделей обумовлені використанням факторів виробництва, співвідношенням соціально-економічних сил, інтересів, інтегрованістю у межах угруповань та ін. Ці моделі не є чимось застиглим, вони постійно знаходяться в динаміці, розвиваються.

Країни з перехідною економікою. Суттєві зміни у структурі світового господарства сталися наприкінці 80-х — на початку 90-х років ХХ ст. Вони були зумовлені розпадом економічної системи соціалізму і побудовою на цій основі системи міжнародних економічних відносин. На карті світу постало 28 нових державних утворень на теренах Центральної і Східної Європи та країн колишнього Радянського Союзу, які стали на шлях трансформації неринкової централізовано-планової економіки у ринкову. Протягом останнього десятиліття їх економіка поступово інтегрується у світове господарство.

Країни, що розвиваються. Розпад колоніальної системи відкрив перспективи для незалежного розвитку 132 країн Азії, Африки і Латинської Америки, які отримали назву «країни, що розвиваються». Подолавши складний шлях соціально-економічних перетворень, вони досягли певних успіхів у побудові основ національних економік. Ця група країн суттєво збільшила свою вагу у світовій економіці — із 21,7 до 31,4 % (за даними МВФ — 28 %), хоча більшості з них не вдалося скоротити відставання від розвинутих країн з ринковою економікою. Протягом 80—90-х років ХХ ст. багато з них пережили глибоку фінансову кризу, значний дефіцит платіжного та торгового балансів, внаслідок чого вимушені були скоротити соціальні витрати, що спричинило значне зростання бідності, соціальної нерівності, внутрішні конфлікти.

Країни, що розвиваються, істотно різняться за рівнем економічного розвитку та соціально-економічною структурою. У них переважає багатоукладність економіки з великою питомою вагою докапіталістичних елементів. Неоднорідні вони у національному, культурному та релігійному аспектах. Спільними для цих країн є кількісне і якісне відставання продуктивних сил від рівня розвинутих країн, обмеженість технічного прогресу і реалізації іннова-

цій, які нерідко суперечать традиціям і загрожують стабільності суспільного устрою. На їх розвиток нерідко істотніше впливають релігійні та культурні цінності, ніж економічна доцільність. Не випадково вони ще мають іншу назву — «країни з традиційною економікою». У більшості з них економіку характеризують невисокий рівень доходів, значний дефіцит торгового балансу, внутрішня і зовнішня заборгованість, асиметрична взаємозалежність між ними та основними центрами світового господарства.

За підрахунками Світового банку, до країн з низьким рівнем доходів належить 64 країни, в яких ВВП на душу населення становить менше 725 дол. на рік. До країн із середнім рівнем доходу — 101 країна, з величиною доходів на душу населення від 726 до 8995 дол. на рік. Серед них виокремлюють: 1) країни з доходом нижче середнього — 66 країн, у яких ВВП на душу населення становить 726—2895 дол.; 2) країни з доходом вище середнього рівня — 35 країн, у яких на душу населення припадає 2896—8995 дол. ВВП.

За темпами зростання країни із середнім рівнем доходу поділяють на країни, що розвиваються швидкими темпами; що розвиваються помірно; найбідніші, економіка яких зовсім не розвивається. До найбідніших зараховують країни Африки (з регіону Сахари; Сомалі, Судан), в яких майже відсутні природні ресурси і грошові кошти. У них показник ВВП на душу населення щороку (між 1970 і 1995 р.) зменшувався у середньому на 0,7 %. Середній показник темпів зростання ВВП на душу населення протягом 1980—1998 рр. становив 0 %.

У групі країн із середнім рівнем доходів протягом 60—90-х років ХХ ст. почали розрізняти так звані *нові індустріальні країни (НІК)*. Вони відрізняються від більшості країн, що розвиваються, за багатьма параметрами. Деякі з них попри їхні суттєві особливості номінально вважаються країнами з розвинутою ринковою економікою, що свідчить про формування «нової індустріальної моделі розвитку». Репрезентують її країни Латинської Америки (Бразилія, Аргентина, Мексика), Азії (Тайвань, Південна Корея, Сінгапур, Гонконг) — індустріальні країни «першої хвилі», «першого покоління». «Другу хвилю» утворюють Малайзія, Індія, Тайланд, Чилі; «третю» — Кіпр, Туреччина, Індонезія, Туніс; «четверту» — Філіппіни. Очевидно, можна передбачити появу цілих зон нових індустріальних країн.

За методикою ООН при зарахуванні до НІК послуговуються такими критеріями:

- розмір ВВП на душу населення;
- середньорічні темпи зростання ВВП та інших макроекономічних показників;
- питома вага обробної промисловості у ВВП (повинна бути не менше 20 %);
- обсяг експорту промислових виробів і їх частка в загальному експорті;
- обсяг прямих інвестицій за межами національної економіки.

Певною мірою ці критерії були вирішальними у своєрідному змаганні між двома основними моделями нових індустріальних країн: азіатською і латиноамериканською.

• *Азіатська модель НІК.* Вона передбачає розвиток національної економіки з переважною орієнтацією на зовнішній ринок (експорт). Її дотримувалися наприкінці ХІХ ст. США, після Другої світової війни — західноєвропейські країни і Японія.

• *Латиноамериканська модель НІК.* Орієнтована на розвиток імпортозамінного виробництва. Ця стратегія відіграла важливу роль в економічному прогресі деяких країн, що розвиваються, оскільки сприяла диверсифікації господарських структур: у багатьох країнах було створено нові виробництва (галузі), за багатьма важливими позиціями зріс рівень самозабезпечення. Однак динамічна й ефективна стадія імпортозаміщення не може довго тривати. У багатьох країнах, які роблять ставку на імпортозаміщення виробництва як основну лінію модернізації економіки, неминуче настає криза. Її спричинюють «тепличі» умови існування національної економіки, заснованої на політиці протекціонізму, дешевих кредитів, відсутності конкуренції з боку іноземних фірм та ін. Тому, загалом, стратегія імпортозаміщення не сприяє докорінному посиленню ролі країн, що розвиваються, у світовому господарстві. Крім того, заміна імпорту власним виробництвом часто не послаблює залежність від зовнішніх чинників, а навіть посилює її.

Усе це зумовлює особливості побудови ринкової економіки, поглиблення диференціації країн, що розвиваються. Відчутно посилилася вона у 80-х — на початку 90-х років ХХ ст., що було наслідком сукупності багатьох соціально-економічних, політичних та інших чинників.

Загалом структуру світового господарства наприкінці 90-х років ХХ ст. визначало співвідношення ВВП на душу населення та питомої ваги (у відсотках) за групами країн (табл. 5.1).

Таблиця 5.1

Структура світового господарства
(за групами країн) наприкінці 90-х років ХХ ст.

| Групи країн | ВВП на душу населення | Питома вага, % | | |
|---|-----------------------|----------------|------|---------|
| | | Населення | ВВП | Експорт |
| Увесь світ | 3962 | 100 | 100 | 100 |
| у тому числі: промислово розвинуті (індустріальні) країни з ринковою економікою | 18 760 | 15,7 | 72,7 | 77,2 |
| країни з перехідною економікою | 5831 | 7,0 | 10,6 | 4,2 |
| країни, що розвиваються | 865 | 77,3 | 16,7 | 18,6 |

Отже, відносні позиції окремих країн у структурі світового господарства визначають тільки на основі комплексу основних економічних показників з поправкою на експертну оцінку відносного політичного впливу кожної з них на міжнародну економіку.

Інтернаціоналізація виробництва. Міжнародні корпорації

Інтернаціоналізація виробництва. Всеохоплюючою тенденцією розвитку сучасного світового господарства є інтернаціоналізація виробництва. Головним її чинником став перехід розвинутих країн у 60—80-ті роки ХХ ст. на нову високотехнологічну базу виробництва, засновану на інформаційних технологіях. Це стимулювало інтернаціоналізацію відтворювальних процесів у інтеграційному (через зближення, взаємоприспособлення національних господарств) і транснаціональному (через створення міжнародних виробничих комплексів) напрямках.

Інтернаціоналізація виробництва — процес усупільнення виробництва на міжнародному рівні шляхом формування і розвитку стійких економічних зв'язків і взаємозалежностей між країнами світу на основі спеціалізації і кооперації виробництва.

Свідченням інтернаціоналізації виробництва є подолання відтворювальним процесом меж національних кордонів, утвердження його як органічної складової процесів на інтернаціональному, світовому рівнях.

Передумови інтернаціоналізації господарських зв'язків сформувалися на етапі переходу до великого машинного виробництва всередині окремих держав. Різні види і форми обміну економічною діяльністю між ними зумовили появу специфічних міжнародних відносин, які охоплюють торгівлю, рух капіталу, робочої сили, наукових і технологічних знань, досвіду, інформації. У сучасних умовах НТП як найдієвіший чинник інтернаціоналізації економіки набуває нових ознак, пов'язаних із переходом від переважно зовнішньоторговельних зв'язків до міжнародного науково-технічного і виробничого співробітництва. Постійні зміни характеру і змісту праці під впливом НТП супроводжуються посиленням спеціалізації та орієнтації виробництв і країн на випуск товарів, які приносять найбільшу економічну вигоду.

Одночасно з поглибленням господарських відмінностей окремих країн-виробників зростає їх взаємозалежність не тільки в процесі обміну результатами праці, а й в організації спільного виробництва на принципах кооперації, комбінування, взаємодоповнювання виробничо-технологічних і ресурсно-збутових процесів. Тобто МПП «роз'єднує» виробників і водночас створює господарські стимули для їх «поєднання», консолідації зусиль на різних стадіях виробництва та реалізації товарів. Оскільки жодній країні вже не вигідно мати тільки «своє виробництво», національні економіки все більш інтегруються у світове господарство. Ця тенденція розвитку

міжнародної економіки спрямована на створення єдиного світового ринку капіталів, товарів і послуг, економічне зближення та об'єднання країн у єдиний міжнародний господарський комплекс.

Становлення світового господарства в основному завершилося майже століття тому, коли його суб'єкти — провідні країни світу — пасивно залучили до своїх зовнішньоекономічних зв'язків увесь світ. Відносини між метрополіями та іншими країнами були нерівноправними, експлуаторськими, вибудовувалися на нееквівалентному обміні ресурсами і продуктами виробництва. Вони суттєво змінилися у другій половині ХХ ст., особливо у 70—80-ті роки, свідченням чого стали такі процеси і тенденції:

— перехід промислово розвинутих країн, що виявили здатність ефективно розвиватися без колоніальних країн, до постіндустріальної моделі енерго- і ресурсозберігаючого виробництва інтенсивного типу з широким використанням досягнень НТП;

— формування під впливом НТР, яка має всесвітнє значення, соціально орієнтованого ринкового господарства, що зумовило принципово нові якісні характеристики (інтелектуалізація, дематеріалізація, мініатюризація) матеріально-речових факторів виробництва;

— набуття ринковою моделлю господарювання універсального характеру. Сфера МПП набула органічної національно-ринкової основи на всіх континентах. Це породило нові імпульси до зближення країн, поступового перетворення зовнішньоекономічних зв'язків на світогосподарські зв'язки рівноправного співробітництва, які визначають особливості сучасної світової економіки;

— суттєві коливання на світових ринках товарів і послуг, породжені перманентними енергетичною, валютною, сировинною та іншими світовими кризами. Циклічні і структурні кризи у 70-ті — на початку 90-х років ХХ ст. змінили систему відносин у межах світового господарства, яке почало набувати все більш однорідного, глобально-ринкового характеру.

На шляху країн світу до розвинутішої, єдиної, взаємопов'язаної, взаємозалежної, соціально справедливої економіки відбувається поступове нівелювання, зближення їх економічних рівнів розвитку. Цей процес не є простим і безпроблемним. На нього впливають глобальне поширення нових технологій у виробництві, інформатиці, сільському господарстві, комунікаціях, фінансах, торгівлі тощо, а особливо — інформаційна революція, екологічна, енерго-сировинна і продовольча проблеми, демографічні чинники, величезні відмінності в економічному розвитку і рівні доходів між індустріально розвинутими країнами, країнами з перехідною економікою і країнами, що розвиваються. Внаслідок цього зростає зовнішній борг, дискримінація відсталіших країн у межах міжнародних економічних відносин.

Отже, інтернаціоналізація виробництва є багатоплановим явищем, яке перебуває під впливом різноманітних чинників, що зумовлює у різні періоди різні її особливості та масштаби. Зокрема, міжнародне усунування виробництва може бути формаль-

ним або реальним, здійснюватися в повному міжнародному масштабі або у регіональному.

Міжнародні корпорації. Одним із елементів механізму розвитку світової економіки і міжнародних економічних відносин є міжнародні корпорації. Їх формування і розвиток засвідчили загострення світової конкуренції, поглиблення МПП та виробничої кооперації. Вони безпосередні суб'єкти світової економіки та міжнародних відносин.

Міжнародні корпорації — масштабні фінансово-виробничі, науково-технологічні, торгово-сервісні об'єднання, для яких властиве органічне поєднання виробництва у країні розташування з розгалуженою системою функціонування за межами національних одиниць.

Виникнення міжнародних виробничих формувань (компаній, корпорацій) спричинене інтернаціоналізацією виробництва та капіталу, традиційним прагненням виробників зменшити витрати виробництва й отримати надприбутки. Переслідуючи цю мету, корпорації виходять на світовий ринок, об'єднуються і спрямовують виробничу, збутову, фінансову і соціальну політику для використання факторів виробництва у глобальних масштабах та в межах світового ринкового простору.

За статистикою ООН, спершу міжнародними корпораціями вважали тільки величезні фірми з річним оборотом понад 100 млн дол., які мали філії, дочірні (внучаті) компанії не менше ніж у шести країнах світу. На сучасному етапі для визнання міжнародного статусу фірми необхідні також певний рівень відсотка з продажу ЦП за межами країни базування, відповідна частка іноземних активів у загальній структурі активів корпорації:

Наприкінці 90-х років ХХ ст. у світі здійснювали міжнародну діяльність понад 60 тис. компаній, які контролювали майже 450 тис. дочірніх підприємств і зарубіжних філій. Із 500 наймогутніших міжнародних компаній 85 контролюють 70 % усіх іноземних інвестицій, реалізують 80 % виробленої міжнародними корпораціями продукції електроніки і хімії, 95 % — фармацевтики, 76 % — продукції машинобудування. На початку ХХІ ст. 300 корпорацій розпоряджаються 75 % валового промислового продукту світу.

Міжнародні корпорації класифікують на три великі групи:

1. Транснаціональні корпорації (ТНК). Вони функціонують як величезні компанії переважно з однонаціональним акціонерним капіталом і контролем над діяльністю всієї корпорації. ТНК здійснюють діяльність в інших країнах, створюючи там дочірні підприємства, філії, які мають самостійні служби виробництва і збуту продукції. За таким принципом організовані американські фірми «Дженерал моторс», «Форд», АйБіеМ, «Екссон», «Кока-Кола» та ін.

2. Багатонаціональні корпорації (БНК). До цієї групи здебільшого належать виробничі об'єднання (трести, концерни), які є міжнародними фірмами не тільки за видом діяльності, а й за контролем над ними. БНК об'єднують національні компанії двох або більше країн, сформованих на виробничій і науково-технічній ос-

нові, які належать власникам цих країн. Такими є англо-нідерландський хіміко-технологічний концерн «Юнілевер», італо-французький автомобільний концерн «Фіат — Сітроен»;

3. Міжнародні корпоративні союзи (МКС). Є вищими формами виробничих об'єднань — консорціумів, конгломератів. Створюють їх на виробничій, науково-технічній і комерційній основі для вирішення важливих економічних завдань. Вони в основному утворюються в наукомістких галузях: електронній, електротехнічній, в автомобіле- і літакобудуванні, інформатиці (західноєвропейська компанія «Ербас індастрі», головна фірма аеробуса А-300 з його модифікаціями А-310, А-320). Виступаючи генеральним підрядником, «Ербас індастрі» має зв'язки з авіакомпаніями та урядами Франції, Німеччини, Великобританії, Іспанії, Голландії і Бельгії. Крім того, компанія визначає політику у сфері продажу, післяпродажне обслуговування і навчання, перепідготовку льотно-технічного персоналу клієнтів.

Американський маркетолог Філіп Котлер, узявши за основу організаційний принцип, виокремлює багатонаціональні, інтернаціональні й транснаціональні корпорації, глобальні компанії та ін. Російські вчені (зокрема, Євген Авдокушин, Костянтин Семенов) розрізняють транснаціональні корпорації, виробнича і торгово-збутова діяльність яких виходить за межі однієї держави, і багатонаціональні корпорації, що об'єднують національні компанії країн на виробничій і науково-технічній основі.

Характеризуючи сучасні міжнародні корпорації, важливо знати не тільки їх походження, а й місце вкладення капіталу. З огляду на це всі групи міжнародних виробничих об'єднань відносять до ТНК.

У забезпеченні надприбутків ТНК мають багато переваг порівняно з іншими суб'єктами міжнародних економічних відносин передусім за рахунок розширення території своєї діяльності шляхом збільшення кількості філій і дочірніх підприємств. Це дає їм змогу підпорядковувати природні й людські ресурси, науково-технічний потенціал, часто оплачувати робочу силу значно нижче її вартості, забезпечувати вищу тривалість та інтенсивність праці. Наприклад, у філіях ТНК, що діють на території ФРН, іммігранти отримують меншу зарплату на 25 %, ніж корінне населення, на 46 % — ніж американці. Часто ТНК проникають на внутрішні ринки інших країн, минаючи митні бар'єри; маючи філіали в різних країнах, вони долають обмеженість внутрішнього ринку країн, збільшуючи розміри підприємств і масштаби виробленої продукції до найприбутковішої величини.

ТНК мають переваги не тільки від розширення території експлуатації, «ножиць цін», а й унаслідок отримання користі від різниці у рівнях розвитку між країнами експорту й імпорту капіталу. Завдяки діяльності філій і дочірніх компаній у різних країнах (не менше шести) вони мають змогу оперативно здійснювати господарський маневр, зосереджуючи виробництва у країнах з дешевою сировиною, матеріалами, низькою ціною робочої сили; отримувати надприбутки у країнах з низьким рівнем оподатку-

вання; оптимізувати свої виробничі і збутові програми відповідно до специфічних умов національних ринків; маніпулювати балансами закордонних філій і дочірніх компаній, підпорядковуючи їх політику доходів і видатків інтересам материнської фірми.

Немалі переваги ТНК отримують від здійснення внутрікорпоративних комерційних відносин на базі так званих трансфертних цін, які широко використовують при обміні товарами і послугами в межах транснаціональних корпорацій і підприємств, у тому числі між їхніми структурними підрозділами, розміщеними в різних країнах. Разом із традиційними функціями трансфертні ціни виконують притаманну лише їм функцію — переміщення прибутку з однієї країни в іншу, часто з метою уникнення від оподаткування. Вони також сприяють досягненню найвищого кінцевого фінансового результату фірми за рахунок умілого використання різниці в рівнях митних зборів, економічних нормативів та інших чинників. Як правило, транскорпоративні ціни у 3—4 рази нижчі від звичайних світових цін на аналогічні види продукції.

Отже, ТНК, формуючи міжнародні виробничі комплекси, мають змогу ширше використовувати переваги МПП та міжнародної кооперації виробництва, впливати на функціонування міжнародних економічних відносин з метою отримання надприбутків.

Сутність і етапи розвитку міжнародної економічної інтеграції. Інтеграційні об'єднання Західної Європи і світу

Сутність міжнародної економічної інтеграції. Якісно новим етапом розвитку інтернаціоналізації виробництва і господарських зв'язків є міжнародна економічна інтеграція, яка почалась у 50-ті роки ХХ ст. у Західній Європі і була пов'язана з економічним зростанням, якісними змінами в розвитку продуктивних сил, поглибленням МПП, з процесом інтернаціоналізації виробництва і капіталу, прагненням до інтернаціоналізації міжнародних виробничих відносин і господарського механізму найбільш розвинутих західних країн.

Міжнародна економічна інтеграція — процес зближення та об'єднання економік різних країн в єдиний господарський комплекс на основі поглиблення стійких взаємозв'язків у виробництві і розподілі праці, взаємодії відтворювальних структур на різних рівнях національних господарств, що зумовлює зближення згідно з міждержавними угодами господарських механізмів і узгоджене регулювання міждержавними органами.

На думку вчених, основною причиною інтеграції, з одного боку, був НТП, який вимагав не тільки значних традиційних ресурсів виробництва (матеріальних, трудових, фінансових), нових ринків збуту, а й значних зусиль у науково-технічній галузі, а з іншого — прагнення інтеграційних об'єднань отримати економічні переваги у сферах виробництва і обігу. Важливою причиною інтеграції був і політичний фактор, який з її допомогою дав можли-

вість багатьом країнам набрати більшої політичної ваги, авторитету у світовому співтоваристві.

Етапи розвитку міжнародної економічної інтеграції. Еволюція міжнародної економічної інтеграції відбувалася у кілька етапів. До них належать преференційні (лат. *praefero* — вважаю за краще) торговельні угоди, зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний і валютний союз, політичний союз. Кожен етап інтеграції має свої особливості.

Преференційні торговельні угоди. Перший етап регіонально-го інтеграційного процесу. Його характеризує особливий пільговий економічний режим, наданий однією державою іншій без поширення його на треті країни, або між уже існуючими інтеграційними об'єднаннями і окремою країною чи групою країн. Найчастіше він передбачає знижки (відміни) стосовно митних зборів на імпортовані товари, пільгове кредитування і страхування зовнішньоторговельних операцій, спеціальний валютний режим, фінансову і технічну допомогу. Елементи преференційного режиму простежуються у відносинах ЄС з країнами, що розвиваються, у межах загальної системи преференцій, а також у взаємовідносинах деяких розвинутих країн.

Зона вільної торгівлі. Передбачає добровільну відмову країни від захисту своїх національних ринків тільки у відносинах зі своїми партнерами по об'єднанню і збереження національних митних тарифів у відносинах з іншими країнами. Основною умовою є використання між країнами-учасниками єдиної номенклатури опису і кодування товарів. В економічних зв'язках із третіми країнами вони мають цілковиту свободу дій.

Митний союз. У його межах реалізується єдина торговельна політика між країнами-учасниками, існує вільний доступ до вироблених товарів на їх території, здійснюється вільне пересування товарів з однієї країни в іншу, відсутні митні збори з них. Зовнішньоторговельні зв'язки країн-учасниць із третіми країнами визначаються колективно і виявляються у встановленні єдиних тарифів у торгівлі, пересуванні робочої сили і капіталів.

Спільний ринок. Йому властиві всі ознаки митного союзу, проте він є розвинутішим типом інтеграції. Країни, що інтегруються, домовляються про вільне пересування не тільки товарів і послуг, а й факторів виробництва: капіталів, робочої сили, технологій. Крім цього, створення спільного ринку вимагає гармонізації багатьох промислових стандартів, вищого рівня організації і координації міждержавної економічної політики, що посилює взаємозалежність країн-учасниць.

Економічний і валютний союз. При його досягненні договори про зони вільної торгівлі, митний союз і спільний ринок доповнюються угодою про проведення загальної економічної, валютної, бюджетної, грошово-кредитної політики, введення єдиної валюти; уніфікується соціальна політика і стратегія економічного розвитку. Наслідком економічного і валютного союзу є формування органів наднаціонального регулювання всередині інтеграційного

об'єднання. Завдяки цьому формується єдиний економічний простір. З його розвитком у країнах складаються передумови для вищого рівня регіональної інтеграції — політичного союзу.

Політичний союз. Цей етап регіональної інтеграції передбачає перетворення зрілого єдиного ринкового простору на цілісний господарсько-політичний організм. У процесі переходу від економічного і валютного союзу до політичного взаємні зовнішньоекономічні зв'язки країн трансформуються у внутрідержавні економічні відносини, тобто втрачають якість міжнародних економічних відносин, що означає створення нової величезної наддержави. Прообразом політичного союзу вважають Швейцарську конфедерацію кантонів.

Загальна особливість цих етапів полягає у тому, що між країнами, які вступили у той чи інший етап інтеграції, ліквідуються певні (залежно від рівня їх розвитку) економічні бар'єри. Внаслідок цього у межах інтеграційного об'єднання формується відносно замкнутий ринковий простір. Під дією ринкових регуляторів (цін, відсотків тощо) у ньому виникає ефективніша територіальна і галузева структура виробництва. Це забезпечує країнам-учасникам суттєву перевагу, оскільки зростає продуктивність праці, зникає необхідність у витратах на митний контроль за зовнішньоекономічними операціями.

Отже, у процесі інтеграції окремі групи країн створюють одна одній більш сприятливі умови у внутрірегіональній торгівлі, наданні послуг, переміщенні факторів виробництва і загалом стимулюють розвиток міжнародних економічних відносин у рамках інтеграційних об'єднань.

Інтеграційні об'єднання Західної Європи. На західноєвропейських теренах міжнародна економічна інтеграція реалізується як трьохрівнева модель, що охоплює:

- мікрорівень (рівень корпорацій): окремі фірми вступають у прямі господарські зв'язки, розгортають інтеграційні процеси;
- міждержавний рівень: цілеспрямована діяльність держави щодо сприяння процесам переплітання праці і капіталу в межах групи країн;
- наднаціональний рівень: країни-учасниці добровільно передають союзу (наприклад, у ЄС) певні політико-економічні функції, відмовляючись від суверенітету в цих галузях.

Учасники інтеграційного процесу здійснюють глибший поділ праці, інтенсивніше обмінюються товарами, послугами, капіталами і робочою силою. Основними чинниками західноєвропейської інтеграції є: приблизна однаковість рівнів економічного розвитку і ринкової зрілості; географічна близькість і тісні, історично сформовані економічні зв'язки країн, що інтегруються; спільність економічних та інших проблем у певних галузях (фінансів, регулювання економіки, політичного співробітництва тощо); демонстраційний ефект економічних зрушень.

У різних регіонах світу утворилося кілька десятків інтеграційних об'єднань. Вони суттєво відрізняються характером відносин,

організаційними формами, результатами господарської діяльності. Одне з них — ЄС, основи якого в 1957 р. сформували 6 західноєвропейських країн (Бельгія, Італія, Люксембург, Нідерланди, ФРН, Франція). З часом він розширювався завдяки залученню нових держав, і в 1995 р. їх стало 15 (Англія, Ірландія, Франція, Німеччина, Італія, Іспанія, Португалія, Бельгія, Голландія, Люксембург, Греція, Данія, Австрія, Швеція, Фінляндія). У травні 2004 р. до ЄС вступило ще 10 країн (Угорщина, Польща, Чехія, Словенія, Естонія, Латвія, Литва, Словаччина, Мальта та Кіпр) і їх загальна кількість збільшилась до 25-ти. У майбутньому кількість країн-учасниць ЄС може сягати 27.

Подолавши всі основні етапи інтеграційного процесу, ЄС зарекомендував себе сильним і динамічним економічним об'єднанням. На його території проживає в 1,5 раза більше населення, ніж у США, крім того, він володіє майже таким самим економічним потенціалом. Одночасно зі збільшенням кількісного складу в ЄС відбувається поглиблення інтеграційних процесів.

У межах цього економічного об'єднання забезпечено вільне пересування товарів і всіх факторів виробництва, вироблено єдину зовнішньоторговельну політику на основі загального митного тарифу, єдину політику в сільському господарстві, енергетиці, транспорті тощо. З 1 січня 2002 р. у більшості країн ЄС запроваджено єдину валюту (євро) у готівкових і безготівкових розрахунках. Цьому передувало заснування Єдиного центрального банку (ЄЦБ) країн ЄС. Для управління об'єднанням утворено наділені наднаціональними повноваженнями і незалежні від національних урядів міждержавні представницькі, виконавчі та судові органи.

Інтеграційні об'єднання світу. Найпомітніші у світі інтеграційні об'єднання розподілені між трьома групами країн залежно від рівня їх розвитку:

1. У розвинутих країнах: Північноамериканська асоціація вільної торгівлі (НАФТА) — Канада, Мексика, США. Її частка у світовій торгівлі становить 18,7 %; Південно-Східне азійське регіональне управління (АСЕАН) — Бруней, Малайзія, Індонезія, Таїланд, Сінгапур, В'єтнам, Камбоджа, Лаос, Філіппіни. Охоплює 6,8 % світової торгівлі.

2. У країнах, що розвиваються: Спільний ринок країн Південного Конусу (МЕРКОСУР) — Аргентина, Бразилія, Парагвай, Уругвай. Його частка у світовій торгівлі становить 1,5 %; Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС) — Австралія, Бруней, В'єтнам, Індонезія, Канада, Китай, Кірибати, Малайзія, Маршалові острови, Мексика, Нова Зеландія, Папуа-Нова Гвінея, Перу, Республіка Корея, Росія, Сінгапур, США, Таїланд, Тайвань, Філіппіни, Чилі, Японія. На його долю припадає 60 % світового ВВП, 40 % світової торгівлі.

3. У країнах з перехідною економікою: Співдружність Незалежних Держав (СНД) — Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Грузія, Казахстан, Киргизстан, Молдова, Росія, Таджикистан, Туркменістан, Узбекистан, Україна.

У межах СНД утворюються локальні об'єднання з тіснішими зв'язками: ГУУАМ — Грузія, Узбекистан, Україна, Азербайджан, Молдова; співтовариство Росії і Білорусі; Єдиний економічний простір (ЄЕП) — Білорусь, Росія, Казахстан, Україна. Така різновекторність інтеграції зумовлена поглибленням багатостороннього економічного співробітництва, посиленням інтеграційних процесів та розбіжностями в політичних орієнтаціях країн.

У деяких регіонах світу утворюються торгові блоки, функціонують організації з реалізації спільних проєктів. Особливо активно останнім часом діють економічні валютні союзи. Координувати економічну політику щодо обсягів виробництва відповідних товарів і політики цін покликані ОПЕК, Асоціація країн-експортерів залізної руди (АІЕК) та ін. Можливості цих організацій залежать від особливостей поточної фази відтворення у світовому господарстві, кон'юнктурних коливань, політики торгово-промислових корпорацій, які монополізують ринок або ціну.

Майже всі інтеграційні об'єднання вирішують подібні завдання, які зводяться до використання переваг масштабною економіки, утворення сприятливого зовнішньополітичного середовища, оптимізації торговельної політики, максимального сприяння структурній перебудові економіки, підтримання молодих галузей і забезпечення необхідних умов для створення нових. Економічне зближення країн у регіональних межах створює сприятливі умови для фірм країн-учасниць економічної інтеграції, певною мірою захищає їх від конкуренції з фірмами третіх країн.

Інтеграційна взаємодія дає змогу країнам-учасникам разом вирішувати найгостріші соціальні проблеми (вирівнювання умов розвитку відсталих регіонів, пом'якшення становища на ринку праці), здійснювати науково-технічну політику. Однак взаємодія національних господарств відбувається з різною інтенсивністю, в різних масштабах.

Міжнародний поділ праці

Основою інтернаціоналізації та інтеграції національних господарств є МПП. Умови, що визначають участь країни у МПП, є елементи продуктивних сил — засоби праці, предмети праці, робоча сила. Існування цих елементів продуктивних сил у тому чи іншому співвідношенні визначає характер участі країни в МПП.

Міжнародний поділ праці — вищий ступінь суспільного поділу праці, що ґрунтується на спеціалізації національних економік з виробництва товарів і послуг відповідно до особливостей природних, соціально-економічних та інших умов у різних країнах та відповідний йому міжнародний розподіл виробництва, що зумовлює необхідність обміну результатами діяльності.

Економічний обмін між країнами зумовлений не тільки загальним поділом праці (між великими сферами економіки: промисловістю, сільським господарством, будівництвом та ін.) і частковим поділом праці (між галузями та всередині галузей цих

сфер), а й *одиничним поділом праці* (всередині підприємства), і передбачає поділ країн-експортерів на індустріальні, сировинні, аграрні. Інтернаціоналізація виробництва, особливо у виготовленні технічно складних і наукомістких виробів, зумовила розмежування виробничих зусиль різних країн безпосередньо на рівні технологічних процесів. У сучасних умовах участь у МПП є висхідною, а інколи обов'язковою передумовою виробництва, яка часто не можлива без кооперації країн.

МПП має внутрішню структуру і відповідні форми розвитку. Основними з них є міжнародна спеціалізація виробництва і міжнародна кооперація праці.

Міжнародна спеціалізація виробництва (МСВ). Її сутність як однієї з форм МПП полягає у зосередженні виробництва окремих продуктів або їх деталей у країнах, де це виробництво є економічно, іноді політично, найвигіднішим.

Міжнародна спеціалізація виробництва — форма МПП, змістом якої є взаємопов'язаний процес спеціалізації країн, об'єднань, фірм і підприємств щодо виробництва окремих продуктів або частин продукту, кооперації виробників для спільного випуску кінцевої продукції з метою реалізації економічних інтересів, досягнення комплексних економічних цілей.

МСВ розвивається за виробничим і територіальним напрямом. *Виробничий напрям* охоплює міжгалузеву та внутрігалузеву спеціалізацію окремих підприємств; *територіальний* — спеціалізацію окремих країн, груп країн, регіонів з виробництва окремих товарів і їх частин для ринку.

Основними формами МСВ є предметна, подетальна, технологічна, стадійна спеціалізація.

Предметна спеціалізація (виробництво готових виробів). Найпоширенішим видом предметної спеціалізації у світогосподарських зв'язках є спеціалізація з виробництва готової продукції. Особливу роль у поглибленні та прискоренні виробничої спеціалізації різних країн відіграв індустріальний етап розвитку національних економік. Промислова революція ХІХ ст. здійснила переворот у галузевому розподілі праці, сприяла спеціалізації виробництва на основі технічного прогресу, стимулювала розвиток предметної спеціалізації, зорієнтованої на виготовлення окремих видів промислових виробів.

Подетальна спеціалізація (виробництво частин і компонентів виробів). Вона засвідчила подальший розвиток МПП і є його вищим типом, характерним для країн з розвинутою ринковою економікою. Зокрема, відбувся перехід від предметної (міжгалузевої) до подетальної (внутрігалузевої) спеціалізації. В її межах розташовані на території певної країни підприємства стають ланками МПП у процесі виробництва товарів. Наприклад, багато комплектуючих виробів до японських телевізорів та іншої радіоелектронної апаратури виготовляють на заводах країн Азії, Європи, Латинської Америки. Частку національного господарства в МПП можна подати як індекс товарності:

$$G_i = \frac{EX + IM}{GDP} 100\%,$$

де G_i — індекс товарності; EX — експорт продукції (послуг) протягом року; IM — імпорт продукції протягом року (інколи в політичній економії імпорт продукції позначають через M); GDP — річний валовий внутрішній продукт.

Технологічна, стабільна спеціалізація. Міжнародна спеціалізація обумовлена наявністю природних ресурсів, кліматичними умовами, сформованістю виробничої бази і внутрішнім рівнем національної спеціалізації. Якщо виробництво продукції у межах однієї країни не сконцентроване на спеціалізованих підприємствах з високим технічним і технологічним рівнем, то неможливо забезпечити винуск конкурентоспроможної продукції. Неминучими будуть перевитрати ресурсів й економічні спади.

У кожному національному господарстві посилюється роль елементів, породжених організаційно-технічною взаємодією різних країн. Усе більше підприємств, які належать до національних комплексів, стають ланками всесвітнього господарства, що посилює економічну та виробничу взаємозалежність країн.

Міжнародна кооперація праці (МКП). Вона є зворотним аспектом МСВ.

Міжнародна кооперація праці — заснований на МПП процес усупільнення виробництва через формування стабільних виробничих зв'язків між самостійними підприємствами (фірмами) різних країн з метою досягнення найбільшого економічного ефекту.

МКП є конкретною формою інтеграції суспільно поділеної праці у світовому господарстві, яка поєднує діяльність працівників різних країн в однакових чи різних, але об'єднаних між собою процесах виробництва. Засновується вона на МСВ. Саме тому міжнародна кооперація і МСВ є не лише формами МПП, а і його сутнісними ознаками.

За своєю економічною природою МКП є продуктивною силою, оскільки сприяє досягненню високих результатів у сфері виробництва, наукових досліджень, збуту продукції за значно менших витрат живої та уречевленої праці порівняно з витратами, необхідними для досягнення таких самих результатів окремими виробниками. Вона поєднує два взаємопов'язані процеси: узгодження виробництва певної продукції та обмін продукцією між суб'єктами МКП.

Відповідно до документів Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) формами МКП є спільне виробництво; підрядна кооперація; поставки у межах ліцензійних угод; доповнення виробничих потужностей партнера; розподіл виробничих програм (спеціалізація); організація спільних підприємств.

МКП в її розвинутих формах охоплює такі сфери кооперування: — міжнародне виробничо-технічне кооперування (до цієї сфери належать відносини щодо використання різних прав власності: лі-

цензій, патентів тощо; підрядне кооперування у здійсненні будівельних і монтажних робіт; удосконалення управління виробництвом; стандартизація, уніфікація, сертифікація, розподіл виробничих програм);

— торговельні відносини, пов'язані з реалізацією кооперованої продукції (при кооперуванні відносини між партнерами переносяться на сам процес виробництва. Для кооперування характерне більш тісне співробітництво, ніж для торгівлі. Дії сторін носять взаємозалежний характер. Вони реалізують сумісну діяльність, направлену на досягнення певної господарської мети. Такою може бути, наприклад, виробництво нової готової продукції. Але водночас воно тісно пов'язане із зовнішньою торгівлею, оскільки обов'язки сторін реалізуються через купівлю-продаж кооперованої виготовленої продукції. При міжнародній торгівлі відносини між підприємствами носять разовий характер, а відносини при кооперуванні розраховані на довгостроковий період. Як правило, кооперовані відносини продовжуються після закінчення строку дії угоди про кооперацію);

— післяпродажне обслуговування техніки (воно спрямоване на вирішення питань технічного обслуговування реалізованої продукції).

Розвитку інтеграційних процесів суттєво сприяли розвиток ринкової економіки і класичної економічної теорії, відкритість і свобода торгівлі. Лібералізація міжнародного обміну полегшила адаптацію національних господарств до зовнішніх умов, прислужилася активнішому їх включенню в МПП і кооперацію, у процес широкомасштабних міждержавних відносин.

Проблеми інтеграції економіки України у світове господарство. Вільні економічні зони

Проблеми інтеграції економіки України у світове господарство. Перехід України до соціальної ринкової економіки передбачає вирішення проблем, пов'язаних з формуванням якісно нових міжнародних економічних відносин, насамперед із країнами Заходу та колишнього СРСР, та виробленням таких напрямів зовнішньоекономічної політики, які відповідали б її національним інтересам у міжнародному співробітництві.

Одним з напрямів економічного співробітництва України з країнами світу є її зовнішньоекономічні торговельні зв'язки. Як відомо, для багатьох країн зовнішня торгівля — єдине джерело одержання конкретного товару або валюти, необхідної для його придбання (закупівлі) на інших ринках. Завдяки МПП вони мають змогу зосередитися на найефективнішому, з огляду на місцеві умови, виробництві товарів. Теоретичною основою зовнішньоторговельних зв'язків є теорія порівняльних переваг, використання якої забезпечує досягнення найвищої продуктивності завдяки спеціалізації у виробництві товарів.

Деякі країни світу, наприклад Японія, спираються лише на власні сили, прагнучи не допустити перевищення імпорту над експортом, жорстко контролюючи рух товарів, послуг і капіталів через свій кордон. Опора на власні сили має багато прибічників серед населення, яке вважає, що слаборозвинута країна може потрапити в залежність від високорозвинутої, якщо не обмежуватиме свої потреби, не орієнтуватиметься на наявні ресурси. Але жодна країна не зможе досягти суттєвих зрушень в економічному й соціальному розвитку, якщо не використовуватиме вигоди міжнародного обміну.

Зовнішня торгівля дає змогу стабілізувати економічний рівень країн, стимулювати їх розвиток. При цьому одні з них звільняються від перевантаження виробництва, інші отримують зовнішній імпульс для економічного прогресу. Будь-яке обмеження зовнішньої торгівлі негативно впливає на економіку країни. Водночас зовнішня торгівля повинна бути об'єктом державного регулювання.

Роздержавлення зовнішньої торгівлі України, яка здійснює зовнішньо-торговельні операції майже з 200 країнами, на шляху до ринку є неминучим. Це потребує продуманих і розважливих дій, щоб запобігти кризовим явищам, зростанню безробіття, зменшенню обсягу ВВП. У таких ситуаціях державі доводиться обирати між встановленням високих митних тарифів (обкладання імпортованих товарів податком для збільшення їх ціни на внутрішньому ринку) з метою обмеження надходжень імпортованих товарів (за нестачі валюти й експортованих товарів) і встановленням квоти (обмеження) на всі ввезні товари, як це свого часу зробили США. Здебільшого за таких обставин надають перевагу тарифам.

Як свідчить трансформаційний досвід України, цілковита або надвисока міра лібералізації зовнішньоекономічних зв'язків була одним з чинників економічної кризи, стагнації багатьох галузей. У процесі переходу до ринку беззаперечною є необхідність державного регулювання, покликаного оптимізувати з огляду на міжнародну практику експортні та імпорتنі групи товарів і послуг. Зокрема, Україні вигідно експортувати продукцію сільського господарства, металургії, машинобудування, засоби транспорту і зв'язку, а імпортувати, крім енергоносіїв, високі технології та підприємства «під ключ».

Такий підхід не лише доцільний, а й необхідний як шлях до високотехнологічної, наукомісткої, інноваційної, інформаційної технології економіки. Для цього одержаний від експорту прибуток слід спрямовувати не на закупівлю товарів народного споживання, а на інвестування НТП. Залучення іноземних інвестицій може здійснюватись у різних формах: від позик в іноземних банках і міжнародних фінансових організаціях до продажу українських підприємств у власність іноземним інвесторам. Проміжними формами є спільні підприємства.

Цілеспрямоване залучення іноземного капіталу в країни з перехідною економікою і його ефективне використання пов'язане з багатьма позитивними чинниками. Зокрема, це дає змогу компенсувати дефіцит внутрішніх заощаджень, що виникає в умовах інвести-

ційного «голоду» протягом перехідного періоду, динамічно здійснити структурні перетворення і збільшити виробничий потенціал промисловості. Іноземні фірми, створюючи підприємства в Україні, інвестують і свій досвід з організації праці, управління виробництвом в умовах жорсткої конкуренції. Крім того, на цих підприємствах створюються нові робочі місця. Усе це сприяє подоланню залежності країни від імпорту, ефективному здійсненню етапу перетворень, прискореному економічному зростанню. Присутність іноземних інвесторів у країні свідчить про її успіхи у трансформації народного господарства в структурно-інноваційне і соціально-орієнтоване.

За підрахунками спеціалістів, у економіку України необхідно інвестувати 40—50 млрд дол. з річним освоєнням мінімум 7—8 млрд дол. На початку ХХІ ст. вітчизняні потреби в іноземних інвестиціях поки що задовольняються на 6—7 %. Водночас Україна інвестує капітал в інші країни з метою створення та розширення ринку збуту високотехнологічної продукції (ракето- і літакобудування) спільного виробництва, розташованого за кордоном, участі у розробленні та експлуатації сировинних родовищ тощо.

Загальний обсяг іноземних інвестицій в економіку України на квітень 2002 р. становив 4532,2 млн дол. США, або з перерахунку на одного мешканця країни — 89 дол., що у 5—7 разів менше, ніж в угорську, румунську чи польську економіки. Іноземні інвестиції вкладені у 6800 підприємств. Однак лише 26,4 % з них випускають продукцію, інші займаються торговельно-посередницькою діяльністю (68,6 %) і наданням послуг населенню (5 %). Майже відсутні інвестиції в машинобудування, металообробку і сільське господарство.

Стимулювання іноземних інвестицій в Україну потребує вирішення таких принципових питань:

— законодавче гарантування іноземним інвесторам безпеки їх вкладень. Інвестор має бути впевненим, що його кошти будуть повернуті з відсотками, а майно і капітали не будуть націоналізовані тощо;

— диференціювання податкових та інших пільг для іноземних інвесторів з урахуванням пріоритетів розвитку економіки;

— створення необхідних умов іноземним інвесторам для конвертації національної валюти у «тверду» (за офіційним курсом Національного банку).

Необхідними умовами стимулювання іноземних інвестицій є політична стабільність і стабільність законодавчої бази. Ці умови особливо важливі для перехідної економіки, коли вона ще далека від стабілізації, ринкові інститути тільки формуються, а суспільна свідомість убачає в іноземних інвестиціях економічну інтервенцію з метою перетворення країни на сировинний придаток високорозвинутих країн.

Водночас помилково перебільшувати значення іноземних інвестицій, оскільки вони не можуть бути визначальним чинником економічного зростання країни. Як свідчить досвід багатьох країн, передусім Японії, головним чинником є внутрішні засоби і ресурси.

Залучення іноземних інвестицій, інтернаціоналізація виробництва передбачають вихід України на світовий ринок із продукцією національного виробника та імпорт певних товарів з інших країн.

Вільні економічні зони. Одним із напрямів інтеграції України у світове господарство є формування на її території вільних економічних зон (ВЕЗ). Їх створення пов'язане з розвитком системи світового господарства, а сутність полягає в залученні певної території до системи міжнародних економічних відносин. На якому б рівні економічного розвитку ця територія не була (в Україні — здебільшого території з несприятливими соціально-економічними умовами), вона може бути місцем вкладення іноземного капіталу.

Вільна економічна зона — форма організації господарської діяльності на певній географічно обмеженій, наділеній особливим юридичним статусом державній території, в межах якої встановлюють пільгові економічні умови і стимули для іноземних та вітчизняних інвесторів і виробників.

Метою створення ВЕЗ є залучення іноземного і місцевого капіталів для прискореного соціально-економічного розвитку регіонів, організації виробництва з високою конкурентоспроможністю продукції на зовнішньому ринку. Функціонування їх сприяє здійсненню структурної перебудови економіки, залученню передових технологій, нау-хау, кардинальному поліпшенню матеріальної бази виробництва, створенню робочих місць і забезпеченню зайнятості, впровадженню нових форм та методів організації праці і технологій, діяльності наукових центрів, вирішенню екологічних проблем.

Сьогодні в науковій літературі виокремлюють майже 30 різновидів ВЕЗ. Така багатоманітність ВЕЗ пов'язана із чинниками, що впливають на їх виникнення і розвиток (місце розташування, наявність преференційних прав, національні особливості та ін.).

Найпоширенішими з них є: зони вільної торгівлі, експортно-виробничі зони, науково-технологічні зони, сервісні зони. Кожна з цих зон має свої особливості.

Зона вільної торгівлі. Це одна з найпоширеніших ВЕЗ. Вона займає значні частини території морського порту, аеропорту або розміщена недалеко біля них і винесена за межі національного митного простору. В таких зонах здійснюються операції, пов'язані зі складуванням, збереженням, упаковкою, маркуванням та ін. У зонах вільної торгівлі передбачається можливість показу товарів у виставкових центрах з метою їх подальшої реалізації. При цьому продукція реалізується в основному оптом.

Експортно-виробничі зони. Вони з'явилися наприкінці 50-х років ХХ ст., коли виникла ідея безмитного режиму зовнішньоторговельної діяльності, характерної для ВЕЗ, з метою заохочення промислового виробництва в окремих країнах. Механізм функціонування їх полягає у тому, що певні види продукції (машини, обладнання, матеріали) імпортуються на територію даної країни, яка розташована біля міжнародних портів, без митного контролю. Продукція, що надійшла, піддається обробці, а потім експортується.

ся без втручання митних служб країни-імпортера. Як показує практика, експортно-виробничі зони сприяли успіху нових індустриальних країн, який підтвердив існування залежності між при током інвестицій у ВЕЗ і загальним економічним успіхом країни.

Науково-технологічні зони. Отримали широке визнання в останні роки ХХ ст. У різних країнах цей процес має національні особливості та своєрідні назви: технопарки, технополіси, інноваційні центри та ін. Вони завжди створюються біля наукового центру з особливою інфраструктурою, яка забезпечує процес надходження нової технології у виробництво.

Сервісні зони. З'явилися у другій половині ХХ ст. Це території з пільговим режимом для фірм, що надають різні види фінансових і нефінансових послуг. До сервісних зон, у першу чергу, відносять так звані офшорні зони, в яких фірми, що займаються господарською діяльністю, мають спрощений режим реєстрації. Крім цього, складовими елементами пільгового режиму можуть бути низький рівень статутного капіталу, відсутність митних зборів для іноземних інвесторів, вільне вивезення прибутку, відсутність валютних обмежень та ін. У більшості випадків фірми в офшорних зонах не підлягають оподаткуванню або оподатковуються незначним паушальним податком.

Наприкінці 2002 р. в Україні діяли 11 ВЕЗ, а також спеціальний режим інвестиційної діяльності в 9 регіонах, що охоплюють майже 10 % території країни. Такі зони функціонують у Донецькій області — «Донецьк», «Азов»; Закарпатській — «Рено», «Закарпаття»; Львівській — «Яворів»; на півдні України — «Сиваш»; у центрі — «Славутич» та ін.

Пільги, що надають суб'єктам ВЕЗ та суб'єктам підприємницької діяльності, які реалізують інвестиційні проекти на спеціальних територіях, загалом адекватні преференціям і загальноприйнятому режиму у світі для ВЕЗ.

Серед пільг виокремлюють фіскальні, зовнішньоторговельні, фінансові та адміністративні.

Фіскальні пільги. Вони пов'язані з податковим стимулюванням певних видів підприємницької діяльності. Можуть стосуватися податкової бази (прибуток, вартість майна) та окремих її складових (амортизаційні відрахування, витрати на виплату заробітної плати, науково-дослідні роботи, транспорт), рівня податкових ставок, оподаткування інвестицій.

Зовнішньоторговельні пільги. Передбачають запровадження спрощеного порядку здійснення зовнішньоторговельних операцій і зниження або відміну експортно-імпорتنних зборів.

Фінансові пільги. Включають різні види субсидій (установлення низьких цін на комунальні послуги, зниження орендної плати за користування землею і виробничими приміщеннями), а також надання субсидій за рахунок бюджетних коштів і преференційних державних кредитів, звільнення від обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті.

Адміністративні пільги. Їх надають адміністрації ВЕЗ з метою спрощення процедур реєстрації підприємств, режиму в'їзду і виїзду іноземних громадян та ін.

Створюючи ВЕЗ, необхідно враховувати:

- розташування зони стосовно державного кордону (внутрішні та зовнішні зони);
- особливості об'єкта зонування (локальні зони, створені на основі невеликих територій окремих підприємств, комплексні — значні за розміром територіальні утворення);
- взаємовідносини з національною економікою країни (інтеграційні, анклавні (територія або частина території держави, повністю оточена територією іншої держави) зони);
- функціональну орієнтацію (зовнішньоторговельні, торговельно-виробничі, науково-виробничі, науково-технічні, туристичні, банківсько-страхові та інформаційні зони).

Правова база ВЕЗ має передбачати досягнення високого економічного ефекту для інвесторів і держави через запровадження спеціального режиму інвестування. Чим вищий економічний рівень розвитку країни, тим активніші та різноманітніші форми її зовнішньоекономічних зв'язків. Адже участь країни в міжнародних економічних відносинах свідчить про рівень її економічного розвитку.

Найпоширенішими показниками міжнародних економічних відносин є:

- експортна квота, тобто питома вага експортованих товарів за видами і ступенями їх переробки;
- структура імпорту, особливо співвідношення обсягів сировини і готової продукції;
- порівняльке співвідношення частки країни у світовому виробництві ВВП, світовій торгівлі.

Для ефективного розвитку економічних зв'язків зі світовим господарством Україні необхідно приєднатися до СОТ, заохочувати вітчизняні підприємства до пошуку нових торговельних партнерів у світовому господарстві на Сході і Заході, активно залучати західні інвестиції в економіку, розвивати співробітництво з ЄС із перспективою входження до нього. Пріоритетність інтеграції України в ЄС не повинна суперечити іншим стратегічним напрямкам зовнішньополітичної та економічної діяльності держави. Всі вони мають бути підпорядковані стратегічній меті — європейській інтеграції. Неабияке значення мають розвиток і поглиблення взаємовигідних зв'язків з Росією, країнами СНД, США, Центральної та Південно-Східної Європи, Азії та ін.

При цьому важливо враховувати і глобальну тенденцію переходу до багатополюсного (поліцентричного) світового співтовариства, де основою взаємодії держав та їх економік має стати регіональна інтеграція. З огляду на це чітка і пріоритетна орієнтація України на інтеграцію в ЄС, набуття статусу спочатку асоційованого, а згодом — повноправного членства в ньому є беззаперечною основою стратегії економічного та соціального розвитку. Ця мета

може стати додатковим потужним стимулом і каталізатором відповідних соціально-економічних і політичних перетворень.

Стратегія розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України виправдає себе, якщо вона забезпечить створення ефективної виробничо-інвестиційної моделі соціально-ринкової економіки, розширення міжнародної співпраці в усіх ланках виробничо-технологічного процесу, формування умов, які дадуть змогу функціонувати на світових ринках українським підприємствам як конкурентоспроможним виробникам.

5.2. Світовий ринок як форма міжнародних економічних відносин

Місце і роль країни в міжнародних економічних відносинах, як й структура, напрями і форми її міжнародних економічних зв'язків, залежать від стану національної економіки, її відкритості й залученості до світового ринку, економічні основи становлення якого сформували МПП і його міжнародна кооперація. Для пристосування до законів світового ринку необхідно з'ясувати, чим керується у своїй діяльності економічні партнери, проаналізувати принципи економічної поведінки різноманітних міжнародних економічних організацій. Світовий ринок впливає на структуру і динаміку національного виробництва, інтенсивність і напрями НТП у різних галузях економіки, політику інвестиційних вкладень.

Формуючи сприятливі умови для розширення масштабів виробництва продукції, збільшуючи серійність випущених товарів, сприяючи підвищенню рівня спеціалізації виробництва, світовий ринок стимулює зростання ефективності суспільного виробництва в межах національних економік.

Міжнародне переплетіння капіталів, створення спільних фірм для вирішення наукових, технічних і виробничих проблем тощо свідчать про подальший процес глобалізації світового господарства.

Сутність, функції та особливості світового ринку

Сутність світового ринку. Світовий ринок є породженням МПП, формування якого було започатковане у рабовласницькому суспільстві внаслідок зорієнтованості частини національного ринку на іноземних купців. Тодішній світовий ринок був внутріконтинентальним, а за соціально-економічним змістом — ремісничо-рабовласницьким.

У примітивних формах він існував і у феодальну епоху. Це було спричинене нерозвинутістю у багатьох країнах суспільного поділу праці, товарного виробництва, що унеможливило встановлення постійних торговельних зв'язків між ними. Проте саме

у феодальному суспільстві давній внутріконтинентальний ринок товарів, який за соціально-економічним змістом був ремісничо-феодальним, нереріс у міжконтинентальний. Значно розширився він в епоху Великих географічних відкриттів.

Перетворення простого товарного виробництва на капіталістичне супроводжувалося розвитком загального (між галузями національного господарства), часткового (в межах галузей виробництва товарів) і одиничного (в межах виробництва окремого товару) суспільних поділів праці. Саме поглиблення суспільного поділу праці стало основою розвитку товарного виробництва, обміну товарів, формування національного ринку. На основі поглиблення спеціалізації виробництва між окремими країнами національні ринки доповнювалися міжнародним товарообміном, що засвідчило новий рівень розвитку світового ринку.

Світовий ринок, який ґрунтується на міжнародній виробничій спеціалізації країн, є економічною сферою, функціонування якої забезпечує розширене відтворення в національних господарствах шляхом заміни продукції, виробленої в одних країнах, продукцією, виробленою в інших країнах. Отже, обмін товарів на світовому ринку забезпечує безперервність розширеного відтворення країн. Ринкові зв'язки між товаровиробниками різних країн, здійснюючись через обмін товарів, розширюються з подальшим суспільним поділом праці, збільшенням масштабів виробництва.

Особлива роль у формуванні й розвитку національних ринків, а згодом і світового міжконтинентального ринку належить великій капіталістичній промисловості. Внаслідок промислового перевороту, який відбувся у Великобританії в останній третині XVIII — на початку XIX ст., а протягом XIX ст. в інших країнах Європи і США, виробництво товарів зосередилось на великих підприємствах, матеріально-технологічною базою яких був машинний сносів виробництва. Це зумовило швидке зростання продуктивності праці, збільшення виробництва товарів, прискорило утворення світового капіталістичного ринку. Саме на основі капіталістичного машинного (індустріального) виробництва світовий ринок сформувався як широкий, регулярний, всебічно розвинутий міжнародний товарообмін, передумовою якого є постійне і масове виробництво товарів для продажу за межами національних економік. Остаточне становлення світового ринку відбулося на рубежі XIX—XX ст., коли в економічно наймогутніших країнах виробництво товарів на експорт досягло високого рівня.

Світовий ринок — форма організації економічних відносин продажу і купівлі (відчуження-привласнення) товарів між державами, юридичними і фізичними особами країн світу, що регулюються притаманними товарно-грошовим відносинам економічними законами (законами вартості, попиту, пропозиції, конкуренції тощо), а також міждержавними угодами та наддержавними міжнародними організаціями.

Отже, світовий ринок є товарно-грошовими відносинами між країнами з різним рівнем соціально-економічного розвитку,

пов'язаних між собою участю в МПП та спеціалізацією виробництва. До суб'єктів цих відносин належать виробничі, транспортні, торговельні, кредитні, фінансові, валютні та інші структури світового господарства, його державні та міждержавні органи та організації.

Як особлива сфера товарно-грошових відносин світовий ринок не тотожний національним ринкам. Це зумовлене тим, що деякі товари не виходять за межі внутрішнього ринку. Крім того, рух товарів на національному ринку зумовлений насамперед економічними чинниками (виробничими зв'язками між підприємствами національного господарства), а світовий ринок, як правило, залежить від зовнішньоекономічної політики держав; рух товарів на ньому регулюється особливою системою цін — світовими цінами.

Процес формування капіталістичного світового ринку здійснювався у три етапи, особливості кожного з яких обумовлені становленням і розвитком капіталістичного способу виробництва:

1. Етап зародження капіталізму (епоха мануфактурного виробництва). На цьому етапі світовий ринок функціонував у нерозвинутій формі. У зовнішній торгівлі домінували купецький і лихварський капітали, що виступали як посередники в процесі обігу товарів, вироблених переважно дрібними товаровиробниками і частково мануфактурами.

2. Етап машинного виробництва на окремих підприємствах. Він охоплює період від початку промислового перевороту в Англії (кінець XVIII ст.) до другої половини XIX ст. коли світова капіталістична торгівля набула повної зрілості. Саме тоді світовий ринок сформувався як важливий чинник капіталістичної системи, в якій головну роль став відігравати промисловий капітал, підпорядкувавши собі торговий.

3. Етап корпоративного капіталізму. Він розпочався наприкінці XIX ст. і триває дотепер. За цей час відбувся перехід від капіталізму вільної конкуренції окремих підприємств до різних форм корпорацій. На цьому етапі завершилося формування всесвітнього ринку на основі утвердження капіталістичної системи господарства (підприємницького суспільства) і домінування фінансового капіталу.

Отже, світовий ринок у своєму розвитку пройшов три етапи, кожен з яких визначався розвитком капіталістичної системи, продуктивних сил, форм організації виробництва.

Функції світового ринку. Світовий ринок, реалізуючи основну мету суб'єктів міжнародних економічних відносин, яка полягає у максимальному одержанні прибутку як форми втіленої у товарах, що обертаються на світовому ринку, до додаткової вартості, виконує певні функції, зокрема регулюючу, стимулюючу, інформаційну, сануючу, інтеграційну та соціальну.

Регулююча функція. Її особливість полягає у регулюванні залучення у виробництво товарів і послуг усіх видів економічних ре-

сурсів країн у межах МПП відповідно до зовнішнього попиту і пропозиції, інтернаціональних (світових) цін. Виявом цієї функції є обіг товарів і послуг у межах сфери міжнародних економічних відносин.

Стимулююча функція. Світовий ринок стимулює ефективне використання факторів виробництва, розвиток НТП, розширення асортименту товарів і послуг.

Інформаційна функція. Ця функція світового ринку полягає у тому, що він надає інформацію суб'єктам міжнародних економічних відносин про можливості й умови найприбутковішого використання належних їм економічних ресурсів у конкретних регіонах, країнах, що дає змогу суб'єктам міжнародних економічних відносин постійно порівнювати ефективність власного виробництва з відповідними параметрами на світовому ринку.

Сануюча функція. Світовий ринок витісняє з міжнародного обміну товари і товаровиробників, які не забезпечують міжнародний стандарт якості за конкурентних цін.

Інтеграційна функція. Її особливість у тому, що світовий ринок об'єднує суб'єктів міжнародних економічних відносин, сприяє формуванню єдиного економічного простору в межах світової економіки.

Соціальна функція. Головне її завдання у диференціації світовим ринком суб'єктів міжнародних економічних відносин, наданні кращих можливостей державам щодо досягнення соціальної справедливості у межах національного господарства, долученні до світових соціально-економічних надбань, що неможливе в умовах *автаркії* (замкнуте господарство в межах окремої країни, спрямоване на обмеження імпорту і стимулювання експорту товарів).

Світовий ринок функціонує на засадах свободи економічної діяльності суб'єктів міжнародних економічних відносин; договірних відносин між ними; конкуренції та відкритості економіки; використання з урахуванням певних умов і обмежень світових цін. Під впливом НТР конкуренція боротьба між країнами набуває нових форм і методів. Зокрема, в останні роки корпоративний капітал переносить центр конкурентної боротьби із цінової сфери у таку площину, як новизна, технічний рівень і якість виробів, поліпшення їх технічного обслуговування. Нові науково-технічні розробки корпорації використовують як один із вирішальних чинників конкурентної боротьби за зовнішній ринок, оскільки на сучасному ринку перемагають виробники, які пропонують не тільки нові вироби, а й нові послуги, використовують ефективну рекламу, методи збуту. Тому на сьогодні чинник новизни і досконалості товарів здебільшого домінує над ціновим чинником. Конкурентоспроможність продукції залежить від її економічних параметрів, а також ситуації на ринку енергоносіїв.

На конкурентні позиції суб'єктів міжнародних економічних відносин впливають використовувані ними системи збуту і просу-

вання товару. Однією з найпоширеніших форм збуту експортованої продукції є використання послуг місцевих фірм-агентів, що не потребує великих інвестицій, створення власної збутової системи на території відповідної країни, оскільки використовується матеріально-технічна база фірм-агентів. Ефективний засіб конкурентної боротьби на світовому ринку — створення ТНК за межами національних територій, підприємств зі збирання виробів з їх вузлів, агрегатів і деталей.

Особливості світового ринку. Сучасному світовому ринку притаманні такі особливості:

— організація економічних зв'язків між окремими країнами за принципом прибутковості, вигідності. Щодо цього світовий ринок є системним механізмом зростання норми прибутку, який корпорації промислово найрозвинутіших країн використовують для посилення експлуатації менш розвинутих країн;

— наявність конкуренції та певної анархії виробництва. Планомірність виробництва, використання підприємствами (фірмами) нових форм і методів організації праці поєднуються зі стихійним розподілом виробничих ресурсів між галузями економіки. Головний чинник галузевого розподілу ресурсів, розміщення виробництв полягає у намаганні їх власників укласти капітал у галузі чи сфери діяльності, в яких вища норма прибутку. Внаслідок стихійного розподілу засобів виробництва між окремими сферами виробництва виникають диспропорції. Прагнення виробників різних сфер досягти макроекономічної рівноваги як на рівні національних економік, так і на рівні світового ринку не дає очікуваних результатів, оскільки кожен виробник повинен виробляти споживчу вартість, яка задовольняла б суспільну потребу, а ця тенденція різних секторів економіки проявляється лише як реакція на постійне порушення цієї рівноваги;

— включеність у сферу зовнішньоекономічної діяльності країн, які перебувають на різних рівнях розвитку товарного виробництва: промислово розвинутих країн, країн з перехідною економікою, країн, що розвиваються. Промислово розвинуті країни використовують заходи та економічні інструменти, спрямовані на захист національних ринків від імпорту і збільшення експорту своїх виробників. Ідеться про сучасний варіант політики протекціонізму, яка відповідала поглядам меркантилістів і використовувалася в період мануфактурного виробництва (XV—XVII ст.). Вона актуальна та раціональна для багатьох країн, у тому числі для сучасної України.

Світовий ринок як розвинута система міжнародних економічних відносин товарного обміну має певну структуру, що відображає систему окремих взаємопов'язаних ринків як елементів загального ринку. За економічним призначенням виокремлюють світовий ринок товарів і послуг, світовий ринок капіталів і кредитів, світовий ринок робочої сили.

Міжнародна торгівля і її економічні основи

Однією зі складових світового ринку є світовий ринок товарів і послуг, який ґрунтується на МПП, спеціалізації та кооперації виробництва і є системою економічних відносин між окремими країнами, компаніями з приводу купівлі-продажу товарів (надання послуг). Його поглиблення та розширення зумовлює зростання обсягів міжнародної торгівлі. За глобальної інтернаціоналізації господарського життя це одна з найрозвинутіших форм міжнародних економічних відносин. На міжнародну торгівлю припадає майже 80 % обсягу МЄВ.

Міжнародна торгівля, як відомо, є наслідком МПП. На початку XIX ст. вона набула форми світового ринку, суб'єктами якого були майже всі розвинуті країни. Вигідність міжнародного обміну полягає у тому, що він дає змогу країнам отримати продукти, які вони з певних причин (природно-географічних тощо) не можуть виробляти, а також у ефективнішому використанні продуктивних сил людства. Участь у ньому — важливий інструмент реалізації економічної та соціальної мети господарюючих суб'єктів, держав.

Свого часу Дж.-Ст. Мілль писав, що виробленої світом продукції було б більше, а затрати на її виробництво були б меншими, якби речі виробляли там, де існують найсприятливіші умови для цього.

Розвиток продуктивних сил, створення нових технологій, використання комбінацій ресурсів становлять основу зовнішньої торгівлі. Сама по собі вона є чинником, який забезпечує зростання суспільного багатства. За словами Дж.-Ст. Мілля, зовнішня торгівля, створюючи для народів нові можливості щодо придбання речей, які для них були недосяжними, інколи зумовлює промисловий переворот у країнах, ресурси яких були нерозвинутими через недостатні енергію і честолюбство народів. Вона спонукає тих, хто задовольнявся мізерним комфортом і працював недостатньо, працювати старанніше, дбаючи про заощадження капіталу для задоволення нових потреб у майбутньому. Цю думку підтримують сучасні економісти, за твердженням яких держави, окремі регіони можуть виграти за рахунок спеціалізації на товарах, які вони виробляють з найбільшою відносною ефективністю, та їх обміну на товари, які вони не здатні ефективно виробляти.

У світовій торгівлі втілений певний соціальний і культурно-моральний зміст, оскільки люди завдяки їй вступають у відносини з іншими людьми, які відрізняються способом мислення, виробничою, діловою культурою. Вона навчила доброзичливо ставитися до національного багатства інших народів. Це один із засобів протидії війнам і конфліктам.

За своєю сутністю міжнародна торгівля є відносинами обігу товарів за межами національних економік, у процесі яких суб'єкти

міжнародної торгівлі відчужують-присвоюють товари, втілену в них вартість, у тому числі додаткову вартість.

Міжнародна торгівля — сфера товарно-грошових відносин, що опосередковує купівлю-продаж товарів, послуг та інформації між країнами світу.

Її суб'єктами (продавцями і покупцями) є державні організації, фізичні та юридичні особи, ТНК.

Товари, які купують за межами країни та завозять на її територію, називають імпортом, а товари, що продають за межі країни і вивозять з неї — експортом, сума вартостей яких у грошовій формі становить її зовнішньоторговельний оборот.

Узагальнюючим показником обсягу зовнішньоторговельного обороту країни є її торговий баланс, а стан зовнішньоторговельного обороту країни з іншими країнами відображає сальдо торгового балансу.

Сальдо торгового балансу — різниця між сукупним експортом та імпортом товарів, послуг протягом певного часу (року, кварталу та ін.).

Перевищення вартості експорту над імпортом свідчить про *активне (позитивне) сальдо торгового балансу*; неревіщення вартості імпорту над експортом — про *пасивне (від'ємне) сальдо*, яке спричинює зовнішньоторговельний дефіцит. Пасивне сальдо торгового балансу покривають за рахунок національного доходу країни або онлачують золотом, конвертованою валютою. Нерідко використовують кредити країни-донора (постачальника) або міжнародних фінансових організацій — МВФ, Міжнародного банку реконструкції та розвитку (МБРР) тощо.

Розрахунки за зовнішньоторговельними операціями кожна країна здійснює у натуральних і вартісних показниках.

Натуральні показники розрахунків за зовнішньоторговельними операціями. У цьому разі динаміку зовнішньоторговельного обороту виражають індекси фізичного обсягу експорту та імпорту, які відображають тенденції зміни обсягів реальної маси товарів.

Вартісні показники розрахунків за зовнішньоторговельними операціями. На відміну від натуральних показників вартісні відображають не тільки зміни в кількості експортованих та імпортованих товарів, а й коливання цін. Тому вартість експорту може бути меншою навіть за збільшення кількості експортованої продукції, якщо впадуть ціни на неї, і навпаки.

Загальною умовою зовнішньої торгівлі є відкритість економіки країни.

Відкрита економіка — економіка країни, яка має зовнішній сектор економічної діяльності й пов'язана з економіками інших країн світу механізмами експорту, імпорту та фінансовими операціями без обмежень.

Відкрита економіка є антиподом *автаркії*. Вона є складовою світового ринку, сприяє активному використанню різних форм

спільного підприємництва, формуванню вільних економічних зон і зон вільної торгівлі, усуненню державної монополії зовнішньої торгівлі, ефективному використанню принципу порівняльних переваг країни у МПП. Крім того, вільна економіка передбачає розважливу відкритість внутрішнього ринку щодо іноземного капіталу, товарів, технологій, інформації. Ця особливість ґрунтується на принципах ефективності та конкурентоспроможності, вона не можлива без урахування структури експорту й імпорту, руху капіталів, митної, податкової та кредитної політики, які визначають особливості взаємодії із зовнішнім світом. Нерегульована стихійна відкритість загрожує економічній безпеці країни. Тому відкрита економіка потребує державного контролю за дотриманням рівня відкритості ринку в межах розумної достатності. Отже, відкритою є економіка, в якій певна кількість товарів і послуг створюється для внутрішнього споживання, а їх надлишок експортується. При цьому частина доходів спрямовується на імпорт вироблених за її межами товарів.

Рівень участі країни у світових господарських зв'язках оцінюють, використовуючи кількісні показники, зокрема показники питомої ваги експорту та імпорту у ВВП. Такими показниками є експортна квота, імпортна квота і зовнішньоторговельна квота.

Експортна квота. Вона є відношенням вартості експорту до ВВП і визначається за формулою:

$$EX_q = \frac{EX}{GDP} 100\%,$$

де EX_q — експортна квота. Ця формула дає змогу з'ясувати залежність виробництва національної економіки від збуту власних товарів на ринках інших країн. Вважається, що економіка відкрита, коли EX_q дорівнює 10 % і більше. Експортна квота розвинутих країн становить 10—70 % (у США — 12,1, Канаді — 40, Нідерландах — 56, Бельгії — 73,4 %). В Україні цей показник у 1998 р. становив 39,8 %.

Імпортна квота. Це співвідношення між сукупним імпортом і ВВП. Її обчислюють за формулою:

$$IM_q = \frac{IM}{GDP} 100\%,$$

де IM_q — імпортна квота.

Зовнішньоторговельна квота. Вона є відношенням величини сукупного зовнішньоторговельного обороту країни до обсягу її ВВП. Це комплексний показник відкритості економіки, що визначається за формулою:

$$FT_q = \frac{FT}{GDP} 100\%,$$

де FT_q — зовнішньоторговельна квота; FT — величина зовнішньоторговельного обороту.

Зовнішньоторговельна квота виражає загальний обсяг зовнішнього товарообороту країни з країною-партнером або зі світовим господарством. Однак цей показник не дає якісної характеристики зовнішнього товарообороту, оскільки не враховує величини експорту капіталу. Тому зовнішньоторговельна квота як показник розвитку МПП має обмежений характер.

Загалом про відкритість економіки свідчать сприятливий інвестиційний клімат, який заохочує іноземних інвесторів до співпраці на внутрішньому ринку країни; сприятливе тарифне і нетарифне державне регулювання зовнішньої торговельної діяльності; доступність внутрішнього ринку для іноземної робочої сили, систем технологій, інформації та методів управління.

Одним з найважливіших чинників, що впливає на розвиток міжнародної торгівлі, є світові ціни товарів (послуг) як грошове втілення їх інтернаціональної вартості.

Інтернаціональна вартість і світова ціна. Теорії зовнішньої торгівлі

Інтернаціональна вартість і світова ціна. Природно-кліматичні умови, рівень технічної озброєності праці та інші чинники зумовлюють різні рівні продуктивності та інтенсивності праці в окремих країнах, а отже, й національної вартості товарів. Проте світовий ринок зводить різні національні вартості товару до його інтернаціональної вартості, яка визначається умовами виробництва у країнах, які виробляють переважну більшість товару, що надходить на світовий ринок.

Інтернаціональна вартість — суспільно необхідні витрати праці, яких потребує виробництво товарів і послуг за середньосвітових умов виробництва — середньосвітового рівня продуктивності та інтенсивності праці.

Механізм формування інтернаціональної вартості безпосередньо залежить від умов виробництва тих країн, які виступають постачальниками товарів на світовий ринок.

Інтернаціональна вартість товарів, що обертаються на світовому ринку, є основою їх світових (інтернаціональних) цін.

Світова ціна — грошове вираження інтернаціональної вартості реалізованого на світовому ринку товару відповідної якості.

Однак світова ціна далеко не завжди тотожна інтернаціональній вартості, що залежить від співвідношення світового попиту і пропозиції на кожен товар. При цьому монополії, що контролюють основні потоки товарів і ціни, користуються монопольними перевагами, яких не мають навіть сильніші (краще технічно осна-

цені й економічно організовані), але не монополізовані виробники. Такі переваги пов'язані з надмірними витратами, на які нездатні слабші ринкові виробники.

На світовому ринку використовують різні ціни навіть на один і той самий товар, що зумовлене місцем і часом їх продажу, валютою платежів, особливостями попиту і пропозиції. Ціни змінюються доти, доки не стануть однаковими для всіх учасників торговельного обміну.

Зростаюча залежність національних господарств кожної країни від зовнішньої торгівлі, цін на світовому ринку, посилення конкурентної боротьби зумовлює необхідність державного регулювання зовнішньої торгівлі, тобто законодавчого встановлення певних правил її здійснення. Історично сформувалися різні форми державного захисту національних інтересів на світових ринках, кожна з яких належить до однієї з двох протилежних систем — протекціонізму або фритредерства.

Протекціонізм (лат. protectio — прикриття) — економічна політика держави, яка полягає у цілеспрямованому захисті внутрішнього ринку від проникнення на нього іноземних товарів.

З цією метою використовується система тарифних і нетарифних обмежень імпорту, яка передбачає високі митні збори, заборону на ввезення певних товарів, дискримінаційні якісні стандарти, приховані фінансові методи торговельної політики, тимчасове обмеження імпорту для вирівнювання платіжного балансу, субсидії і компенсації, фітосанітарні бар'єри та інші заходи. Політика протекціонізму, захищаючи національних виробників, сприяє розвитку вітчизняного виробництва, залученню до державної скарбниці додаткових грошових надходжень від мита та інших зборів. Розважливе, обґрунтоване її здійснення насамперед необхідне для країн, що перебувають на шляху до ринкової економіки, у тому числі для України.

Фритредерство (англ. free trade — вільна торгівля) — зовнішньоторгівельна політика, яка передбачає свободу торгівлі та невтручання держави у підприємницьку діяльність.

Відповідно до цієї політики митні органи виконують тільки реєстраційну функцію, не стягують експортне та імпортне мито, не запроваджують жодних обмежень на зовнішній торговельний оборот. Її використовують країни з високоефективним національним господарством, що дає змогу товаровиробникам не тільки витримувати іноземну конкуренцію, а й долати протекціоністські митні бар'єри, розширювати експорт товарів на світовий ринок.

Теорії зовнішньої торгівлі. Історичний розвиток зовнішньої торгівлі пов'язаний з кількома теоріями, зокрема теорією абсолютних переваг, теорією порівняльних витрат (порівняльних переваг), факторною теорією зовнішньої торгівлі, теорією забезпечення конкурентних переваг і теорією альтернативних витрат.

Теорія абсолютних переваг. Її розробив А. Сміт ще за часів промислового перевороту в Англії. Згідно з нею слід імпортувати товари з країни, де витрати на їх виготовлення менші, а експортувати товари, витрати на які нижчі в експортерів. Проте теорія А. Сміта не охоплювала всі види виробництва, оскільки не передбачала економічної вигоди для країн, які не мали абсолютних переваг щодо витрат виробництва. Її доповнив і розвинув Д. Рікардо, сформулювавши теорію порівняльних витрат (порівняльних переваг).

Теорія порівняльних витрат (порівняльних переваг). Вона є теоретичною основою політики вільної торгівлі та використовується у міжнародних економічних відносинах. Д. Рікардо обґрунтував можливість взаємовигідної міжнародної торгівлі за наявності абсолютних переваг однієї країни над іншою у виробництві всіх товарів. За такої ситуації висновки про доцільність обміну необхідно робити на основі зіставлення порівняльних витрат. Теорія Д. Рікардо, яка базувалася на відмінностях у витратах виробництва товарів між країнами, припущеннях про постійність витрат заміщення у кожній країні, упродовж певного часу залишалась єдиною теорією МПП. Однак практика виявила її необґрунтованість і недалекоглядність.

У багатьох галузях народного господарства зростання виробництва супроводжується зростанням граничних витрат, тому випуск кожної додаткової одиниці товару передбачає відмову від виробництва все більшої кількості інших товарів, а переміщення ресурсів виробництва з однієї галузі в іншу зумовлює зростання витрат. Положення про стабільність витрат заміщення виходить з того, що максимальна вигода від зовнішньої торгівлі досягається за повної спеціалізації країн на товарах, у виробництві яких вони володіють порівняльними перевагами. Проте реальна структура зовнішньої торгівлі не підтвердила цей висновок. Крім того, теорія Д. Рікардо не з'ясувала походження порівняльних переваг тієї чи іншої країни.

Факторна теорія зовнішньої торгівлі. Вона значно досконаліша, ніж теорія Д. Рікардо. Її запропонували шведські вчені Еле Хекшер (1879—1952) і Бертил Олін (1899—1979). Вони виходили з того, що відмінності в порівняльних витратах між країнами зумовлені тим, що при виробництві різних товарів фактори використовують у різних співвідношеннях, різна забезпеченість країн ними. Відповідно до факторної теорії країна експортуватиме товари, виробництво яких вимагає значних витрат факторів, на які вона відносно багата, та імпортуватиме товари, у виробництві яких довелось би інтенсивно використовувати відносно дефіцитні фактори. Тобто, згідно з цією теорією, зовнішня торгівля є завуальованою формою експорту надлишкових та імпорту дефіцитних факторів виробництва. Наприклад, інтенсивне використання фактору праці у виробництві товару означає, що частка затрат на робочу силу в його вартості вища, ніж у вартості інших товарів (такий продукт називають трудомістким).

Відносне забезпечення країни факторами виробництва визначають за такою логікою: якщо співвідношення між кількістю конкретного фактора й іншими факторами у країні вище, ніж в інших країнах, то його вважають відносно надлишковим для неї, а якщо це співвідношення нижче, то фактор вважають дефіцитним. Тобто якщо згідно з класичною теорією країна виграла від міжнародної спеціалізації, оскільки мінімізувала обсяги ресурсів (витрат) на одиницю споживання, то факторна теорія враховує не кількість ресурсів, а їх відносні ціни. Зовнішня торгівля дає змогу національній економіці зменшити ціну використаних ресурсів на одиницю споживаного продукту, порівнюючи з ціною, яка була б сплачена внаслідок виробництва цієї одиниці продукту національною економікою. Отже, економія досягається не за рахунок кількості капіталу і праці, які належать до комбінованих витрат, вона є похідною від їх відносних цін. При цьому вираш у кількості (фізичному обсязі) виробничих факторів на одиницю споживаного продукту може дорівнювати нулю або бути від'ємним, що не допускали представники класичної політичної економії.

Практика частково підтвердила висновки факторної теорії зовнішньої торгівлі. Але в останні роки структура забезпечення розвинутих країн необхідними виробничими ресурсами відносно вирівнюється, що, згідно з цією теорією, повинно знизити стимули до торгівлі. Однак цього не відбувається, а навпаки, у світовій торгівлі зростає питома вага взаємних поставок подібних промислових товарів. Це спонукало одних учених до спростування факторної теорії зовнішньої торгівлі Хекшера—Оліна, інших — до обґрунтування різних її модифікацій.

Найсуттєвішої модифікації зазнала вона в дослідженнях В. Леонт'єва (середина 50-х років ХХ ст.). Аналізуючи спеціалізацію економіки США у світовій торгівлі, В. Леонт'єв виявив феномен, названий у науковій літературі «парадокс Леонт'єва»: в американському експорті переважали трудомісткі товари, а в імпорті — капіталомісткі. Оскільки в повоєнній Америці капітал був відносно надлишковим фактором виробництва, а рівень заробітної плати значно вищим, цей емпірично отриманий результат сунеречив тому, чого можна було очікувати, виходячи з факторної теорії зовнішньої торгівлі.

Дискусія навколо «парадоксу Леонт'єва» призвела до розукрупнення факторів виробництва та обліку кожного з їх підвидів у процесі пояснення напрямів експортних та імпортних потоків. Як окремі фактори, здатні забезпечити відносні переваги галузям або підприємствам, почали вирізняти працю різної кваліфікації, управлінського персоналу та різні види капіталу. Пошук аргументів щодо заміни теорії Хекшера—Оліна триває. Його наслідком є теорія, згідно з якою вигоди від зовнішньої торгівлі отримують країни, яким властива економія на масштабах — зниження витрат на одиницю продукції при збільшенні обсягів виробництва.

Теорія забезпечення конкурентних переваг. За переконанням американського економіста М. Портера, теорії класиків і Хекшера—Оліна вже відіграли значну роль у зовнішній торгівлі й втратили в останні роки свою актуальність, оскільки суттєво змінились умови формування конкурентних переваг, усе менше залежить конкурентоспроможність галузей від наявності в країні основних факторів виробництва.

Економічне середовище (умови), в яких розвиваються конкурентні переваги галузей і фірм, на думку М. Портера, формують такі елементи:

- фактори виробництва певної кількості та якості;
- умови внутрішнього попиту на продукцію галузі, його кількісні та якісні параметри;
- наявність конкурентоспроможних на світовому ринку споріднених і підтримуючих галузей;
- стратегія і структура фірм, характер конкуренції на внутрішньому ринку.

Ці елементи конкурентної переваги, утворюючи систему, взаємно підсилюють і обумовлюють розвиток один одного. До них підключаються ще два впливові фактори — дії уряду і випадкові події. Всі характеристики економічного середовища, в якому формуються конкурентоспроможні галузі, є гнучкими системами, що розвиваються.

На думку М. Портера, у процесі формування у країнах з перехідною економікою конкурентоспроможних на світовому ринку галузей спираючись на переваги у факторних витратах може мати позитивний ефект лише для галузей, які залежать від природних ресурсів, використовують просту технологію і малокваліфіковану робочу силу. Але такі переваги недовготривалі. Тому для досягнення стабільної, довготривалої конкурентоспроможності необхідно розвивати, постійно вдосконалювати всі складові конкурентних переваг. Сучасна західна економічна наука доповнила і модернізувала модель розвитку міжнародної торгівлі. Основні її пошуки і дискусії розгорталися в руслі обґрунтованої американським економістом австрійського походження Готтфрідом Хеберлером (нар. 1900) теорії альтернативних витрат.

Теорія альтернативних витрат. Згідно з нею поведінку суб'єктів на світовому ринку товарів визначають технологічні зміни. Оскільки країни експортують наукомістку продукцію технологічно передового виробництва, вони тим самим сприяють поширенню новітніх технологій, що ліквідує розрив між технологічними рівнями, а відповідно скорочує експорт, змінює структуру зовнішньої торгівлі.

Сьогодні в економічній теорії немає єдиних загальновизнаних теорій міжнародної торгівлі. Поруч з розвитком класичної теорії А. Сміта і Д. Рікардо, факторної моделі Хекшера—Оліна, теорії забезпечення конкурентних переваг М. Портера розробляються і використовуються інші, альтернативні.

Практично жодна з існуючих теорій не враховує всіх чинників, що впливають на ефект зовнішньої торгівлі, її динаміку. Величина конкурентоспроможності, рівень експорту та імпорту визначають сукупність інколи суперечливих, що постійно змінюються. В економічних теоріях узагальнюється досвід, формуються принципи, що дає змогу рухатися від аналізу простих концепцій до складних.

Міждержавні торговельні угоди, міжнародний ринок послуг і технологій

Міждержавні торговельні угоди. У міжнародній торгівлі поширена практика укладення міждержавних торговельних угод за принципом найбільшого сприяння. Згідно з ним кожна країна, учасниця угоди, зобов'язується надавати своєму партнеру такі права і пільги, які вона вже надала або збирається надати у майбутньому кожному партнеру. Відмова від поширення на певну країну угод найбільшого сприяння означає застосування проти неї економічних санкцій. Одним із приводів для застосування таких санкцій є товарний і валютний демпінг, що послаблює нозиції конкурентів на світовому ринку.

Товарний демпінг (англ. dumping — скидання) — експорт товарів за значно нижчими цінами, ніж всередині країни або на світовому ринку. нерідко нижчими, ніж витрати виробництва, з метою усунення конкурентів на зовнішніх ринках.

Товарний демпінг є одним із видів обмеження ділової практики і тому кваліфікується як недобросовісна конкуренція. Після визнання факту демпінгу, що завдає реальних або потенційних збитків економіці країни, в якій він здійснюється, її законодавчі органи вдаються до антидемпінгових розслідувань. Основний метод припинення демпінгової практики полягає у встановленні антидемпінгового мита (тимчасового або постійного), яке здебільшого не перевищує різниці між демпінговою і нормальною цінами.

Валютний демпінг — експорт товарів за нижчими від світових цінами з країн із знеціненою валютою у країни з менш знеціненою або стабільнішою (твердою) валютою.

Підґрунтям для його використання є значно нижча купівельна спроможність грошової одиниці, ніж її курс щодо інших валют.

Міжнародний ринок послуг і технологій. Надходження товарів на світовий ринок зумовлює збільшення попиту на послуги і як наслідок — розширення міжнародного ринку послуг. Важлива особливість надання (виробництва) послуг полягає у тому, що вони часто об'єднуються з експортом у межах одного контракту і потребують безпосередньої зустрічі покупців і продавців. Послуги надають або у речовій формі (реалізація товару), або безпосередньо у процесі живої праці, що зумовлює такі два види послуг:

1) послуги, опосередковані речами. За своєю сутністю вони нічим не відрізняються від праці у сфері матеріального виробництва;

2) послуги, спрямовані безпосередньо на людину або на зовнішні умови. Вони не пов'язані з виробництвом матеріальних благ (речей). Такі послуги надають (створюють) одночасно зі споживанням, у процесі задоволення потреб (послуги наукових і технічних консультантів, працівників освіти, юристів тощо).

Значна роль у структурі ринку світових послуг належить туризму — особливій галузі економіки, в якій поєднуються процеси матеріального (транспортні послуги тощо) і нематеріального (послуги гідів тощо) виробництва.

Децю менша частка міжнародного ринку послуг припадає на освіту. У цьому секторі обмін здійснюється, як правило, у межах вищої школи. Її міжнародні зв'язки реалізуються у різних формах: обмін досвідом та інформацією, викладачами і науковими співробітниками, аспірантами і студентами; узгодження підходів до процесу навчання і навчальних програм; спільна дослідницька діяльність, створення інтернаціональних творчих колективів. Співробітництво між вищими навчальними закладами базується здебільшого на некомерційних засадах, однак в останні роки розширюється сфера надання освітніх послуг на комерційній основі.

Спеціалізація науково-дослідної діяльності у межах світового господарства стимулює розвиток міжнародного науково-технічного співробітництва. У другій половині 70-х років ХХ ст. почав інтенсивно формуватися ринок новітніх технологій. Економічна вигода від міжнародного обміну передовими технологіями зумовлена раціональнішим використанням засобів виробництва, впровадженням у промисловість нових технологій, виникненням нових ринків збуту, прискоренням економічного розвитку.

Ринок науково-технічних знань, технологій і ринок послуг мають багато спільного, а механізм укладення і реалізації їх угод майже ідентичний. Відмінність лише в тому, що на ринку науково-технічних знань відсутня речова товарна маса. На ньому реалізуються продукти інтелектуальної власності, юридично захищені патентами, авторськими свідоцтвами, а також науково-технічні, комерційні, фінансові та інші знання і досвід, які не мають правового захисту.

Міжнародний технологічний обмін здійснюється у некомерційній (публікації науково-технічних результатів, наукові конференції і виставки, обмін спеціалістами, особисті контакти) і комерційній (купівля-продаж ліцензій) формах.

У світовій практиці існує кілька способів оплати ліцензій, найпоширенішими серед яких є паушальний і платіж і роялті.

Паушальний (нім. Pauschale — загальна сума) платіж — зафіксована в угоді сума ліцензійної винагороди, встановлена на основі очікуваного економічного ефекту і прибутків ліцензіата (покупця ліцензії) від використання ліцензії.

Перевага такого способу для ліцензіара (продавця) полягає в одержанні всієї суми одразу, без комерційного та інших видів ри-

зика, що можуть виникнути під час дії угоди. Паушальні платежі здійснюють за передавання (продаж) ноу-хау відносно нескладних технологій, поставки нового устаткування, продажу ліцензій на нову технологію. Іноді паушальний платіж може бути відстрочений у часі.

Роялті (англ. *royalty* — королівські привілеї) — періодичні платежі за право використання ліцензії на товари, винаходи, патенти тощо.

Суму платежу розраховують у відсотках (як правило, 2—10) від суми продажу або від ціни одиниці продукції. Ставки диференціюють залежно від змісту, строку дії ліцензії, обсягу виробленої ліцензованої продукції. Нерідко здійснюють комбіновані платежі за ліцензії, які поєднують паушальний платіж і роялті.

Світовий ринок капіталу і робочої сили

З розвитком товарного виробництва, МПП в одних країнах виникав надлишок капіталу, робочої сили, в інших — дефіцит їх, що, природно, породжувало міграцію. Часто вона була спричинена можливістю ефективнішого використання капіталу і робочої сили, нерідко — політичними чинниками. Цей процес є одним із найхарактерніших для постіндустріальних суспільств і проявляється на світовому ринку капіталу і світовому ринку робочої сили.

Світовий ринок капіталу. Він може розглядатися як складова світового ринку, що обслуговує рух факторів виробництва. Йдеться про капіталістичний фактор купівлі-продажу між окремими країнами. Мета купівлі-продажу полягає у русі відносно вільних грошових коштів із країни в країну для фінансування розширеного відтворення і отримання доходу.

Світовий ринок капіталу — сукупність економічних відносин між власниками капіталу та споживачами з приводу його прибуткового використання через обмін, механізм взаємодії попиту, пропозиції і ціни.

Світовий ринок капіталу формується в процесі міжнародної міграції капіталу.

Міжнародна міграція капіталу — переміщення капіталу в різних його формах (грошовій, матеріальній) між країнами з метою отримання прибутку, розв'язання економічних, соціальних, іноді політичних проблем у країні-експортері чи у країні-імпортері.

В економічному сенсі вона постає: як система відносин між країнами та їх господарюючими суб'єктами, через яку здійснюється мобілізація (акумуляція), перерозподіл і використання грошових коштів з метою одержання їх власниками доходу тощо; як рух одного із факторів виробництва у сфері міжнародних відносин між державами, кредитно-банківськими установами, фондовими біржами і підприємствами різних країн. Крім того, міжнародну міграцію капіталу розглядають, з одного боку, як вкладення від-

носно надлишкових, переважно фінансових, ресурсів за межами національної території з метою систематичного одержання більшої маси додаткової вартості (норми прибутку), створеної працівниками країни, в яку був укладений капітал, а з іншого — як необхідність використання міжнародного кредиту, що обумовлюється потребами МПП.

Міжнародний рух капіталів є основним елементом функціонування світової економіки, розвитку форм і умов міжнародних господарських зв'язків усіх видів. Зокрема, міжнародний рух капіталу у формі міжнародного кредиту обслуговує міжнародну торгівлю, інвестиційні процеси, регулювання платіжних балансів і зовнішнього боргу різних країн. До суб'єктів світового ринку капіталу зараховують фізичних та юридичних осіб.

Вивезення капіталу виправдане тоді, коли він може приносити значно більшу норму прибутку порівняно з укладенням його в економіку своєї країни. Як правило, капітал мігрує із країн з вищою його органічною будовою і тому нижчою нормою прибутку в країни, де органічна будова капіталу низька, а норма прибутку висока, що зауважив ще у XIX ст. К. Маркс.

Міграція капіталу заради одержання вищої норми прибутку зумовлюється і такими чинниками:

— відносним перенагромадженням капіталу в країні-експортері (вкладення капіталу у виробництво забезпечує збільшення випуску і пропозиції товарів, що спричинює зниження цін на них і відповідно зменшення норми прибутку);

— розбіжностями між попитом на капітал і його пропозицією у різних ланках (країнах) світового господарства;

— наявністю у країнах, куди експортується капітал, дешевших факторів виробництва, насамперед робочої сили;

— інтернаціоналізацією виробництва, митними бар'єрами, нижчими екологічними стандартами;

— нерівномірністю розвитку продуктивних сил у різних країнах.

Особливість сучасного світового господарства полягає в утворенні в кожній розвинутій країні надмірного капіталу в певних галузях і потребі в залученні додаткових коштів ззовні для розвитку технічно відсталих галузей. Тому чимало країн одночасно є експортерами та імпортерами капіталів.

Міжнародний рух капіталів реалізується в різних формах, які класифікують за вісьмома ознаками:

1. За джерелами походження виокремлюють *приватний* і *державний* капітали. Критерієм при цьому є статус суб'єкта, який вивозить капітал, — приватна чи державна організація, компанія. На міжнародному ринку капіталів використовують і змішані кредити, в яких беруть участь приватні компанії й державні органи. Суб'єктами експорту капіталу є банки, корпорації, підприємства, державні структури, муніципальні, регіональні та міжнародні організації.

2. За формою надання розрізняють товарні та грошові (валютні) кредити. У *товарній формі* переважно фігурують комерційні кредити, у *грошовій* — фінансові. Вивезеним капіталом можуть бути машини і обладнання, патенти і ноу-хау, якщо їх вивозять за кордон як вклад у статутний капітал фірми, що там створюється.

3. Залежно від строку, на який залучають кредит, розрізняють *короткостроковий* (у межах 1 року), *середньостроковий* (від 1 до 5 років), *довгостроковий* (5—7 років) кредити. Іноді середньостроковими вважаються кредити до 7 років, а довгостроковими — понад 7 років. Різновидом середньо- і довгострокових кредитів є ролл-оверний кредит.

• *Ролл-оверний* (англ. rollover — відновлення) кредит. Його надають за плаваючими відсотковими ставками. Період використання ролл-оверного кредиту поділяється на окремі часові відрізки (наприклад, 3 місяці), для кожного з яких відсоткова ставка, на відміну від кредитів за фіксованою ставкою, встановлюється заново.

4. За цільовим призначенням міжнародні кредити поділяють на фінансові та пов'язані. *Пов'язані кредити* мають зафіксоване у кредитній угоді цільове призначення. До них належать комерційні (на придбання певних товарів) та інвестиційні кредити (на будівництво конкретних об'єктів). *Фінансові кредити* не мають цільового призначення. У практиці міжнародного кредитування зовнішньоторговельних операцій використовують і такі його форми, як лізинг, факторинг, форвейтинг та ін.

5. За способом використання й отримання доходу капітал, що експортується, набуває виробничої (підприємницької) та позичкової (кредитно-грошової) форм.

Виробничий (підприємницький) капітал — капітал, який власник укладає у підприємства різних галузей виробництва з метою одержання прав на управління ними та отримання прибутків.

Вивозять його з метою створення підприємств на території інших країн. Залежно від можливості реального контролю за діяльністю таких підприємств вирізняють прями та портфельні (інвестиційний портфель) інвестиції.

Прямі інвестиції — довгострокові вкладення грошових коштів у статутний капітал підприємства.

Здійснюють їх з метою одержання не тільки права управління, а й контролю за діяльністю підприємства. Заново створені чи придбані підприємства стають філіями (дочірніми підприємствами) материнської фірми, яка є центром міжнародного виробничого об'єднання. Прямий контроль за господарською діяльністю іноземного підприємства у такому разі забезпечують новна власність на вкладений капітал і володіння контрольним пакетом акцій. Наприкінці ХХ ст. намітилася тенденція до прискореного зростання прямих інвестицій. Якщо в середині 60-х років ХХ ст. їх за-

гальний обсяг становив 108 млрд дол., то на початку XXI ст. він перевищив рубіж 3 трлн дол.

Портфельні інвестиції (інвестиційний портфель) — сукупність об'єднаних інвестиційних цінностей, які є інструментом досягнення конкретної мети вкладника.

Реалізуються портфельні інвестиції через придбання ЦП, прав власності на нерухомість. Вони також орієнтовані на одержання прибутку, але не надають інвестору права реального контролю над об'єктом інвестування. За ЦП інвестори можуть отримати прибуток лише відповідно до встановлених норм.

Позичковий (кредитно-грошовий) капітал — міжнародний кредит, який надають позичальникам у формі грошових чи товарних ресурсів на умовах повернення у певний строк за відповідну плату.

Ціною кредитного капіталу є позичковий відсоток як плата за використання кредитного капіталу. Основа сучасної системи міжнародного кредиту — експорт позичкового капіталу у грошовій формі, який надають у нозіку господарюючим суб'єктам, владним структурам країни. Це сприяє зростанню товарообороту між країнами, послаблює основні розривки між ними, забезпечує залучення зовнішніх фінансових джерел для розвитку економіки. Міждержавні кредитні відносини розвиваються значно швидше, ніж світова торгівля та прямі іноземні капіталовкладення. Форми міжнародного руху капіталів подані на рис. 5.2.

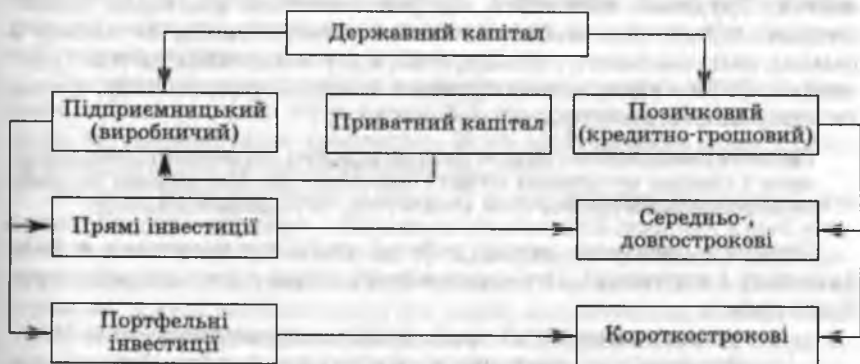


Рис. 5.2. Форми міжнародного руху капіталів

6. За умовами використання *кредити* поділяють на *разові* (надають на певну суму і погашають у встановлений строк) та *поновлювальні* (визначають ліміт кредиту і загальний строк користування ним, а погашена частина автоматично поновлюється).

7. За способом погашення кредиту розрізняють *пропорційні* (погашення здійснюють рівними частками протягом обумовленого строку), *прогресивні* (суми погашення нарастають за висхід-

ною) і *одночасні кредити* (погашення проводять у заздалегідь установлений строк).

8. Залежно від способу забезпечення виокремлюють забезпечені та бланкові кредити. *Забезпечені кредити* гарантуються товарами, товарно-розпорядчими документами, ЦП, виставленими на користь експортерів акредитивами та іншими матеріально-грошовими цінностями. *Бланкові кредити* не мають забезпечення. Їх надають імпортерам, що функціонують у стабільних економіках і мають високу репутацію, під зобов'язання погасити відповідну суму в обумовлений строк або в разі настання певних умов.

Експорт капіталу підвищує ефективність його використання у різних країнах, сприяє формуванню середньої норми прибутку в межах світового господарства, продуктивному вкладенню тимчасово вільного грошового капіталу в економіку країн, які мають найбільшу потребу в ньому. Він є засобом перерозподілу ресурсів у глобальному масштабі. Використання міжнародного кредиту прискорює господарський розвиток країни-імпортера капіталу, дає змогу виробляти конкурентоспроможну продукцію на внутрішньому і світовому ринках.

Світовий ринок робочої сили. На відміну від експорту й імпорту товарів і капіталу об'єктом міжнародної трудової міграції є люди як носії та власники особливого товару — робочої сили.

Міжнародна міграція існує в різних формах: трудовій, сімейній, рекреаційній, туристичній та ін. Вона стала складовою частиною процесу інтернаціоналізації міжнародного господарського життя. Трудовий потенціал, будучи основним фактором виробництва, шукає своє найефективніше використання не тільки в рамках національного господарства, а й у масштабах світової економіки. Робоча сила, переміщуючись із однієї країни в іншу, постає як товар на світовому ринку робочої сили.

Світовий ринок робочої сили — система відносин, що виникають між державами з приводу узгодження попиту і пропозиції світових трудових ресурсів, умов формування робочої сили, оплати праці та соціального захисту.

Сутність світового ринку робочої сили проявляється в його функціях і структурі. Основними функціями світового ринку робочої сили є:

- регулювання попиту і пропозиції та структури робочої сили;
- порівняння національних відносин і формування інтернаціональної ціни робочої сили;
- розподіл робочої сили між секторами світового господарства, регіональними об'єднаннями, країнами.

Розвиток світового ринку праці здійснюється двома шляхами: через поступове злиття національних ринків праці та через міжнародну міграцію робочої сили.

Міжнародна міграція робочої сили — переміщення працездатного населення з одних країн в інші строком понад один рік, зумовлене економічними, соціальними та іншими причинами.

Найчастіше такими причинами вважають національні відмінності у розмірах заробітної плати й умовах праці, рівнях безробіття; відсутність перспектив професійного зростання для багатьох обдарованих людей; циклічний характер економічного розвитку; відмінності у вартості життя (споживчого кошика) тощо.

У межах поняття «міжнародна міграція робочої сили» розрізняють поняття «еміграція» — виїзд працездатного населення з країни за її межі, та «імміграція» — в'їзд працездатного населення у країну з-за кордону.

Для світової економіки характерні такі форми міжнародної міграції робочої сили:

- безповоротна (зміна місця проживання);
- тимчасова (зміна місця проживання на деякий час);
- сезонна (пошук сезонної роботи за межами своєї країни);
- маятникова (постійні поїздки працездатного населення за кордон у пошуках роботи з обов'язковим поверненням у свою країну).

Одним із видів міжнародної міграції населення є *зовнішня трудова міграція*, яка характеризується переміщенням робочої сили, як правило, з менш розвинутих в економічно розвинуті країни на тимчасову роботу з наступним поверненням на батьківщину.

Як форма міжнародних економічних відносин трудова міграція забезпечує переваги не тільки тим країнам, що приймають робочу силу, а й тим, що постачають її. Іноді вона породжує і соціально-економічні проблеми, пов'язані з формуванням інтернаціональної вартості робочої сили, відносинами власності між різними суб'єктами світового господарства.

Теоретичне дослідження проблем міжнародної міграції розпочалось наприкінці 60-х років ХХ ст. у межах обґрунтування моделей економічного зростання. Його здійснювали представники неокласичної та неокейнсіанської шкіл.

Модель неокласичної школи. Її прихильники вважають, що кожна людина отримує і споживає граничний продукт своєї праці. Тому еміграція, на їх думку, є джерелом зростання благополуччя країни, яка приймає робочу силу, а економічний розвиток держави, з якої здійснюється міграція, залишається незмінним.

Модель неокейнсіанської школи. За твердженням її теоретиків, експорт робочої сили погіршує економічне становище країни, особливо якщо це пов'язане з еміграцією висококваліфікованих працівників, науковців. Використання іноземної робочої сили зумовлює підвищення норми прибутку внаслідок нижчої оплати праці емігрантів, а також спричинює тиск на ринок праці, який знижує загальний рівень заробітної плати, загострює проблему зайнятості, загалом негативно впливає на економічне становище країни. З розвитком НТР активізувалася міграція висококваліфікованих кадрів («відплив умів»), що завдає значних втрат країнам, з яких вони виїжджають.

Отже, основні висновки із цих моделей полягають у тому, що міжнародна трудова міграція впливає на темпи економічного зростання, її причиною є відмінності в умовах життя, викликані дією закону нерівномірності економічного розвитку. Трудова міграція знижує тиск на внутрішній ринок праці, мінімізує існуючі в його структурі дисбаланси, сприяє зменшенню безробіття, підвищенню професійного і культурного рівня робочої сили, крім того, це одне з джерел валютних надходжень.

Міжнародні міграційні процеси вимагають як державного, так і міжнародного регулювання.

Державне регулювання міграційних процесів. Воно передбачає використання різноманітних форм і методів впливу держави на міграційний рух працездатного населення з метою його пристосування до потреб економіки. Цей механізм реалізується двома напрямками міграційної політики держави:

- еміграційна політика держави, яка регламентує правила і порядок виїзду громадян країни за кордон і захист їх прав;
- імміграційна політика держави, яка регулює правила і норми прийняття іноземних громадян.

Міжнародне регулювання міграційних процесів. З цією метою держави розробляють спеціальні програми, спрямовані на обмеження приливу іноземної робочої сили, повернення мігрантів на рідну землю (реімміграція). Більшість країн використовує селективний підхід до регулювання імміграції, ставлячи високі вимоги до рівня кваліфікації, освіти, віку, стану здоров'я мігрантів, запроваджуючи кількісне і географічне квотування, пряму та непряму заборони на в'їзд, різноманітні тимчасові обмеження тощо.

На міжнародному рівні створена система міждержавного регулювання міграційних процесів робочої сили, яка включає в себе двохсторонні та багатосторонні міжнародні угоди про використання праці мігрантів і їх соціально-економічні права, діяльність міжнародних економічних організацій (Міжнародна організація праці (МОП), Міжнародна організація з міграції (МОМ)). Їх основна мета у тому, щоб ввести кількісні обмеження в процес трудової міграції.

Отже, міжнародна міграція робочої сили виступає сьогодні важливою і однією з найскладніших проблем інтернаціоналізації господарського життя. З одного боку, міжнародна міграція робочої сили забезпечує перерозподіл трудових ресурсів відповідно до потреб країни, дає змогу освоїти нові райони, реструктуризувати економіку, а з іншого — спричиняє загострення економічних, соціальних і національних протиріч.

Сутність валюти. Різновиди валютних систем

Сутність валюти. Однією зі складових світового ринку є міжнародні валютно-грошові, валютно-кредитні та розрахункові відносини як наслідок функціонування грошей у міжнародному пла-

тіжному обороті. Вони обслуговують цей процес і утворюють міжнародну валютну систему, інструментом якої є валюта.

Валюта — грошова одиниця виміру величини вартості товарів країн-учасниць зовнішньоекономічних зв'язків, яка використовується в міжнародних грошових розрахунках.

Поняття «валюта» функціонує у трьох значеннях: 1) як грошова одиниця країни (японська ієна, долар США та ін.) певного типу (золота, срібна, паперова); 2) як грошові знаки іноземних держав, що використовують як кредитні і платіжні засоби у міжнародних розрахунках; 3) як міжнародні й регіональні (колективні) грошові розрахункові одиниці (євро).

З огляду на режим і сфери використання розрізняють такі типи взаємної конвертованості валют:

— *вільно конвертована валюта (ВКВ)*, яка може вільно та необмежено обмінюватися на іншу іноземну валюту;

— *частково конвертована валюта (ЧКВ)*, обмін якої обмежений для окремих осіб та певних операцій;

— *неконвертована (замкнута) валюта*, обмін якої заборонений для резидентів і для нерезидентів країни; функціонує тільки в межах однієї країни;

— *клірингова* (англ. clearing — очищувати) *валюта* — використовується для клірингових розрахунків між країнами, угодою між якими передбачено точне збалансування взаємного товарообороту у вартісному вираженні. Вона функціонує лише у безготівковій формі, джерелом її є взаємне кредитування поставок країн-учасниць платіжної угоди.

Конвертованість національної валюти — необхідний елемент розвинутої та відкритої ринкової економіки. При цьому величина, характер конвертованості визначаються наявністю або відсутністю валютних обмежень, які постають як економічні, правові та організаційні заходи з регулювання операцій з національною й іноземними валютами.

Різновиди валютних систем. З поняттям «валюта» органічно пов'язане поняття «валютна система».

Залежно від економічних, організаційних і правових відносин щодо функціонування і розвитку валюти розрізняють національну, міжнародну (регіональну) і світову валютні системи.

Національна валютна система. Пов'язана вона з внутрішньою грошово-кредитною і фінансовою системою. Особливості її організації і функціонування обумовлені рівнем економічного розвитку, зовнішньоекономічних зв'язків.

Національна валютна система — форма організації економічних відносин, завдяки яким формуються і використовуються необхідні для нормального процесу суспільного відтворення валютні ресурси, здійснюється міжнародний грошовий платіжний оборот.

Елементами національної валютної системи є національна валюта та умови її функціонування, конвертованості, валютні ре-

зерви, валютний паритет, курс національної валюти і порядок його дії, валютні обмеження, механізм використання кредитних інструментів у міжнародних розрахунках тощо.

Міжнародна (регіональна) валютна система. Це сукупність валютно-кредитних відносин, зумовлених інтернаціоналізацією господарського життя, взаємозалежністю національних економік, розвитком світового ринку, які сформувались між суб'єктами світового господарства. Основою їх розвитку є МПП, товарне виробництво, зовнішня торгівля між країнами.

Міжнародна (регіональна) валютна система — форма організації грошових систем певних країн світу, яка забезпечує використання їх валютних ресурсів, здійснення міжнародних платіжних операцій.

Складовими міжнародної валютної системи є: національні та колективні резервні валютні одиниці, валютні паритети і курси, умови взаємного обороту валют, міжнародні розрахунки, валютні обмеження, а також міжнародні платіжні засоби, механізм обміну валют, умови конвертування, механізм забезпечення валютно-платіжними засобами міжнародного обороту, режим роботи валютних і золотих ринків, регламентація й уніфікація різних форм міжнародних і національних банківських організацій, що здійснюють міжнародні розрахунки і кредитні операції. Отже, міжнародна валютна система є сукупністю міжнародних та відповідних грошових засобів, грошових відносин, пов'язаних з формуванням і розподілом валютно-кредитних фондів, використанням розрахункових засобів у сфері господарських зв'язків.

Найвищого розвитку міжнародна валютна система досягла у межах ЄС. Як відомо, у 1979 р. була створена Європейська валютна система (ЄВС) і запроваджена європейська валютна одиниця — еку, а у 2002 р. — євро.

Функціонування міжнародної валютної системи забезпечує ефективну міжнародну торгівлю товарами і послугами, досягнення взаємної вигоди учасників зовнішньоекономічної діяльності.

Процес формування та розвитку міжнародної валютної системи здійснювався в чотири етапи:

1. Паризька валютна система (1816—1914). Її ще називають системою золотого стандарту, яка давала змогу кожній країні-учасниці вільно обмінювати свої національні валюти на золото (і навпаки) за фіксованим курсом. Перевагами цієї системи були: відсутність різких коливань валютних курсів, спекуляцій із продажу-купівлі іноземної валюти, жорстке саморегулювання; недоліками — відмова від самостійної грошової політики, залежність від видобутку золота.

2. Генуезька валютна система (1922—1944). Вона характеризується наявністю золотодев'язного стандарту, відповідно до якого паралельно із золотом функцію міжнародних платіжних засобів виконували американський долар і англійський фунт стерлінгів. Золотодев'язний стандарт був перехідною ланкою до системи регу-

льованих валютних курсів, передусім до системи золотовалютного стандарту, що виникла в 30-ті роки ХХ ст. і цілком сформувалася в середині 50-х років. Саме тоді паперові гроші перестали обмінювати на золото.

3. Бреттон-Вудська валютна система (1944—1976). Її основою була система золотовалютного, а надалі — золотодоларового стандарту. Вона передбачала тверді обмінні курси валют країн-учасниць до курсу долара; фіксований курс долара до золота; стабільний курс національної валюти відносно іншої валюти; закріплювала за золотом функції кінцевих грошових розрахунків між країнами. Регулювання міжнародних валютних відносин покладалося на створений у 1945 р. МВФ.

4. Ямайська (Кінгстонська) валютна система (започаткована у 1976 р., набула чинності 1 квітня 1978 р.). Вона побудована на принципі поєднання довгострокової гнучкості плаваючих валютних курсів і короткострокової стабільності. Одночасно було запроваджено міжнародну платіжну і резервну валюту — спеціальні права запозичення (СПР), яка стала виконувати деякі функції світових грошей: регулювання сальдо платіжного балансу, обсягів міжнародної ліквідності, зіставлення вартості національних валют, поновлення офіційних резервів і розрахунків з МВФ. Проте вона не змогла зайняти того місця, яке їй відводилось при створенні, не похитнула позиції американського долара. Проте певних резервних функцій набули інші валюти промислово розвинутих країн: марка ФРН, швейцарський франк, японська ієна, а з 2002 р. — євро.

Економічну роль світових грошей виконують *девізи* — національні та колективні валюти (наприклад, євро). Колективні валюти у зовнішньоекономічних зв'язках почали використовувати внаслідок кризи світової валютної системи, що спричинило заміну золота як світових грошей паперовими та іншими розрахунковими сурогатами. Такі валютні одиниці запроваджували передусім як розрахункові гроші для зіставлення курсів національних валют. Колективні валюти не випускали у формі банкнот або монет (євробанкноти і монети з'явилися 1 січня 2002 р.), їх фіксували на рахунках, тобто вони були безготівковими. У процесі інтернаціоналізації господарського життя цілком можливе формування універсального наднаціонального платіжного засобу — світових грошей.

Сучасна міжнародна валютна система розвивається під впливом трансформації господарств найрозвинутіших країн, потреб світової економіки, розширення міжнародних економічних відносин. При цьому вона виконує свою основну функцію, яка полягає у регулюванні сфери міжнародних розрахунків і валютних ринків для забезпечення стабільного економічного росту, стримування інфляційних процесів, підтримання зовнішньоекономічного обміну, платіжного обороту різних країн світу.

Одним з найважливіших елементів будь-якої валютної системи є *валютний курс* — ціна національної грошової валюти однієї

країни, виражена у грошових одиницях інших країн. Він є ціною різних валют у доларах США або ціною долара США в одиницях цих валют — фунтах стерлінгів, євро тощо, тобто співвідношенням, за яким обмінюють валюти, здійснюючи валютні та інші операції. Оскільки валютний курс ураховує купівельну спроможність валют, він може змінюватися в часі та просторі на досить значні величини під дією таких чинників, як стан платіжного балансу, величина інфляції, міграція капіталів, економічна кон'юнктура, співвідношення між попитом і пропозицією кожної валюти, політична стабільність тощо. На певному проміжку часу валютний курс може залежати і від психологічних, моральних чинників. У свою чергу він впливає на зовнішньоекономічні відносини країни, є однією з передумов еквівалентності міжнародного обміну.

Валютний курс має вартісну основу. За золотого обігу нею був *валютний паритет* — співвідношення грошових одиниць різних країн, що вимірюється співвідношенням умісту в них золота. Загалом, валютний паритет є законодавчо встановленим співвідношенням між двома валютами.

З огляду на динамічність, гнучкість валютних курсів виокремлюють такі їх види:

— *валютний курс, який коливається* (такий курс вільно змінюється під впливом попиту і пропозиції грошей);

— *гнучкий (плаваючий) валютний курс* (його коливання обумовлюється дією механізмів державного і недержавного валютно-регулювання);

— *фіксований валютний курс* (офіційно встановлене державою співвідношення між національними валютами, засноване на валютних паритетах; можливі під впливом коливання попиту і пропозиції зміни усуваються здійсненням стабілізаційних заходів).

За плаваючих курсів валютний курс, як і будь-яка ціна, обумовлюється дією закону попиту і пропозиції. При цьому він має вартісну основу. За золотого обігу нею був валютний паритет. За золотого і девізного стандартів (до 1978 р.) валютний курс був тотожним золотому паритету, що визначався золотим вмістом валют.

Світова валютна система. Вона сформувалася наприкінці XIX ст. на основі інтернаціоналізації продуктивних сил, МПП, утвердження світового ринку, золотого стандарту.

Світова валютна система — глобальна форма організації валютних відносин у межах світового господарства, закріплена багатосторонніми міждержавними угодами і регулюється міжнародними валютно-кредитними і фінансовими організаціями.

Її характеризують такі особливості: наявність стабільних золотих валют у більшості розвинутих країн; механізм визначення взаємних курсів валют; валютний ринок; узгоджений

порядок взаємних міжнародних платежів на основі вексельного обігу та золота, яке виконувало всі функції грошей, що забезпечувало стабільність валютної системи, вільне переміщення капіталу між країнами, необхідний обсяг національних валют тощо.

Складовими світової валютної системи є валютні ринки.

Валютний ринок — система економічних і організаційних відносин у процесі операцій купівлі-продажу іноземних і міжнародних колективних валют і платіжних документів у іноземних валютах з метою забезпечення міжнародних розрахунків.

Система окремих, локалізованих у певних регіонах, центрах міжнародної торгівлі й валютно-фінансових зв'язків валютних ринків утворює світовий валютний ринок.

До найпоширеніших на валютному ринку операцій належать спот-операції та форвардні (строкові) операції.

Спот операції. Це валютна готівкова операція, яка полягає в негайному або швидкому постачанні валюти (протягом двох найближчих робочих днів). Величина валютного курсу за спот-операціями відрізняється від курсу за строковими (форвардними) валютними операціями.

Форвардні (строкові) операції. Угода про обмін валюти на певну дату в майбутньому. Здійснюється на договірній основі з метою уникнення можливих збитків унаслідок зміни кон'юнктури на валютному ринку в майбутньому, насамперед зміни валютних курсів. За форвардної операції платіж за куплену (продану) валюту здійснюють через певний строк (від одного-двох тижнів до кількох років) за курсом, зафіксованим на момент її укладення.

Основними елементами валютного, як і будь-якого ринку, є попит, пропозиція і ціна валюти. Їх взаємозв'язок утворює механізм валютного ринку.

З огляду на зростання впливу валютних ринків на світову економіку запроваджено міжнародну координацію валютної політики держав світу.

Валютна політика — сукупність економічних, правових і організаційних заходів і форм, які здійснюють державні органи, центральні банківські та фінансові установи, міжнародні валютно-фінансові організації у сфері валютних відносин з метою стабілізації світового валютного ринку.

Валютні курси значною мірою залежать від валютної політики центральних банків, зокрема від їх офіційних інтервенцій на валютних ринках з метою підтримання ослаблених валют. Це здійснюють, поглинаючи певну кількість їх надлишкової пропозиції. За відсутності належного результату центральні банки застосовують інші економічні, адміністративні методи, хоча вони мають обмежений і тимчасовий вплив на стан економіки та рівень валютного курсу.

Значний вплив на валютні ринки чинить також стан платіжного балансу країн світу.

Платіжний баланс — система показників, що характеризують співвідношення між загальною сумою всіх платежів, здійснених даною країною іншим країнам, і сумою всіх надходжень у країну в процесі зовнішньоекономічної діяльності протягом певного часу (здебільшого за рік).

За активного платіжного балансу країна одержує з-за кордону платежів у певній валюті більше, ніж сплатила сама, а за пасивного платіжного балансу — навпаки. Платіжний баланс охоплює такі основні розділи, як торговий баланс, баланс послуг і некомерційних платежів, баланс руху капіталів і кредитів. Головним елементом платіжного балансу є торговий баланс.

Міжнародними організаціями, що діють на світовому валютному ринку й активно впливають на функціонування міжнародної валютної системи, регулювання міжнародних валютних, кредитних, фінансових відносин, здійснення досліджень із проблем валютно-кредитної та фінансової галузей світового господарства, розробки рекомендацій і пропозицій, є МВФ і група Світового банку. Крім того, в Європі функціонують Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) та ЄЦБ країн-учасниць ЄС.

Міжнародний валютний фонд. Ця міжнародна спеціалізована валютно-кредитна організація регулює валютні відносини між державами-учасницями, має статус спеціалізованої представницької установи ООН. МВФ розпочав свою діяльність з березня 1947 р. Основними його завданнями є сприяння розвитку міжнародної торгівлі та валютно-фінансовому співробітництву методом регулювання валютних курсів; підтримання стабільності валютних паритетів; надання кредитних ресурсів країнам-учасникам; розроблення заходів з оздоровлення валютної системи світу.

Оскільки МВФ — організація акціонерного типу, його ресурси формуються із внесків країн-учасниць, для кожної з яких установлено вступні квоти, від розміру яких залежить кількість голосів країни у Фонді. Ці квоти переглядаються щоп'ять років, залежно від частки країни у світовій торгівлі. Величина квот визначає здатність країни впливати на політику організації. Кожна країна-учасниця отримує 250 голосів незалежно від розмірів її квот плюс один голос на кожні сто тисяч СПЗ її квоти. Так, частка США у загальній кількості голосів наприкінці 2000 р. становила 17,7 %; Японії — 6,3; Німеччини — 6,2; Великобританії — 5,1; Франції — 5,1; Росії — 2,8 %.

Україну було прийнято до МВФ у квітні 1992 р. Їй належить 0,65 % статутного фонду, тобто 1,372 млн СПЗ, що є підставою для отримання нею стабілізаційного кредиту. МВФ працює з українським урядом за програмою трансформації економіки; програмою короткострокового фінансування, спрямованою на досягнення макроекономічної стабілізації «стенд-бай»; програмою розширеного фінансування.

У нинішніх умовах найпоширенішою системою міжнародного кредиту є програма «стенд-бай», яка реалізується у країнах-учасницях МВФ для підтримання національних економічних програм строком до двох років. Кредитна сума складається з кількох траншів (франц. *tranche* — порція, частка), які здебільшого надають поквартально, але за умови дотримання країною-позичальницею умов угоди. Кредити за програмою «стенд-бай» надають на досить жорстких умовах, що передбачає втручання МВФ у розроблення та реалізацію національних економічних програм.

У 1993 р. МВФ запровадив ще один вид міждержавного кредитування — механізм фінансування системних перетворень (STF). Кредити за цією програмою надають країнам, що мають проблеми з платіжним балансом у зв'язку з порушеннями традиційної системи зовнішньої торгівлі та пов'язаних із цим розрахунків, зокрема з переходом від неринкових до ринкових цін.

Щоб одержати кредит від МВФ, уряду держави-учасниці необхідно письмово обґрунтувати мету своєї економічної політики, зазначити розрахункові макроекономічні прогнози та заходи щодо структурної, грошово-кредитної і валютно-фінансової політики на найближчий рік. Отже, МВФ надає довгострокові позики тільки офіційним органам країн-учасниць: казначейству, центральним банкам, валютним стабілізаційним фондам з метою стимулювання їх економічного розвитку, зважаючи на чинники, що спричиняють незбалансованість зовнішніх платежів.

Група Світового банку. Мета цієї міжнародної організації розвитку полягає в наданні допомоги країнам-учасницям на шляху до економічного та соціального прогресу. Складається вона з п'яти тісно пов'язаних асоційованих фінансових інституцій: МБРР, Міжнародної асоціації розвитку (МАР), Міжнародної фінансової корпорації (МФК), Багатостороннього агентства з гарантій інвестицій (БАГІ) та Міжнародного центру з розв'язання спірних питань у сфері інвестицій (МЦРІС). Вони налаштовані на сприяння країнам-учасницям у розвитку їх економік через надання довгострокових позик і кредитів, гарантування приватних інвестицій. Як правило, ці організації сприяють створенню умов для виробничих інвестицій, стимулюють довгострокові капіталовкладення, реконструкцію і розвиток економіки, її приватного сектору.

Європейський інвестиційний банк. Фінансова кредитна організація країн-учасниць ЄС. Її головним завданням є фінансування розвитку відсталих європейських регіонів у формі довгострокових кредитів (терміном 20—26 років) з метою вирівнювання економічного розвитку країн ЄС, а також підтримка загальноєвропейських проектів у галузі енергетики, транспорту, реконструкція і будівництво підприємств, які не можуть бути здійснені силами однієї країни, та ін.

Європейський Центральний банк. Згідно з Маастрихтською угодою про створення ЄС виступає головним елементом Європейської системи центральних банків.

Як юридична особа ЄЦБ виконує базові функції, сприяє безперешкодному рухові платежів, управляє валютними резервами країн-учасниць Європейської валютної системи, встановлює базисні відсоткові ставки, ліміт бюджетних витрат, надає консультації з питань банківського нагляду та стабільності фінансової системи, економічної оцінки прийняття законів. Проте головним завданням ЄЦБ є забезпечення стабільності євро.

Загалом, свою мету ЄІБ і ЄБРР вбачають у сприянні збалансованому і стабільному розвитку спільного ринку в інтересах ЄС; наданні позик і гарантій на некомерційній основі для поліпшення фінансування всіх секторів економіки; допомозі постсоціалістичним країнам у реформуванні їхніх економік; створенні конкурентоспроможної промисловості; розвитку взаємовигідних зв'язків між європейськими країнами тощо.

Глобалізація світового господарства

Поняття «глобалізація» за своїм змістом є багатозначним, стосується майже всіх сфер людської діяльності: правового та інформаційного простору, політичних відносин, економіки тощо. Сутність феномену глобалізації полягає у тому, що притаманні певній сфері суспільного життя процеси набувають глобального характеру, впливають на процеси і явища в інших його сферах. У цьому сенсі глобалізація є породженням і формою розвитку інтернаціоналізації суспільного життя. Глобалізація світової економіки полягає у набутті такої взаємозалежності економічними суб'єктами, за якої дія одного з них торкається інтересів усіх інших (набуває глобального характеру), і всі вони одночасно впливають на процеси і явища в інших сферах світового господарства.

Глобалізація світового господарства — набуття складовими світового господарства (світовим ринком, міжнародною торгівлею товарами, капіталом, юу-хау тощо) планетарного масштабу, їх проникнення в економіки всіх країн світу, підпорядкування інтересам суб'єктів (власників), що уособлюють складові світового господарства.

Людство опинилося перед багатьма проблемами, які внаслідок своєї масштабності та значущості почали впливати на інтереси не окремої держави і навіть не регіону, а на земну цивілізацію загалом. Глобальними вважають проблеми, які мають планетарний, всесвітній характер; породжують наслідки, що загрожують усій цивілізації; вимагають негайних дій на основі колективних і скоординованих рішень світового співтовариства.

У сучасному світі найгостріші глобальні проблеми людства такі: забезпечення продуктами харчування, сировиною, матеріалами, енергією; екологічна безпека, охорона здоров'я; зайнятість населення; збереження миру і скорочення арсеналу військової зброї; економічне відставання країн, що розвиваються; освоєння

космосу і Світового океану. Загострення їх становить реальну загрозу існуванню людської цивілізації.

Міжнародна економіка в умовах глобалізації набуває нових ознак, зумовлених дією таких чинників:

— зміна спрямованості та структури міжнародної торгівлі (зростання товарообміну наукомісткою продукцією);

— якісні перетворення фінансово-кредитної сфери (зміна її ролі на основі посилення значення валютних, кредитних, фондових ринків);

— зміна змісту світогосподарських зв'язків (темпи зростання міжнародної торгівлі випереджають темпи зростання виробництва, а фінансові потоки перевищують трансакції, пов'язані з експортом товарів і послуг);

— формування глобального світового господарства на основі планетарного охоплення міжнародної економіки ТНК і транснаціональними фінансовими структурами (банками, ФПГ);

— пошук світового центру управління та інструментів регулювання глобальних світогосподарських процесів.

Глобалізація світової економіки виявляє себе в горизонтальних і вертикальних вимірах. Вона є свідченням того, що закономірності розвитку виробництва і МПП включили у міжнародні економічні відносини всі країни. Наслідком інтернаціоналізації виробництва стала глобалізація економічних проблем, зміна характеру економічних відносин між країнами. Вони все більше перестають бути двосторонніми і переростають у багатосторонні відносини, об'єднуючи країни незалежно від рівня розвитку, відчутно впливаючи на світову економічну систему.

Процес глобалізації простежується на макро- і мікроекономічному рівнях.

Глобалізація на макроекономічному рівні. Це означає загальне прагнення країн, регіонів до економічної активності поза межами своїх кордонів. Основними ознаками таких прагнень є лібералізація торгівлі; ліквідація (або обмеження) інвестиційних, митних та інших бар'єрів; створення зон вільного підприємництва, єдиної валюти тощо.

Глобалізація на мікроекономічному рівні. Тут вона постає як проникнення діяльності компаній в економіку зарубіжних країн за допомогою експорту.

На відміну від міжнародної організації підприємницької діяльності глобалізація означає єдиний підхід до освоєння ринку.

Під впливом процесів глобалізації взаємопереплітаються різні сфери людської діяльності в планетарних масштабах, що утруднює розмежування суто економічних, правових, політичних явищ і процесів: правові та політичні відносини властиві економічним трансакціям, оскільки вони охоплюють і супроводжують економічні відносини і процеси; у правових і політичних відносинах активно бере участь економіка, оскільки ці відносини є особливими формами вияву економічних відносин і процесів.

Глобальні проблеми суперечливі й різноманітні, їх сукупність тією чи іншою мірою стосується таких сфер:

— проблеми, які виникають унаслідок взаємодії суспільства і природи (йдеться про забезпечення людства сировиною, енергією, продовольством; збереження довкілля і раціональне природокористування; освоєння та використання ресурсів Світового океану; оволодіння космічним простором; утилізацію відходів життєдіяльності тощо);

— проблеми суснільних взаємовідносин (до неї належать відносини між державами з різним рівнем розвитку; подолання економічної відсталості; локальні та міжнародні кризи — проблеми війни, миру; відвернення загрози ядерної безпеки та ін.);

— розвиток людини як особистості та забезпечення її життєдіяльності, майбутнього (ця сфера охоплює заходи щодо боротьби з голодом, бідністю і хворобами; демографічні проблеми та проблеми сучасної урбанізації; проблеми пристосування до умов природного і соціального середовища, що змінюється під впливом НТР; протидію тероризму, міжнародній злочинності).

Деякі з глобальних проблем породжені соціально-економічним устроєм життя народів планети. Крім того, їх виникнення та загострення пов'язані не лише з розвитком промислового виробництва, а й із хижацьким ставленням людини до природи — інтенсивним забрудненням довкілля, винищенням природних багатств тощо. Більшість глобальних проблем проявилось у середині ХХ ст. із бурхливим розвитком НТР. У деяких аспектах вони настільки загострилися, що будь-яке зволікання з їх вирішенням загрожує загибеллю цивілізації або деградацією умов життєдіяльності людини.

Вирішення глобальних проблем передбачає створення нового типу всесвітнього господарства, що унеможливило б війни, загибель мільйонів людей від голоду, хвороб, знищення довкілля.

На думку деяких учених, глобалізація — не кращий варіант співіснування на планеті, особливо для країн з перехідною економікою, країн, що розвиваються, оскільки зближення рівня їх економічного розвитку з розвинутими державами не відбувається. Навпаки, катастрофічно збільшується розрив між ними. Україні, щоб витримати глобалістську конкуренцію, потрібно мати гнучку, динамічну монетарно регульовану економіку, конкурентоспроможне виробництво, високий рівень науки, освіти, професійної підготовки робочої сили, досконалу систему управління суспільством.

Література

- Авдокушин Е. Ф. Международные экономические отношения. — М.: Юрист, 2001.
- Айдущенко В. Л. Фінансова думка Заходу в ХХ столітті: Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів. — Львів: Каменяр, 2000.
- Аникин А. В. Юность науки: жизнь и идеи мыслителей — экономистов до Маркса. 3-е изд. — М.: Политиздат, 1979.
- Базилевич В. Д., Колчигін О. П. Сутність, структура і оборот капіталу. — К., 1995.
- Бандурка О. М., Петрова К. Я., Удодова В. І. Державне регулювання економіки. — Харків: Видавництво університету внутрішніх справ, 2000.
- Барр Р. Политическая экономия. — М.: Международные отношения, 1994.
- Бастна Ф. Экономические гармонии / Сей Ж.-Б., Бастна Ф. Трактат по политической экономии. — М.: Дело, 2000.
- Башнянин Г. І., Лазур П. Ю., Медведєв В. С. Політична економія: Підручник. — К.: Ніка-Центр, 2000.
- Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: Опыт социального прогнозирования / Пер. с англ. — М.: «Academia», 1999.
- Белорус О. Г., Лукьяненко Д. Г. Глобальные трансформации и стратегии развития. — К.: Ориане, 2000. — 424 с.
- Берггольц П., Браер Ф. Основи політичної економії. Теорія економічних систем. — Том 1. — К.: Київський університет ім. Т. Г. Шевченка, 1997.
- Бергер П. Л. Капіталістична революція: П'ятдесят пропозицій щодо приватизації, рівності і свободи / Пер. з англ. — К.: Вища школа, 1995.
- Берггольц П. Основи політичної економії / Пер. з нім. — К., 1997.
- Бланк И. А. Торгово-посредническое предпринимательство // Экономические основы биржевой торговли и брокерской деятельности. — М., 1998.
- Берггольц П. Основи політичної економії / Пер. з нім. — К., 1997.
- Бланк И. А. Торгово-посредническое предпринимательство // Экономические основы биржевой торговли и брокерской деятельности.
- Бланк И. А. Управление формированием капитала. — К.: Ника-Центр, 2000.
- Богатин В. Ю. Производство прибыли: Учебное пособие для вузов. — М., 1998.
- Богомолов О. Т. Реформы в зеркале международных сравнений. — М., 1998.
- Бодров В. Г. Державне регулювання трансформаційних процесів в економіці: інституціональний підхід // Вісник УАДУ. — 2002. — № 3.
- Бодров В. Г. Державні та ринкові регулятори економічного оновлення // Україна: поступ у XXI століття: Науково-методичний посібник. — К.: Вид-во УАДУ, 2000.
- Бодров В. Г. Трансформація економічних систем: роль міжнародних фінансових організацій // Вісник УАДУ. — 2001. — № 4.
- Бодров В. Г. Трансформація економічних систем: концепції, моделі, механізми регулювання та управління: Навч. посіб. — К.: Вид-во УАДУ, 2002.
- Бодров В. Г., Кредисов А. І., Леоненко П. М. Соціальне ринкове господарство: Навч. посібник. — К.: Либідь, 1995. — 128 с.
- Бонч-Бруевич Г. Ф., Вилуйсков С. Г., Романенко В. Г. Основы предпринимательской деятельности. — К.: УкрИНТЕЛ и комп.; «Тейлор Консалтинг», 2000.
- Боринець С. Я. Міжнародні фінанси: Підручник. — К.: Знання-Прес, 2002.
- Борисов Е. Ф. Экономическая теория. — М.: Общество «Знание», 1996.
- Бородаєвський С. В. Історія кооперації. — Прага: УГВФ, 1925.

- Брагинский С. В., Певзнер В. С. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. — М., 1991.
- Бровкова Е. Г., Продивус И. П. Финансово-кредитная система государства. — К., 1997.
- Бузгайн А. В. Переходная экономика: Курс по политической экономии. — М.: Таурус, 1994.
- Валовой Д. В. и др. Политэкономия (история экономических учений, экономическая теория, мировая экономика): Учебное пособие для вузов. — М., 2000.
- Василик О. Д. Теорія фінансів: Підручник. — К.: Ніос, 2000.
- Вебер М. Протестантська етика і дух капіталізму / Пер. з англ. — М.: Прогресс, 1984.
- Вечканов Г. С. Энциклопедический словарь. — СПб., 2000.
- Видяпин В. И. Экономическая теория. Политическая экономия: Учебник. — М., 1997.
- Вільямсон О. Е. Економічні інституції капіталізму. — К.: АртЕк, 2001.
- Волков А. М. Швеция: социально-экономическая модель. — М.: Мысль, 1991.
- Гайдуцький П. І. Аграрна реформа: необхідність прискорення // Урядовий кур'єр. — 1999. — № 234. — С. 4.
- Гайдуцький П. І. Колективну власність змінила приватна // Урядовий кур'єр. — 1999. — № 231. — С. 4.
- Гайек Ф. А. Право, законодавство і свобода. — К.: Аквілон-Прес, 2000.
- Гакман А. С. Історичний аспект трактування категорії прибуток від Й. Шумпетера до сьогодні // Науковий вісник. Вип. 25. Економіка. — Чернівці: ЧДУ.
- Гальперин В. М. Теория фирмы. — СПб., 1995.
- Гальчинський А. С. Суперечності реформ: у контексті цивілізаційного процесу. — К.: Українські пропілеї, 2001. — 320 с.
- Гальчинський А. С. Україна: поступ у майбутнє. — К.: Основи, 1999.
- Гальчинський А. С., Геєць В. М., Кінах А. К., Семиноженко В. Р. Інноваційна стратегія українських реформ. — К.: Знання України, 2002.
- Гальчинський А. Теорія грошей: Навч.-метод. посібник. — К.: Основа, 1998.
- Гальчинський А. С., Єщенко П. С., Палкін Ю. І. Основи економічної теорії. — К.: Вища школа, 1995.
- Ганслі Т. Соціальна політика та соціальне забезпечення за ринкової економіки. — К.: Основи, 1995. — 154 с.
- Гегель Г. Энциклопедия философских наук. Логика. — Т. 1. — М., 1977.
- Герасименко В. В. Ценовая политика фирмы. — М., 1995.
- Гильфердинг Р. Финансовый капитал. Исследование новейшей фазы в развитии капитализма. — М., 1959.
- Головачук Т. І. Ціноутворення. Опорний конспект лекцій. — Ч. 1. — К., 1998.
- Государственное регулирование рыночной экономики. — М.: Экономика, 2001.
- Государство и рынок / Пер. с англ.: Дайджест-конспекты 1 и 2. — Т. 1. — Ч. 1. — М., 1997.
- Гош О. П. Політична економія капіталізму і післясоціалістичного перехідного суспільства: Підручник для вищих навчальних закладів. — К.: «Преса України», 1999.
- Гричина М. В., Вдовиченко Н. И., Калина А. В. Налоговая система Украины: Учебн. пособие. — К.: МАУП, 2000. — 128 с.
- Гриценко О. Гроші та грошово-кредитна політика. — К.: Основи, 1996.
- Мирук М. І. та ін. Гроші та кредит: Навч.-метод. посібник. — К.: КНЕУ, 1999.
- Гроші та кредит: Підручник / За ред. Б. С. Івасіва. — К., 1999. — 402 с.
- Гэлбрейт Д. К. Новое индустриальное общество. — М.: Политиздат, 1969.
- Денежное обращение в Украине: сборник нормативных документов (состав.: В. Г. Сировец). — Харьков, 1999.

- Держава та економічне зростання. — К.: Інститут економічного прогнозування НАН України, 2001.
- Державне регулювання економіки: Навч. посібник / С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін. — К.: КНЕУ, 2000. — 316 с.
- Дзюбик С., Ривак О. Основи економічної теорії. — К.: Основи, 1994.
- Дорнбуш Р., Фішер С. Макроекономіка. — К.: Основи, 1996.
- Економіка зарубіжних країн / За ред. А. С. Філіпенка. — К.: Либідь, 1998.
- Економіка України: підсумки перетворень та перспективи зростання / За ред. В. М. Гейця. — Харків: Форт, 2000.
- Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця. — К.: Фенікс, 2003.
- Економічна енциклопедія: У 3-х т. / Відп. ред. С. В. Мочерний. — Т. 2. — К.: ВЦ «Академія», 2001. — 848 с.
- Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В. Д. Базилевича. — К.: Знання-Прес, 2001.
- Економічна теорія: У 2-х кн. // Макроекономіка: Навч. посібник / За ред. З. Г. Вагаманюка, С. М. Панчишина. — Кн. 1. — К.: Заповіт, 1997.
- Ерухимович И. Л. Ценообразование. — К., 1998.
- Есинов В. Е. Цены и ценообразование в рыночной экономике. — Кн. 1. — СПб., 1994.
- Європейський вибір: Концептуальні засади стратегії економічного і соціального розвитку України на 2002—2011 роки // Послання Президента України до Верховної Ради України. — К.: ІВЦ Держкомстату України, 2002. — 74 с.
- Экономическая энциклопедия. Политическая экономия / Гл. ред. А. М. Румянцев. — Т. 1. — М.: Советская энциклопедия, 1972.
- Єременко В. Г. Основи соціальної економіки: Популярний курс. — К.: МА-УП, 1997.
- Закон України «Про банки і банківську діяльність» // Закони України. — Т. 1. — К., 1996. — С. 285—300.
- Зверяков М. И. Переход к рынку: проблемы теории. — К., 1992.
- Илимский-Кутузов Д. Очерки по теории кооперации. — М.: Кооп. изд., 1925.
- Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества: Научное издание. — М.: «Academia»; «Наука», 1998.
- Історія економічних учень / За ред. Л. Я. Корнійчук, Н. О. Титаренко — К.: КНЕУ, 1999.
- Камаев В. Д. и др. Экономическая теория: Учебник для вузов — М.: ВЛАДОС, 1998.
- Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем) — М., 1990.
- Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1978.
- Кемптер и др. Прибыли и убытки фирмы. — К., 1997.
- Киреев А. Международная экономика. В 2-х частях. — Ч. I — М.: Международные отношения, 1997.
- Киселев А. П. Теория и практика современного бизнеса (или как создать фирму и работать на себя). — К.: Либра, 1995.
- Коган А. М. Деньги: цена и теория трудовой стоимости. — М., 1991.
- Корнаї Я. Шлях до вільної економіки. — К.: Наукова думка, 1991.
- Корниенко В. П. Личная собственность как социалистическое производственное отношение. — К.: Изд-во КГУ, 1974.
- Котлер Ф. Основы маркетинга. — М.: Прогресс, 1990.
- Коцюбинський В. Й. Привласнення: соціальні аспекти. — К.: Український центр духовної культури, 1999. — 230 с.
- Кравченко В. І. Місцеві фінанси України: Навч. посібник. — К.: Знання; КОО, 1999.

- Курс переходной экономики: Учебник для вузов / Под ред. акад. Л. И. Абалкина. — М.: ЗАО Финстатинформ, 1997.
- Лагутін В. Д. Гроші та грошовий обіг: Навч. посібник для вузів. — К., 2001.
- Лазня І. В. Відносини власності в умовах формування ринкової економіки в Україні. — К.: «Логос», 1997.
- Леви М., Вейтд Б. А. Основы розничной торговли / Пер. с англ. — СПб., 2000.
- Ленин В. И. Империализм как высшая стадия капитализма // Полное собр. соч. — Т. 27. — М., 1975.
- Ленин В. И. По поводу так называемого вопроса о рынках // Полн. собр. соч. 5-е изд. — Т. 1.
- Ленин В. И. О кооперации // Полн. собр. соч. — Т. 45. — С. 369—377.
- Липциц И. В. Коммерческое ценообразование: Учебник для вузов. — М., 1997.
- Лукинов І. І. Економічні трансформації (наприкінці ХХ сторіччя) / Відп. ред. В. М. Геєць. — К.: АТ «Книга», 1997.
- Мазараки А. А. Развитие торговли в системе социальной инфраструктуры в умовах становлення ринкової економіки. — К.: Гравіс, 1997.
- Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. — М.: Республика, 1992.
- Малий І. Й. Теорія розподілу суспільного продукту: Монографія. — К.: КНЕУ, 2000.
- Мамедов О. Ю. Политэкономия. — Ростов-на-Дону: «Феникс», 1999.
- Маркс К. Введение (Из экономических рукописей 1857—1858 годов) // Собрание сочинений. 2-е изд. — Т. 12. — С. 709—738.
- Маркс К., Энгельс Ф. Зібрання творів. 2-е вид. — Т. 13.
- Маркс К., Энгельс Ф. Собрание сочинений. 2-е изд. — Т. 23.
- Маркс К. Капитал. — Т. 2 // Собрание сочинений. — Т. 24. — 648 с.
- Маркс К. Капитал. — Т. 3 // Собрание сочинений. — Т. 25. — Ч. 1. — 545 с.; Ч. 2. — 551 с.
- Маркс К. Критика Готской программы // Собрание сочинений. 2-е изд. — Т. 19.
- Маркс К., Энгельс Ф. Собрание сочинений. 2-е изд. — Т. 46.
- Маркс К. Ницета философии // Собрание сочинений. 2-е изд. — Т. 4. — С. 65—185.
- Маркс К. Экономическо-философские рукописи 1844 года // Собрание сочинений. 2-е изд. — Т. 42.
- Маркс К., Энгельс Ф. Немецкая идеология // Собрание сочинений. 2-е изд. — Т. 3.
- Маршалл А. Принципы политической экономии. — М., 1984.
- Маршалл А. Принципы экономической науки / Пер. с англ. — Т. I. — М.: Прогресс, 1993.
- Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. В. Е. Рыбалкина. — М.: «Бизнес-Школа», 1998.
- Менк'ю Т. Макроэкономика. — М., 1994.
- Меньшиков С. М. Новая экономика. Основы экономических знаний: Учебное пособие. — М.: Международные отношения, 1999.
- Мертон Р. К., Боди З. Финансы. — М.: Издательский дом «Вильянс», 2000. — 583 с.
- Мещерякова О. Налоговые системы развитых стран мира. — М.: Финансы и статистика, 1995. — 240 с.
- Милль Дж. С. Основы политической экономии. — Ч. 1. — М., 1980.
- Милль Дж. С. Основы политической экономии. — Кн. 1. — Т. 4. — М.: Экономика, 1997. — 450 с.
- Мир на рубеже столетий. — М.: Новый век, 2001.

- Мишкін Ф. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків / Пер. з франц. — К., 1999.
- Міжнародна економіка: Навчальний посібник / За ред. Ю. Г. Кована, В. М. Новацького. — К.: АртЕк, 2002.
- Мочерний С. В. Економічна теорія: Посібник. — К.: ВЦ «Академія», 1999.
- Мочерний С. В. Політекономія: Підручник. — К.: Вікар, 2003.
- Національні заощадження та економічне зростання. — К.: «МП Леся», 2000.
- Національні рахунки України за 1999 рік. — К., 2001.
- Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Пер. з англ. — К.: Основи, 2000.
- Осипов Ю. М. и др. Экономическая теория на пороге 21 века. — М., 1998.
- Основи економічної теорії: Навчальний посібник / За ред. В. О. Білика, П. Т. Саблука. — К.: Інститут аграрної економіки, 1999.
- Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник. 2-ге вид., перероб. і допов. / За ред. Г. Н. Климка, В. П. Нестеренка. — К.: Вища школа, 1997.
- Основи економічної теорії: Посібник для студентів вищих навчальних закладів / Рибалкін В. О., Хмелевський М. О., Біленко Т. І., Прохоренко А. Г. — К.: ВЦ «Академія», 2002. — 352 с.
- Основи внешнеэкономических знаний: Словарь-справочник / Долгов С. И., Васильев В. В., Гончаров С. П. и др. — М.: Высшая школа, 1990.
- Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Учебник. 3-е изд., перераб. и дополн. / Климко Г. Н., Нестеренко В. П., Канищенко Л. О., Бодров В. Г. и др. / Под ред. Г. Н. Климко. — К.: Вища школа; Знання, 2001.
- Павловський М. Шлях України: шлях вліво, шлях вправо — хибний шлях. — 2-ге вид., стереотип. — К.: Техніка, 1997.
- Панасюк Б. Я. Прогнозування та регулювання розвитку економіки. — К.: Поліграфкнига, 1998.
- Пахомов Ю. М., Лук'яненко Д. Т., Губський Б. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі. — К., 1997.
- Пахомов Ю. Н., Крымский С. Б., Павленко Ю. В. Пути и перепутья современной цивилизации. — К.: Международный деловой центр, 1998.
- Пезенти А. Очерки политической экономики капитализма: В 2-х т. — М., 1976.
- Перехідна економіка: Підручник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. докт. екон. наук, акад. В. М. Гейця. — К.: Вища школа, 2003.
- Перло В. Империя финансовых магнатов. — М., 1958.
- Пети У. Экономические и статистические работы. — М., 1940.
- Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика: Сокр. пер. с англ. / Научн. ред.: В. Т. Борисевич и др. — М.: Экономика; Дело, 1992.
- Полейко Т. И. и др. Рынок и государство: поиск оптимума. — К., 1998.
- Політекономія: Учебник / Под ред. Д. В. Валового. — М.: ЗАО «Бизнес-Школа»; «Интел-Синтез», 2000.
- Кравченко К. Т., Савчук В. С., Беляєв О. О. та ін. Політична економія: Навч. посібник / За ред. докт. екон. наук, проф. К. Т. Кравченка. — К.: КНЕУ, 2001.
- Про господарські товариства: Закон України // Відомості Верховної Ради України. — 1991. — № 49.
- Про підприємництво: Закон України // Відомості Верховної Ради України. — 1991. — № 14.
- Про підприємства в Україні: Закон України // Відомості Верховної Ради України. — 1991. — № 24.
- Про приватизаційні папери: Закон України // Відомості Верховної Ради України. — 1992. — № 24.

- Про приватизацію майна державних підприємств: Закон України // Відомості Верховної Ради України. — 1992. — № 24.
- Про форми власності на землю: Закон України // Відомості Верховної Ради України. — 1992. — № 18.
- Пронский Л. М. Три источника прибыли. — М., 1995.
- Радіонова І. Ф. Макроекономіка. — К., 1996. — 168 с.
- Реформи на Україні: ідеї та заходи / За ред. Я. Ширмера, Д. Снелбекера. — К., 2000.
- Рибалкін В., Мамічева Л. Акціонерна власність — внутрішня основа формування соціального ринкового господарства // Економіка України. — 1998. — № 2. — С. 47—56.
- Рибалкін В., Мамічева Л. Механізм і форми реалізації акціонерної власності // Економіка України. — 1999. — № 4. — С. 67—74.
- Рибалкін В. О., Лазня І. В. Теорія власності. — К.: Логос, 2000.
- Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. — М.: ЭКОНОВ, 1992.
- Ринкова економіка: теоретичні аспекти. — Харків, 2001.
- Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Пер. с англ. — М., 1986.
- Розвиток земельних відносин і форм господарювання в сільському господарстві. — К.: УАН, 1996.
- Роль держави у довгостроковому економічному зростанні / За ред. докт. екон. наук Б. Є. Кваснюка. — Київ-Харків: Форт, 2003.
- Рыбалкин В. Структура производственных отношений социализма (Системно-функциональный анализ). — К.: Вища школа, 1978.
- Рыбалкин В. Индивидуальное присвоение и рынок в системе отношений общественной собственности: Учебное пособие. — К.: АТ «КНИГА», 1994.
- Рывок в рыночную экономику. Реформы в Украине: взгляд изнутри / Под ред. Л. Хоффмана, А. Зиденберга. — К.: Феникс, 1997.
- Сакс Д., Пивоварський О. Економіка перехідного періоду (уроки для України) / Пер. с англ. — К.: Основа, 1996.
- Сакс Дж. Д., Ларрен Ф. Б. Макроэкономика. Глобальный подход / Пер. с англ. — М.: Дело, 1996. — 848 с.
- Салимжанов И. К. Ценообразование: Учебное пособие для вузов. — М., 1996.
- Сало І. В. Фінансово-кредитна система України та перспективи її розвитку. — К.: Наукова думка, 1995.
- Самуэльсон П. Экономика. — М., 1964.
- Світова економіка: Підручник / Філіпенко А. С., Рогач О. І., Шнирков О. І. та ін. — К.: Либідь, 2000.
- Семенов К. А. Международные экономические отношения: Курс лекций. — М.: Гардарика, 1998.
- Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: В 2-х т. — М., 1931.
- Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М., 1935.
- Современная экономика: Общедоступный учебный курс / Под ред. О. Ю. Мамедова. — Ростов-на-Дону: Феникс, 1997.
- Стігліц Дж. Е. Економіка державного сектора / Пер. з англ. — К.: Основи, 1998.
- Тарасевич В. Н. Очерки теории переходной экономики. — К.: Наукова думка, 2001.
- Теория переходной экономики: Учебное пособие / Под ред. И. П. Николаевой. — М., 2001.

- Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности. — СПб., 1996.
- Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи) / За ред. В. М. Гейця. — К.: Логос, 1999.
- Туган-Барановський М. І. Політична економія: Курс популярний. — К.: Наукова думка, 1994. — 262 с.
- Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / За ред. А. С. Філіпенка, В. С. Будкіна, А. С. Гальчинського. — К.: Либідь, 2002.
- Україна: поступ у ХХІ століття. Стратегія економічної та соціальної політики на 2000—2004 рр. // Послання Президента України до Верховної Ради України 2000 рік // Урядовий кур'єр. — 2000. — 28 січ.
- Уткин Э. Д. Цены. Ценообразование. Ценовая политика. — М., 1997.
- Энгельс Ф. наброски к критике политической экономии // Маркс К., Энгельс Ф. Собрание сочинений. 2-е изд. — Т. 1.
- Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. — М., 1993.
- Фомичев В. И. Международная торговля: Учебн. пособ. для вузов. 2-е изд. — М., 2001.
- Фондель Г. Теория производства и издержек / Пер. с нем. — К., 1998.
- Формування та функціонування ринку агропромислової продукції (практичний посібник) / За ред. П. Т. Саблука. — К.: Інститут аграрної економіки УААН, 2000.
- Хайек Ф. А. Пагубная самонадеянность: ошибка социализма. — М., 1992.
- Хейне П. Экономический образ мышления. — М.: Новости, 1991. — 704 с.
- Хикс Дж. Стоимость и капитал / Пер. с англ. / Под ред. Р. М. Энтова. — М.: Прогресс, 1993.
- Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. Реориентация теории стоимости / Пер. с англ. — М., 1959.
- Черник Д. Г. Налоги в рыночной экономике. — М.: Финансы; ЮНИТИ, 1997. — 384 с.
- Чухно А. А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України. — К.: Логос, 2003.
- Шніцер М. Порівняння економічних систем / Пер. з англ. — К.: Основи, 1997.
- Шумпетер И. Капитализм, социализм и демократия. — М.: Экономика, 1995.
- Экономика: Учебник. 2-е изд., перераб. и допол. / Под ред. А. С. Булатова. — М.: Издательство БЕКМ, 1999.
- Экономическая статистика: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 1998.
- Энгельс Ф. Анти-Дюринг // Маркс К., Энгельс Ф. Собрание сочинений. 2-е изд. — Т. 20.
- Эрхард Л. Благосостояние для всех. — М.: Начала-Пресс, 1991.
- Юданов А. Ю. Конкуренция: Теория и практика: Учебно-практическое пособие. — М., 1998.
- Юхименко П. І., Леоненко П. М. Історія економічних учень: Навч. посібн. 3-е вид., випр. — К.: Знання-Прес, 2002.

Короткий термінологічний словник

Абсолютна додаткова вартість — додаткова вартість, створена внаслідок абсолютного подовження робочого дня за межі необхідного робочого часу.

Абсолютна рента — форма земельної ренти, яку сплачують власники за ділянку землі незалежно від її родючості й місця розташування.

Абсолютні потреби — максимальні потреби, що мають бути задоволені в більш чи менш віддаленій перспективі, формуються відповідно до загального світового рівня розвитку виробництва і відображають максимально досягнутий у світовій економіці рівень задоволення потреб людини.

Аваліст — особа, яка бере на себе відповідальність за виконання зобов'язання щодо оплати векселя, несе таку саму відповідальність, як і особа, за яку він дав аваль.

Аваль (франц. *aval* — схвалення) — вексельна порука, яка сприяє розширенню вексельного обігу.

Авансований постійний капітал — вартість засобів виробництва, що переноситься конкретною працею робітників без змін на вироблений продукт.

Акордна (італ. *accordo* — угода, договір) **система оплати праці** — особливий різновид відрядної форми оплати праці, згідно з яким зразу визначають оплату всього обсягу роботи незалежно від кількості працюючих.

Акцепт — сформульована в письмовій формі на титульній стороні векселя згода боржника (трасата) здійснити платіж у визначений строк.

Акціонерне товариство (АТ) — економіко-правова форма організації і функціонування великих і середніх підприємств, капітал яких формується шляхом випуску (емісії) і продажу акцій та інших цінних паперів, що забезпечує обмежену відповідальність акціонера.

Акціонерний капітал — економічна форма реалізації акціонерної власності, тобто сукупність виробничих, економічних відносин між АТ, його акціонерами і найманими працівниками щодо володіння, розпорядження і використання грошей, засобів виробництва та іншого майна АТ з метою одержання додаткової вартості у формі прибутку АТ, дивідендів та інших доходів акціонерів.

Акція (лат. *actio* — розпорядження, дозвіл) — цінний папір без установленого строку обігу, що свідчить про дольову участь акціонера в капіталі АТ.

Амортизаційний фонд — сума грошових засобів, яка відображає перенесену вартість спожитих елементів основного капіталу і призначена для заміщення основних засобів праці.

Амортизація (лат. *amortisatio* — погашення, від *mortis* — смерть) **основиного капіталу** — процес поступового (частинами) перенесення вартості засобів праці у міру їх зношування на вироблений продукт, перетворення її після реалізації на грошову форму з метою використання вартості для наступного заміщення зношених елементів основного капіталу.

Андеррайтери (англ. *underwriter* — той, що підписує) — спеціальні фінансові інститути (інвестиційні банки, брокерські фірми, дилерські компанії і т. д.), що беруть на себе функцію організації випуску цінних паперів і виступають гарантами їх розміщення.

Аудиторські фірми — спеціалізовані організації, які на замовлення підприємств і організацій контролюють і аналізують їх фінансову діяльність із метою зменшення фінансових ризиків.

Аукціони — форма продажу попередньо виставлених для ознайомлення товарів у певному місці і в певний час на основі конкурсу покупців, при цьому продавець несе обмежену відповідальність за якість товару.

Баланс народного господарства — сукупність економічних показників, які характеризують суспільне розширене відтворення в усіх аспектах: виробництві, розподілі, обміні та споживанні (у тому числі нагромадженні) суспільного продукту і їх взаємозв'язках.

Банк — суб'єкт кредитних відносин, який володіє, розпоряджається і використовує власні та запозичені кошти з метою одержання прибутку у формі позичкового відсотка.

Банківська монополія — окремих великий банк або об'єднання банків, які панують у банківській справі і привласнюють монополічний прибуток на позичковий (банківський) капітал.

Банківський картель — угода між кількома банками про координацію дій з метою забезпечення спільних інтересів.

Банківський консорціум (синдикат) — угода між кількома банками з метою проведення спільних великомасштабних фінансових операцій (випуску і реалізації цінних паперів, розміщення державних займів тощо).

Банківський концерн — монополістичне об'єднання юридично (формально) незалежних банків під фінансовим контролем холдингу, який володіє контрольними пакетами акцій банків, що входять до концерну.

Банківський кредит — грошова форма кредиту, який банки та спеціалізовані кредитно-фінансові інститути надають господарюючим суб'єктам усіх форм власності, державі, домашнім господарствам у тимчасове користування на умовах повернення, строковості та сплати відсотка.

Банківський прибуток — частина прибутку (додаткової вартості), яка створюється у сфері виробництва і присвоюється власником (банком) позичкового капіталу як відсоток.

Безвідсоткові (цільові) облигації — цінні папери, які випускають як позику під товари і послуги. Власник безвідсоткових облигацій має право на одержання товарів і послуг замість грошового доходу.

Безробіття — соціально-економічне явище, за якого певна кількість працездатного населення хоче працювати, але не може знайти роботу.

Біржі — організаційні форми ринку, які здійснюють вільну торгівлю товарами та послугами, цінними паперами, валютою, наймання робочої сили і формування ринкових цін на основі фактичного співвідношення попиту і пропозиції.

Брокери — посередники, що укладають угоди купівлі-продажу цінних паперів за дорученням клієнта і за його рахунок.

Валовий внутрішній продукт (ВВП) — ринкова вартість усього обсягу кінцевих продуктів і послуг, вироблених протягом року на території певної країни господарюючими суб'єктами всіх форм власності незалежно від їх національної приналежності.

Валові показники — показники, які визначають без вирахування споживання (зносу) основного капіталу і базуються на концепції, що розглядає вартість послуг експлуатації основного виробничого капіталу як дохід виробника. Вони ґрунтуються на ринковій оцінці кінцевих продуктів і первинних доходів, легше піддаються міжнародним макроекономічним зіставленням, менше залежать від національної практики обчислення зносу основного виробничого капіталу.

Варанти — передплатні сертифікати, що дають право їх власнику на придбання простих акцій емітента за фіксованою ціною у встановлений строк.

Вартість — виробниче відношення між товаровиробниками з обміну товарів на основі суспільно необхідної абстрактної праці, якої потребує виробництво товарів.

Вексель — оформлений за встановленими нормами різновид боргового зобов'язання, який дає безумовне право вимагати сплати зазначеної в ньому суми грошей після вказаного строку.

Величина (обсяг) попиту — кількість конкретного товару, яку прагне купити конкретний споживач або їх група протягом певного часу за певних умов.

Вид власності — якісно особливий спосіб економічної реалізації об'єктів власності, який визначається якісно особливим способом поєднання особистісного і речового факторів виробництва в межах певного типу власності.

Видатки — використання грошових коштів суб'єктами фінансових відносин з метою забезпечення їх потреб.

Використання (користування) — одержання доходів від певного економічного способу застосування об'єктів власності і вилучення з них корисних властивостей під час їх виробничого та особистого споживання.

Виробництво (виробництво взагалі) — відношення людей до природи з метою надання її речовині форм, здатних задовольняти людські потреби.

Виробничі відносини — відносини між людьми у процесі суспільного виробництва, розподілу, обміну та споживання благ.

Витрати виробництва — сукупні витрати живої та уречевленої праці на виробництво продукту.

Відкриті акціонерні товариства (ВАТ) — підприємства, акції яких вільно продаються і купуються на ринку цінних паперів.

Відносна додаткова вартість — додаткова вартість, яка виробляється шляхом скорочення необхідного робочого часу та збільшення додаткового робочого часу внаслідок зростання продуктивності суспільної праці.

Відрядно-преміальна система оплати праці — система оплати праці, для якої характерне доповнення відрядного заробітку премією (за дотримання строків виробництва, якісних параметрів тощо).

Відрядно-прогресивна система оплати праці — система оплати праці, де за одиницю продукції у межах встановленої норми використовують одні розцінки, а за таку саму одиницю продукції понад норму — вищі. Її застосовують під час виконання термінових замовлень, виробництва особливо важливої продукції.

Вільні (самостійні) ціни — сукупність цін, які установлюють виробники відповідно до власної цінової політики.

Власність — відносини між людьми щодо привласнення речей та інших умов життєдіяльності людей: засобів виробництва, предметів особистого використання, грошей тощо.

Внутрігалузєва конкуренція — боротьба, суперництво між підприємствами (фірмами) всередині кожної галузі за вигідніші умови виробництва і реалізації однакових товарів з метою отримання надлишкового прибутку.

Володіння — реальне відношення до об'єктів своєї або чужої власності як діяльне відношення володарювання ними (розпорядкування та використання).

Вторинне привласнення — привласнення через соціально-економічні виробничі відносини, завдяки яким продукти своєї або чужої праці переходять у належність конкретним індивідам.

Вторинний ринок цінних паперів (РЦП) — ринок, на якому здійснюють операції з цінними паперами між особами, що не є їх первинними продавцями і покупцями.

Вторинні доходи — доходи, які формуються внаслідок перерозподілу первинних доходів.

Граничні (маржинальні) витрати (*mc*) — додаткові до загальних витрати виробництва, яких потребує збільшення виробництва на одну одиницю продукції.

Грошова (монетарна) маса — сукупність готівкових та безготівкових купівельних і платіжних засобів, що забезпечують обіг товарів і послуг у державі.

Грошова система — форма організації грошового обігу, яка історично склалася в країні та закріплена національним законодавством.

Грошовий споживчий кредит — надання банківськими чи парабанківськими кредитними установами позик фізичним особам на задоволення їх споживчих потреб.

Грошові реформи — заходи, спрямовані на впорядкування та зміцнення грошової системи, грошової одиниці та ефективніше виконання нею (грошовою одиницею) своїх функцій в економіці.

Гуманізація (лат. *humanus* — людський, людський) виробництва — набуття виробництвом матеріально-технічних, організаційно-економічних та соціальних умов виробничої діяльності як творчої самореалізації людини.

Девальвація (франц. *evaluation* — підрахунок, оцінка) — зниження валютного курсу країни щодо іноземних чи міжнародних валют, зменшення металевого вмісту грошової одиниці.

Демпінгові ціни — ціни, які за своїм рівнем менші від вартості товару, а в окремих випадках і собівартості; їх використовують для отримання певних конкурентних переваг при експорті товарів.

Деномінація (лат. *denominatio* — перейменування) — заміна номінальної вартості старих грошових знаків у певному співвідношенні на нові, вагомші, дорожчі грошові одиниці з одночасним перерахуванням цін, заробітної плати, тарифів у відповідно встановленій пропорції.

Державний борг — фінансові зобов'язання держави стосовно кредиторів (власників державних цінних паперів на певну дату).

Державний кредит — сукупність кредитних відносин, у яких позичальниками є держава і місцеві органи влади, а кредиторами юридичні або фізичні особи.

Дефляція (лат. *de...* — префікс, що означає скасування, припинення, і *def-lio* — видаваю) — зменшення грошової маси шляхом вилучення з обігу зайвих паперових грошей і зниження загального (середнього) рівня цін.

Дивіденд (лат. *dividendum* — те, що варто поділити) — дохід, що приносить акція її власнику.

Дивіденд у грошовій формі — відсоток від номінальної вартості акцій або, якщо акції не мають номінальної вартості, визначена сума, що сплачується на одну акцію.

Дивіденд у натуральній формі — надання акціонеру послуг або продукції акціонерного підприємства, майна, довгострокового кредиту, векселя (дивіденди у формі векселя або розписки є не наявними платежами, а обіцянками компанії їх здійснити).

Дивіденд у формі акцій АТ — зобов'язання, тобто своєрідний вексель АТ на ще не отриманий прибуток.

Дилери — посередники, що укладають угоди від свого імені й винятково за свій рахунок.

Диференційна рента — додатковий прибуток землевласників або фермерів-орендарів, пов'язаний з використанням кращих і середніх за родючістю і розташуванням до ринків збуту земель.

Диференційна рента I — різниця між ціною виробництва продукції на найгірших землях та індивідуальною ціною виробництва на кращих, середніх і зручніше розташованих щодо ринків збуту продукції землях, яка передається орендарем землевласнику

Диференційна рента II — різниця між суспільною та індивідуальною ціною виробництва, обумовлена додатковими капіталовкладеннями в орендовані ділянки землі (підвищенням її економічної родючості), яка передається орендарем землевласнику при укладенні нового договору оренди.

Додаткова вартість — частина новоствореної вартості, яка створюється додатковою працею найманих працівників у додатковий робочий час, втілена

у вартості додаткового продукту і безоплатно присвоюється власником умов праці -- капіталістом.

Додаткова праця — праця, що створює додатковий продукт, тобто продукт, вироблений понад усталені потреби безпосередніх виробників.

Додатковий (граничний) дохід (mR) — приріст валового доходу, отриманий у результаті виробництва і реалізації ще однієї одиниці продукції.

Додатковий робочий час — частина робочого дня, упродовж якої здійснюється додаткова праця, якою створюються додатковий продукт і його вартість — додаткова вартість.

Додаткові витрати обігу — продуктивні витрати, тобто витрати виробництва у сфері обігу (витрати, пов'язані з доробкою, фасуванням, пакуванням, зберіганням та доставкою товарів до місць реалізації).

Досконала конкуренція — конкуренція, за якої відсутні зовнішні втручання у відносини контрагентів ринку.

Дохід — сума грошей або будь-які цінності, отримані підприємством, фірмою за конкретний проміжок часу в результаті будь-якої діяльності (виробничої і невиробничої).

Дохід в особистому розпорядженні — дохід, величину якого визначають відрахуванням від особистого доходу суми всіх індивідуальних податків: податку на особисті доходи, податку на особисте майно, податку на спадщину тощо.

Дохідні облигації — цінні папери, за якими відсоток виплачується тільки у випадку одержання компанією доходу.

Дуополіа -- функціонування на ринку тільки двох виробників певного товару, між якими відсутні будь-які угоди про ціни, ринки збуту і квоти.

Економічна модель — формалізований опис економічного процесу чи явища, структура якого обумовлена його об'єктивними властивостями і суб'єктивним цільовим характером дослідження.

Економічна політика — система визначених державою довгострокових і поточних цілей (стратегії і тактики) у сфері економічного розвитку суспільства, комплекс відповідних державних заходів, спрямованих на їх досягнення з використанням державної влади.

Економічна система — субординована сукупність виробничих відносин, їх організаційних форм та інституцій, у межах яких відбувається господарська діяльність людей через механізми її координації і регулювання.

Економічне зростання — розвиток національної економіки за певний період, що вимірюється абсолютним збільшенням чи темпами приросту обсягів виробництва матеріальних благ і послуг загалом або в розрахунку на душу населення.

Економічне мислення — інтелектуальна властивість людини, соціальної спільноти усвідомлювати і засвоювати економічні явища у формі понять (категорій) і законів економічної науки та співвідносити їх з реальністю і завдяки цьому цілеспрямовано діяти в економічному житті.

Економічний закон — внутрішній, істотний, сталий, причинно-наслідковий взаємозв'язок між певними структурними елементами системи виробничих відносин, економічних явищ і процесів.

Економічний зміст власності — сукупність виробничих, економічних відносин як реальних, діяльних відносин володіння, розпорядження та використання об'єктів власності, якими опосередковуються процеси їх привласнення-присвоєння.

Економічний зміст інтелектуальної власності — поширення продукту інтелектуальної діяльності у суспільстві, тобто його економічний рух.

Економічний зміст капіталістичної власності — відносини між капіталістами і найманими працівниками, в межах і завдяки яким гроші як найрозви-

нутіша форма вартості перетворюються на капітал, тобто відбувається самозростання вартості — виробництво найманими працівниками додаткової вартості та присвоєння її капіталістами.

Економічний цикл (цикл ділової активності) — періодичне чергування піднесень і спадів в економіці.

Економічні (виробничі) ресурси — сукупність природних, людських та створених працею людини ресурсів, які використовують у виробництві товарів і послуг.

Економічні витрати виробництва — грошові витрати (виплати) фірми на придбання ресурсів для забезпечення виробництва певного продукту, що унеможлиблює альтернативні варіанти використання коштів.

Економічні категорії (поняття) — теоретичне, мислене вираження певних структурних елементів виробничих відносин, економічних явищ, процесів та їх форм.

Економічні стимули — форма реалізації економічних інтересів відповідно до їх внутрішньої спрямованості.

Економічні форми інтелектуальної власності — сукупність різних форм доходів, які одержує власник інтелектуального продукту, посередники, що його поширюють, а також ті, хто використовує цей продукт у процесі його виробничого споживання.

Експансіоністська політика — політика, яка спрямована на розширення обсягів кредитних операцій, зниження рівня відсоткових ставок, загальне зростання грошової маси; вона має на меті подолання спаду виробництва, пожвавлення ділової активності, стимулювання інвестиційних процесів і збільшення платоспроможного попиту населення на товари і послуги.

Екстенсивне розширене відтворення — форма розширеного відтворення, за якої збільшення обсягів суспільного виробництва досягається завдяки використанню більшої кількості факторів виробництва за незмінних техніки і технологій.

Еластичний попит — ситуація, коли відсоткова зміна кількості купівель перевищує відсоткову зміну ціни (чинника, який викликає відповідну реакцію).

Загальна ринкова рівновага — сукупність відповідностей (пропорцій) між секторами національної економіки, частинами створеного у ній продукту, національними ринками (товарів і послуг, виробничих ресурсів, грошей тощо), які забезпечують функціонування економіки як цілого.

Загальний закон грошового обігу — сталий зв'язок між кількістю грошей, необхідних для нормального обігу товарів, сумою цін товарів і швидкістю обігу грошових одиниць.

Загальний механізм реалізації власності — перехід власності від пасивної форми (форми спокою) до активної, діяльної форми (форми руху), що обумовлений економічними потребами та інтересами власника.

Загальні (валові) витрати виробництва (tc) — сукупність усіх видів витрат на придбання факторів виробництва, тобто сума постійних — fc (fixed cost) і змінних — vc (variable cost) витрат авансованого капіталу.

Закон вартості — внутрішній, суттєвий, стійкий причинно-наслідковий зв'язок між величиною суспільно необхідної абстрактної праці, якої потребує виробництво товарів, і кількісними пропорціями їх обміну.

Закон відносного зuboжіння — погіршення становища найманих працівників навіть за абсолютного зростання рівня їх життя, що виявляється у зменшенні частки найманих працівників і збільшенні частки капіталістів у вартості продукту, створеного наймаючою працею, у переважанні зростання прибутків капіталістів над зростанням заробітної плати найманих працівників.

Закон відповідності виробничих відносин рівню і характеру розвитку продуктивних сил — зміни у змісті способу виробництва обумовлюють зміни його суспільної форми, тому певним продуктивним силам, як правило, відповідають і певні виробничі відносини.

Закон економії праці (робочого часу) — суттєвий (внутрішній), стійкий обернено пропорційний причинно-наслідковий зв'язок між величиною робочого часу як міри витрат праці та її результатом.

Закон конкуренції — об'єктивний економічний закон розвинутого товарного виробництва, який виражає внутрішньо необхідні, сталі і суттєві зв'язки між відокремленими товаровиробниками в їх боротьбі за одержання найбільшого прибутку, внаслідок чого вони змушені знизувати витрати виробництва, поліпшувати якість товарів і послуг.

Закон попиту — внутрішній (суттєвий), сталий, обернено пропорційний зв'язок між ціною і величиною попиту, згідно з яким за незмінності всіх інших чинників (доходи споживачів тощо) зниження ціни зумовлює відповідне зростання попиту, і навпаки.

Закон пропозиції — внутрішній (суттєвий), стійкий, прямо пропорційний причинно-наслідковий зв'язок між ціною і обсягом пропозиції товару, згідно з яким зростання ціни на товар зумовлює збільшення обсягу його пропозиції, а зменшення ціни зменшує кількість товару, що пропонується на ринку.

Закон середнього прибутку — реалізація товарів, що забезпечує однаковий прибуток на рівновеликі капітали; якщо багато виробників галузі матимуть прибуток, який перевищуватиме середній рівень, це стимулюватиме приплив сюди капіталу — виробництво і пропозиція товарів збільшаться, ціни впадуть, до середнього рівня наблизиться і прибуток; з падінням показника прибутку нижче середнього рівня почнуться зворотні процеси — відплив капіталу, зменшення виробництва і пропозиції товарів, що спричинить зростання ринкової ціни до рівня ціни виробництва.

Закон спадної корисності — зниження граничної корисності з придбанням додаткових одиниць певного товару і задоволенням певної потреби.

Закон спадної продуктивності (віддачі) — використання кожної додаткової одиниці будь-якого з факторів виробництва за незмінних обсягів використання інших призводитиме до зниження його продуктивності.

Закон продуктивності праці — величина вартості товарів прямо пропорційна кількості суспільно необхідної абстрактної праці, якої потребує виробництво товарів, і обернено пропорційна продуктивності праці.

Закриті акціонерні товариства (ЗАТ) — підприємства, акції яких розподіляються серед обмеженого кола осіб (як правило, засновників) і не підлягають вільному продажу на ринку цінних паперів.

Заробітна плата — ціна товару робоча сила, що складається на ринку, тобто грошова форма вартості робочої сили найманого працівника.

Заоби виробництва — сукупність предметів праці та засобів праці, які людина використовує у процесі виробництва матеріальних благ і послуг.

Звужене відтворення — зменшення обсягів суспільного виробництва, яке припадає на періоди економічних криз, війн та інших соціальних потрясінь.

Земельна власність (власність на землю) — відносини між людьми щодо належності, володіння, розпоряджання та використання землі.

Змертвілі витрати — витрати, що не приносять вигод ні продавцю, ні покупцю, наприклад чекання в черзі.

Змінний капітал V (лат. *varians* — що змінюється) — частина капіталу, яка витрачається на придбання робочої сили та змінює свою величину у процесі виробництва.

Змінні витрати виробництва — витрати, що безпосередньо пов'язані з обсягом виробленої продукції і змінюються разом з його зміною (до них належать витрати на закупівлю сировини, матеріалів, палива, заробітну плату працівників, зайнятих виробництвом продукції або послуг).

Змішана економіка — економічна система, заснована на різних формах власності, розвиток якої регулюється ринком, традиціями та державними централізованими рішеннями, які полягають у економічному плануванні, перерозподілі виробленого доходу, здійсненні спільного (змішаного) державно-приватного підприємництва.

Зовнішні (прямі) витрати виробництва — витрати на ресурси, отримані за ринковими цінами на стороні: наймання робітників, придбання сировини, матеріалів, палива, сплата відсотків за кредит, платежі за страхування, оренду транспорту тощо.

Зовнішньоторговельний оборот — сума експорту та імпорту країни за певний час, що відображає обсяги міжнародного обміну товарами і послугами країни.

Зовнішня торгівля — торгівля між країнами, яку формують ввезення (імпорт) і вивезення (експорт) товарів, що здійснюються на основі міжнародного поділу праці, інтернаціональної вартості товарів як основи світових цін.

Іменні акції — цінні папери, власник яких повинен входити до реєстру АТ; продати їх можна лише за допомогою внесення змін до реєстру акціонерів.

Інвестиційні банки — спеціалізовані кредитні установи, що здійснюють фінансування і кредитування інвестицій.

Інвестиційні сертифікати — цінні папери, які дають право на одержання доходу у вигляді дивідендів, відсотків і ренти, що купуються компанією (фондом).

Індекс цін — відношення сукупної ціни певного набору товарів (споживчого кошика) певного періоду до сукупної ціни (такого набору товарів) базового періоду, яка свідчить наскільки подорожчали товари порівняно з минулим часом.

Індикативні ціни — ціни, що встановлюють на міжнародних ринках на відповідний товар до здійснення експортно-імпоротної операції; використовують у зовнішньоекономічній діяльності.

Інтелектуальна власність — відносини належності, володіння, розпорядження та використання (в їх юридичному та економічному змісті) продуктів інтелектуальної діяльності.

Інтелектуальні потреби — сукупність потреб людини у пізнанні властивостей природи, себе та суспільства, тобто потреби у творчій діяльності як самореалізації сутнісних сил людини.

Інтенсивне розширене відтворення — форма розширеного відтворення, за якої збільшення обсягів суспільного виробництва відбувається на основі використання продуктивніших засобів виробництва, підвищення кваліфікації працівників, упровадження високих технологій та інновацій.

Інтереси — ставлення людей до економічних благ, відносин між собою у процесі привласнення благ.

Інфляційне очікування населення — ситуація, коли за зростання ціни на товар люди збільшують свої покупки, страхуючись від імовірного її підвищення, щоб згодом не витратити ще більше грошей на цей товар.

Інфляційний податок — податок, ставкою якого є показник рівня інфляції (показник знецінення грошей), а базою оподаткування — реальні залишки грошей (M/P) на руках у населення.

Інфляція — надмірне переповнення паперовими грошми каналів грошового обігу, що зумовлює відрив грошової маси від реальної пропозиції товарів.

Іпотечний банк — установа, що спеціалізується на наданні довгострокових позик під заставу нерухомості — землі та будівель.

Історичні форми вартості товарів — форми, в яких в історичному процесі зародження й розвитку товарного виробництва, обігу та обміну товарів виявляється вартість кожного товару.

Капітал — самозростаюча вартість, або вартість, що приносить додаткову вартість.

Капітал обігу — капітал, який в процесі обороту постійно перебуває у сфері обігу та існує у формі грошей, вироблених товарів.

Капіталістична земельна рента — надлишок додаткової вартості, створеної в сільськогосподарському виробництві понад середню норму прибутку, який отримує землевласник.

Капіталістичне товарне виробництво — виробництво товарів, яке здійснюється на основі найманої праці.

Капіталістичні витрати виробництва — витрати (авансування) грошових коштів на придбання засобів виробництва і робочої сили як елементів продуктивного капіталу.

Картель (італ. *carta* — папір, карта) — об'єднання підприємств (фірм), у якому учасники зберігають свою власність на засоби і результати виробництва, самостійно реалізують товари на ринку, тобто лишаються самостійними у виробничій і комерційній сферах: сенс картельних угод полягає у зменшенні конкуренції, для чого їх учасники визначають ринки збуту продукції, квоти (обсяги виробництва кожної компанії в загальному обсягу продукції), рівень цін.

Кінцевий попит — сукупність невиробничого споживання, нагромадження і чистого експорту.

Кінцеві продукти — завершені продукти, призначені для кінцевого споживання, а не для подальшої обробки чи переробки.

Коефіцієнт змінності — відношення кількості фактично відпрацьованих машин-змін (або верстат-годин) до загальної кількості устаткування.

Комбінування виробництва — поєднання на одному підприємстві різних виробництв, продукція яких є сировиною, напівфабрикатами, допоміжними матеріалами для інших виробництв.

Комерційний банк (КБ) — установа, яка створена для залучення грошових засобів юридичних і фізичних осіб та розміщення їх від власного імені на кредитних умовах: повернення, платності, терміновості, а також для здійснення інших банківських операцій з метою одержання прибутку в формі позичкового відсотка.

Комерційний розрахунок — самоуправління, самокупність та самофінансування господарюючої одиниці будь-якого типу, виду та форми власності.

Конвенції (лат. *conventio* — договір) — угоди щодо обсягів виробництва, розподілу замовлень, збуту товарів.

Конвертованість валют — здатність валюти однієї країни обмінюватися на валюти інших країн у певній пропорції, яка визначається масштабом цін і купівельною спроможністю національної валюти.

Конгломерат (лат. *conglomerare* — нагромаджувати) — об'єднання підприємств абсолютно різних галузей виробництва шляхом установалення фінансового контролю над їх діяльністю, при цьому вони зберігають свою виробничу, комерційну та юридичну самостійність, зв'язок між ними існує лише на основі фінансових відносин.

Конкуренція (лат. *concurrentia* — змагання) — відносини суперництва, боротьби між власниками економічних ресурсів (капіталу, робочої сили, землі тощо) за ефективне їх використання з метою отримання найвищих прибутків та інших форм доходів.

Консорціум (лат. *consortium* — співучасть, спільність) — об'єднання, що утворюється на основі тимчасових угод між банками і виробничими корпораціями для спільного розміщення займу чи здійснення єдиного проекту.

Концентрація банківського капіталу — збільшення розмірів власного капіталу банків за рахунок капіталізації банківського прибутку та залучення все більшої маси вкладів (запозиченого капіталу) юридичних і фізичних осіб.

Концентрація капіталу — процес збільшення розміру капіталу за рахунок капіталізації додаткової вартості, тобто використання певної її частини на розширення виробництва.

Кооперація праці — узгоджена суспільна праця багатьох осіб в одному або в різних, але пов'язаних процесах виробництва.

Корисність — відчуття людиною здатності товару задовольнити певну її потребу.

Корнери (англ. *corner* — *заганяти в кут*) — угоди кількох підприємств, фірм щодо створення дефіциту певного товару шляхом скуплення біржових контрактів і реального товару з метою контролювання біржового процесу і підвищення цін.

Корпоратизація — процес зміни економіко-правової форми (організації) господарювання підприємств загальнонародної власності: їх державна негоспрозрахункова (некомерційна) форма господарювання трансформується в державну госпрозрахункову (комерційну) форму на основі акціонерної організації.

Кредит (лат. *credo* — *вірю, довіряю*) — система економічних відносин, які опосередковують мобілізацію тимчасово вільних коштів та їх надання кредиторами позичальникам у тимчасове володіння, розпорядження та використання на певний строк на умовах повернення з відсотком; продаж товарів з відстрочкою сплати їх ціни.

Кредитна система — сукупність економічних відносин, які забезпечують безперервність руху грошового капіталу, наданого у позику на умовах прибутковості; посередником між кредитором і позичальником є банки.

Кругообіг промислового капіталу — його рух, у процесі якого він послідовно набуває і позбувається трьох функціонально особливих форм (грошової, продуктивної і товарної) і долає три стадії (обіг, виробництво та обіг).

Купецький капітал — рання форма торгового капіталу, яка самостійно функціонувала у сфері товарного обміну і була зумовлена поглибленням суспільного поділу праці.

Легальні монополії — монополії, які створюють на законних підставах з метою захисту інтелектуальної власності (такими монополіями є патентна система, система авторських прав і товарних знаків, захист яких регулюють спеціальні закони).

Лихварський капітал — характерна для докапіталістичного способу виробництва самостійна форма капіталу, що приносила високі відсотки від його позики.

Лістинг (англ. *list* — *список*) — допуск цінних паперів компанії до офіційної торгівлі (котирування) на ФБ після оцінки їх інвестиційних якостей.

Мануфактура (лат. *manus* — *рука* і *factura* — *виготовлення*) — це кооперація праці, заснована на одиничному поділі праці — поділі праці всередині підприємства, тобто на спеціалізації найманих працівників з виготовлення певного продукту або виконання певної операції.

Маржа — різниця між відсотковими ставками, курсами цінних паперів, що діють в один і той самий час за різних умов продажу, купівлі, кредитування, між ставками за залученими та виданими кредитами.

Маркетинг — спрямована на задоволення потреб споживачів та отримання прибутку діяльність у сфері ринку товарів, послуг, цінних паперів, яка полягає у просуванні товарів на ринки, формуванні попиту, стимулюванні збуту товарів, розвитку і прискоренні обігу товарного капіталу.

Маса додаткової вартості — абсолютна величина додаткової вартості, що створюється певним авансованим капіталом.

Масштаб цін — вагова кількість золота або срібла (грошового металу), прийнята за грошову одиницю у певній країні.

Матеріаломісткість продукції — відношення вартості загального обсягу матеріальних ресурсів, витрачених на виробництво товарів, до вартості продукції загалом.

Машинне виробництво — форма організації виробництва, заснована на використанні машин як засобу праці.

Метод політичної економії — система теоретичних підходів, способів, засобів, прийомів і операцій, за допомогою яких пізнають виробничі відносини, економічні закони та механізми їх дії, тобто пізнають те, що утворює предмет цієї науки.

Метод прискореної амортизації основного капіталу — швидке, порівняно з нормативними строками використання засобів праці, повне перенесення балансової вартості елементів основного капіталу на витрати.

Методологія — наука про систему підходів і способів пізнання закономірностей розвитку світу, окремих його складових і властивостей.

Механізм взаємодії попиту, пропозиції і ціни робочої сили — взаємодія найманих працівників і роботодавців, які мають змогу брати до уваги корисність купівлі-продажу товару робоча сила: роботодавці враховують граничну продуктивність ще однієї одиниці робочої сили та граничний дохід, а продавці робочої сили беруть до уваги альтернативу праці, якою є відпочинок (дозвілля).

Міжгалузєва конкуренція — боротьба підприємств різних галузей економіки за найприбутковіші сфери (вигідні умови) застосування капіталу з метою одержання рівновеликого прибутку на авансований рівновеликий капітал.

Мінімальна заробітна плата — розмір заробітної плати, нижче якого жоден державний, приватний наймач працівників не має права оплачувати відпрацьовану погдинну чи відрядну норму праці.

Мінова вартість — здатність товару обмінюватися на інші товари, тобто відношення товару до товару в процесі їх обміну.

Монополізм — економічне явище, сутність якого полягає у нав'язуванні господарськими суб'єктами, які сконцентрували у своїх руках велику власність та економічну владу на ринку, власних інтересів контрагентам і суспільству, в ігноруванні їх інтересів і потреб.

Монополія (грец. *monos* — один і *poleō* — продаю) — захоплення економічними суб'єктами частини або всього ринкового простору і встановлення на ньому свого панування.

Монопольна земельна рента — різниця між монопольно високою ціною та вартістю сільськогосподарської продукції, що виробляється на землях з унікальними якостями і присвоюється їх землевласниками.

Монопольна ціна — грошова форма суспільної (ринкової) вартості товару, встановлена монополією на рівні вище або нижче рівноважної ціни з метою отримання монопольного прибутку

Монопольно високі ціни — ціни, за якими монополії реалізують свої товари; вони завжди вищі за ціни виробництва і вартість товарів.

Монопольно низькі ціни — ціни, за якими монополії купують товари інших товаровиробників; вони завжди нижчі від вартості, а іноді й витрат виробництва відповідних товарів.

Монопсонія — об'єднання, яке зуповує якісні продукти у всіх продавців (наприклад, велетенські корпорації харчової промисловості є монопсоніями щодо фермерів, які продають їм свою продукцію).

Моральне зношування основного капіталу — втрата його елементами частини своєї вартості внаслідок появи дешевших або продуктивніших машин і обладнання.

Надбудова суспільства — сукупність юридичних і політичних відносин, форм суспільної свідомості (ідея, теорія), філософських, моральних, етичних, релігійних поглядів та відповідних їм інститутів (держава, політичні партії, церква тощо).

Надлишкова додаткова вартість — додаткова вартість, створена шляхом зниження індивідуальної вартості товару на окремому підприємстві відносно рівня його суспільної вартості.

Наймана праця — праця, що виконується у процесі виробництва через продаж робочої сили найманим працівником власнику засобів виробництва.

Належність — вольове, свідоме, ідеальне відношення людей до об'єктів власності як до своїх.

Натуральне виробництво — виробництво благ безпосередньо для задоволення власних особистих і виробничих потреб виробників, їх споживання в господарстві.

Національне багатство — вартість нагромаджених у країні матеріальних цінностей і залучених у виробництво природних ресурсів; матеріально-речовий склад національного багатства утворюють основні засоби, матеріальні та природні ресурси, страхові запаси, золотий і валютний запас.

Національний дохід (НД) — новостворена протягом року вартість у всіх галузях національної економіки, постає у формі доходів власників факторів виробництва, дорівнює сумі всіх заробітних плат, прибутків, відсотків і рентних доходів.

Нееластичний попит — ситуація, коли збільшення ціни товару призводить до скорочення кількості проданого товару.

Незаконні доходи — доходи, одержані внаслідок порушення законодавства.

Нелегальний («тіньовий») ринок — ринок, що уособлює дозволену законом діяльність, але вона ніде не фіксується і тому не оподатковується.

Нематеріальне виробництво — сукупність галузей, в яких виробляють інтелектуальні і духовні продукти та нематеріальні послуги.

Необхідна праця — праця, потрібна для виробництва необхідного продукту, тобто сукупності життєвих засобів, необхідних для відтворення робочої сили безпосередніх виробників на рівні їхніх потреб, що сформувалися в суспільстві.

Необхідний робочий час — частина робочого дня, упродовж якої здійснюється необхідна праця, якою створюється необхідний продукт і його вартість, еквівалентна вартості робочої сили.

Нереалізаційні доходи — грошові суми, що надійшли на рахунки фірми, але не пов'язані з її виробничою діяльністю: відсоток за вкладами, дивіденди, отримані штрафи, пеня, доходи від валютних операцій і операцій з цінними паперами тощо.

Нецінова конкуренція — боротьба між товаровиробниками шляхом досягнення вищої якості продукції, поліпшення умов продажу (за незмінних цін), технічного рівня, технологічної довершеності виробництва.

«Ножиці цін» — встановлення монополіями одних галузей монополією високих цін на свою продукцію та монополією низьких цін на продукцію інших галузей.

Номінальна заробітна плата — сума грошей, яка нараховується працівникові за відпрацьований час або обсяг роботи в певних одиницях і виплачується йому після утримання податків та інших встановлених законом відрахувань.

Номінальний ВВП — сукупна вартість усіх кінцевих товарів і послуг, обчислена за поточними цінами.

Норма амортизації — встановлений законодавчо відсоток від балансової вартості основного капіталу, який списується щорічно на собівартість продукції.

Норма додаткової вартості — відношення додаткового робочого часу до необхідного робочого часу, виражене у відсотках.

Норма обслуговування боргу — відношення суми платежів за обслуговування зовнішньої заборгованості (відсоток за боргами та погашення основної суми боргу) до загального обсягу експорту.

Норма позичкового відсотка — відношення суми річного доходу від позичкового капіталу до суми позичкового капіталу.

Норма прибутку — відношення додаткової вартості до всього авансованого капіталу, виражене у відсотках.

Нуліфікація (лат. *nullus* — ніякий, лат. *facio* — роблю) — ліквідація старих грошових знаків і випуск нових (у меншій кількості).

Облігація (лат. *obligatio* — зобов'язання) — цінний папір на пред'явника у вигляді боргового зобов'язання позичальника, що дає право його власнику на одержання доходу у вигляді фіксованого відсотка від номінальної вартості.

Оборот капіталу — кругообороти капіталу, які відбуваються один за одним, поновлюються і повторюються.

Оборотний капітал — частина продуктивного капіталу, яка протягом одного кругообороту повністю споживається в процесі праці, переносить свою вартість на вироблений продукт і повертається у грошовій формі після кожного кругообороту капіталу.

Овердрафт (англ. *overdraft* — понад план) — перевищення платежем залишку коштів на поточному рахунку клієнта (з від'ємним сальдо на поточному рахунку) або з відкриттям спеціального чекового рахунку.

Одноразові ціни — ціни, які встановлюють на продукцію, що виготовляється за разовим або індивідуальним замовленням.

Олігополістичний ринок — ринок, що характеризується наявністю кількох продавців. Між якими існує конкуренція за домінування, яка обмежена рамками олігополістичної групи.

Олігополія (грец. *oligos* — небагато; *poleō* — продаю) — тип ринкової структури, за якої кілька великих фірм монополізують виробництво і збут основної маси товарів.

Оптова торгівля — збут товарів великими партіями одними підприємцями іншим.

Оптова ціна — ціна, за якою товар реалізують великими обсягами безпосередньо або через оптово-збутові організації; формується вона приєднанням до собівартості продукції нормального прибутку.

Опціон (лат. *optio* — вільний вибір) — контракт, укладений між двома сторонами, одна з яких випишує і продає опціон, а інша — купує його, здобуваючи право протягом обговореного в умовах опціону строку або купити за фіксованою ціною визначену кількість акцій у особи, що виписала опціон (опціон на купівлю), або продати їх їй (опціон на продаж).

Оренда — відносини між власником (землі, іншого майна) та орендарем щодо передавання власником належного йому майна орендареві у строкове, платне володіння, використання та розпорядження (суборенда) з метою одержання суб'єктами орендних відносин різних форм доходів.

Орендна плата — відсоток на основний капітал, вкладений у землю землевласником чи попереднім орендарем, а також земельна рента.

Основний капітал — частина продуктивного капіталу, вартість якої переноситься на продукт поступово і повертається частинами у грошовій формі після реалізації товарів.

Особистий дохід (ОД), або особистий наявний дохід (ОНД) — сукупний річний дохід, фактично отриманий усіма домогосподарствами протягом року.

Ощадний банк — установа, яка залучає заощадження населення, які без допомоги кредитної системи не можуть функціонувати як капітал, розміщує ці кошти в економіку через операції з цінними паперами, кредитування споживчих потреб населення, надання різноманітних юридичних послуг, здійснення валютних операцій.

Паралельний обіг двох валют — поступове витіснення відмираючих, знецінених грошових знаків і запровадження нових — вагоміших, здоровіших, цінніших.

Пасивний фактор виробництва — земля, яка є основним виробничим ресурсом, але має невисоку мобільність.

Патентно-ліцензійні угоди — угоди, які передбачають дотримання покупцем багатьох спеціальних умов: закупівлю сировини у продавця ліцензії, заборону експорту технології та внесення змін до неї, фіксацію цін на реалізацію ліцензованої продукції та ін.

Первинне привласнення — процес перетворення через працю, трудові відносини продукту виробництва на свій продукт як предметну форму сутнісних сил виробника.

Первинний ринок цінних паперів (РЦП) — ринок, на якому відбувається розміщення нових випусків цінних паперів.

Первинні доходи — доходи, отримані у процесі первинного розподілу доданої вартості.

Первинні продуктивні сили — засоби виробництва і люди з їх навичками і досвідом.

Первісне нагромадження капіталу — історичний процес створення умов для виникнення капіталістичних виробничих відносин як економічного змісту капіталістичної власності.

Переказний вексель (тратта) — письмовий наказ кредитора (трасанта) боржникові (трасату) сплатити у встановлений строк зазначену у векселі суму третій особі (ремітенту) або пред'явникові векселя.

Перенесена вартість засобів праці — вартість, яка обертається у складі вартості виготовлених товарів.

Підприємницький дохід — дохід, отриманий у формі нормального або середнього прибутку, який утворюється від використання функціонуючими підприємцями запозиченого капіталу.

Підприємство — організаційна форма, в якій відбувається поєднання певним способом факторів виробництва життєвих благ.

Планомірність — форма організації суспільного виробництва, за якої обсяги та структура (пропорції) вироблюваних благ визначаються господарюючими суб'єктами свідомо, до початку реального процесу виробництва.

Платіжний баланс — баланс сум потоків, валютних платежів, які країна отримує з-за кордону і здійснює за кордон.

Повна (розгорнута) форма вартості — форма вияву вартості запропонованого для обміну товару в багатьох інших товарах.

Податкова система — сукупність економічних відносин, які забезпечують перерозподіл доходів громадян і підприємств шляхом формування дохідної частини державного та місцевого бюджетів.

Поєднувальне виробництво — трансформація поточних витрат капіталу у виробництво благ або послуг на перспективу.

Позабіржовий обіг — купівля-продаж цінних паперів через посередницькі фірми, мінаючи ФБ.

Позичковий відсоток — перетворена форма тієї частки додаткової вартості, яку функціонуючі капіталісти вимушені віддавати власникам позичкового капіталу.

Позичковий капітал — грошовий капітал, який передається у позику і приносить власнику дохід у формі позичкового відсотка.

Політична економія — наука, яка розкриває не техніко-технологічний, а соціально-економічний спосіб виробництва, його економічні закони, рушійні сили суспільного розвитку.

Попит — сукупність платоспроможної потреби, тобто кількості товару, яку споживач готовий купити за певну ціну, і пропозиції — кількості товарів, яку виробники доставили на ринок і готові продати за певну ціну.

Послуга — цілеспрямована людська діяльність, результатом якої є не річ, а корисний ефект, який задовольняє певні потреби людей, суспільства.

Постійний капітал С (*лат. constant* — *постійний*) — частина авансованого капіталу, яка функціонує у формі виробничих будівель, машин, устаткування, сировини, електроенергії тощо і не змінює величину своєї вартості у процесі виробництва.

Постійні витрати виробництва — витрати, що не залежать від обсягу вироблюваної продукції, загальні витрати, пов'язані з функціонуванням підприємства (фірми): витрати на промислові будівлі, споруди, машини, устаткування, оплату управлінсько-адміністративного апарату, відрахування до амортизаційного фонду, різні види інших фіксованих платежів (виплата відсотків за кредит, страхові внески, орендна плата, заробітна плата менеджерів, працівників з наглядом та ремонту обладнання, охоронців, витрати на освітлення тощо).

Потреба — відношення людини до блага, яке опосередковується відносинами між людьми з приводу привласнення та присвоєння благ.

«Правило великого пальця» — правило, згідно з яким усі фірми послуговуються однаковою формулою ціноутворення: до своїх витрат додають прибуток, розрахований на основі узгодженої норми прибутку.

Правління АТ — виконавчий орган, що здійснює керівництво поточною діяльністю АТ і представляє його інтереси у відносинах з іншими господарюючими суб'єктами та установами держави; правління АТ підзвітне зборам акціонерів і спостережній раді, забезпечує виконання їх рішень.

Предмет політичної економії — виробничі відносини і притаманні їм економічні закони у взаємозв'язку з продуктивними силами та надбудовою суспільства.

Прибуток — економічна категорія, яка відображає кінцеві результати господарської діяльності, одна з головних форм вартості додаткового продукту, різниця між виручкою від реалізації товару і витратами капіталу.

Приватизація — процес трансформації державної форми суспільної власності в різні види і форми приватної власності: одноосібну, групову (партнерську, кооперативну, акціонерну), змішану і т. д., тобто процес переходу не тільки володіння, розпоряджання і використання, а й належності умов і результатів виробництва від суспільства (держави) до окремих індивідів і груп осіб.

Привласнення — процес діяльного оволодіння людьми умовами виробництва у процесі виробництва, а також процес переходу в їх належність продуктів власної або чужої праці.

Природні монополії — монополії, якими володіють власники і господарюючі суб'єкти (часто держава), що мають у своєму розпорядженні рідкісні та вільно невідновлювані елементи виробництва (рідкісні меґали, особливі земельні ділянки під виноградники, деякі галузі інфраструктури, наприклад громадський транспорт, та ін.).

Продукт виробництва — певна форма результату виробництва, призначена для задоволення конкретної потреби людини, суспільства.

Продуктивна форма промислового капіталу — сукупність засобів виробництва і робочої сили найманих працівників, які є відповідно речовим та особистісним факторами виробництва товарів, додаткової вартості.

Продуктивний капітал — капітал, який функціонує у сфері виробництва як засоби виробництва та робоча сила.

Продуктивні сили — діяльна форма єдності особистісного і речового факторів виробництва, яка становить процес їх функціонування як процес активного відношення людини, суспільства до природи, в якому здійснюється матеріальне та духовне виробництво, відтворюються умови життя людини, відбувається її розвиток.

Продуктивність праці — результативність, плідність праці, ефективність використання у процесі виробництва благ усіх його факторів.

Промисловий капітал — капітал, який функціонує у будь-якій галузі сфери виробництва матеріальних благ.

Промисловий прибуток — перетворена форма додаткової вартості, створеної додатковою працею найманих працівників, представлена як породження авансованого промислового капіталу.

Проміжні продукти — товари і послуги, призначені для подальшої обробки, переробки або для перепродажу: сировина, матеріали, деталі та вузли (комплектуючі), що використовуються при виробництві кінцевих продуктів.

Пропозиція — сукупність товарів і послуг, яку виробники готові продати на ринку за певну ціну.

Проста праця — праця, що не потребує від працівника спеціальної підготовки та витрат на неї.

Просте відтворення — процес відновлення виробництва в межах суспільства, що здійснюється у незмінних обсягах.

Просте товарне виробництво — виробництво товарів, яке здійснюється власником засобів виробництва на основі своєї праці.

Пули (англ. *pool* — спільний казан) — угоди, за якими прибуток кількох підприємств, фірм надходить до спільного фонду і розподіляється між ними згідно із заздалегідь установленим співвідношенням.

Реальна заробітна плата — сукупність життєвих благ (товарів та послуг), яку працівник може придбати за отриману номінальну заробітну плату на певний момент.

Реальний ВВП — сукупна вартість усіх товарів і послуг з урахуванням річної інфляційної зміни цін, оскільки інфляція завищує реальні результати суспільного виробництва.

Реальний капітал — гроші, засоби виробництва та інше майно АТ, які використовують для створення реального багатства у речовій і вартісній формах.

Ревалоризація (лат. *re...* — префікс, що означає зворотну або поворотну дію, і франц. *valeur* — ціна) — процес відновлення вартості грошової одиниці до рівня, який вона мала перед інфляцією.

Ревальвація — підвищення раніше встановленої вартості (цінності) національної валюти.

Ревізійна комісія — орган АТ, що здійснює контроль за його фінансово-господарською діяльністю.

Регульований державою ринок — ринок, що передбачає активний вплив держави на ринкові процеси шляхом використання економічних та адміністративних інструментів (наприклад, на обсяг попиту — через політику оплати праці та соціальних виплат, регулювання маси грошей в обігу; на структуру попиту і пропозиції — через встановлення пріоритетів і стимулюван-

ня їх реалізації, податкову, інвестиційну, кредитну політику та ін.), що не відміняє конкуренцію.

Редукція праці — зведення складної праці до більшої кількості простої.

Рестрикційна політика — політика, яка спрямована на обмеження обсягу кредитних операцій, підвищення рівня відсоткових ставок, стримування темпів зростання грошової маси в обігу; її застосовують у фазі різкого піднесення, а також як метод боротьби з інфляцією задля стабілізації грошової системи.

Рецесія (лат. *recessio* — відступ) — зниження темпів економічного зростання.

Ринги (англ. *ring* — коло) — угоди кількох підприємців, фірм щодо скуплення в конкретному районі конкретного товару з метою його монополізації.

Ринкова інфраструктура — комплекс галузей, систем, служб, підприємств, які обслуговують ринок.

Ринкова рівновага — спроможність конкурентних сил попиту і пропозиції встановлювати ціну, яка врівноважує їх обсяги.

Ринок позичкового капіталу — фінансовий ринок, на якому господарюють суб'єкти та індивіди, діючи з різних причин і мотивів, здійснюють рух фінансових ресурсів — надають і отримують позики і кредити.

Ринок робочої сили — ринок, який визнає за кожною особою право вільного продажу своєї робочої сили за власним вибором і за ринковою ціною на основі контракту між працівником і наймачем; такий ринок є економічною формою руху (міграції) трудових ресурсів.

Ринок споживчих товарів і послуг — ринок, що охоплює продовольчі і непродовольчі товари; побутові, транспортні й комунальні послуги; житло і будинки не виробничого призначення.

Рівноважна ціна (*Pe*) — ціна, яка врівноважує кількісні величини попиту і пропозиції.

Робоча сила — сукупність розумових і фізичних здібностей людини до праці, які вона використовує у процесі виробництва благ.

Робочий період — частина часу виробництва, коли створюється вартість і додаткова вартість.

Роздержавлення — процес усунення монопольного становлення держави в управлінні об'єктами суспільної власності шляхом передавання державою в тих чи інших формах функцій (правочинностей) володіння, розпоряджання і використання умов і результатів виробництва державних підприємств їх колективам за повного або часткового збереження за державою функції відрізника належності майна цих підприємств суспільству.

Роздрібна торгівля — продаж товарів споживачам, яким завершується рух торгового капіталу з реалізації товарів і втіленої в них вартості та у її складі додаткової вартості.

Роздрібні ціни — ціни, за якими продають товари невеликими обсягами у роздрібній торгівлі; включають оптові ціни, витрати обігу і торговий прибуток торговельних організацій.

Розпоряджання — форми здійснення діяльного володарювання, тобто форми реальних дій з об'єктами власності: їх обмін, продаж, дарування, надання у заставу, спадщину тощо.

Розширене відтворення — процес відновлення виробництва в межах суспільства у зростаючих обсягах.

Середні витрати виробництва (*ac*) — витрати, яких потребує виробництво одиниці продукції; їх розраховують як частку від ділення загальних витрат на весь обсяг виробництва продукції.

Середні загальні витрати (*atc*) — загальні витрати виробництва на одиницю продукції; визначаються двома способами: 1) шляхом ділення суми за-

гальних витрат на кількість (обсяг) виробленої продукції (q): $atc = tc/q$; 2) шляхом підсумовування середніх постійних витрат і середніх змінних витрат: $atc = AFC + AVC$.

Середні змінні витрати (AVC) — загальні змінні витрати на одиницю продукції; визначаються шляхом ділення постійних витрат (FC) на відповідну кількість виробленої продукції: $AVC = VC/q$.

Середні постійні витрати (AFC) — загальні постійні витрати на одиницю продукції; визначаються шляхом ділення постійних витрат (FC) на відповідну кількість виробленої продукції: $AFC = FC/q$.

Середній дохід (AR) — сума валового доходу, що припадає на одиницю реалізованої продукції.

Середня норма прибутку — відношення додаткової вартості, створеної у промисловості й торгівлі, до суми промислового і торгового капіталів.

Синдикат (грец. syndikos — захисник) — об'єднання підприємств, що виготовляють однорідну продукцію; зберігаючи власність на матеріальні умови господарювання, вони реалізують готову продукцію як спільну власність, тобто підприємства зберігають виробничу, але втрачають комерційну самостійність.

Система заробітної плати — використовується у межах певної форми оплати праці сукупність взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих матеріальних стимулів, обумовлених відповідними результатами праці.

Система національних рахунків (СНР) — інформаційна система показників і класифікацій, які застосовують для дослідження й аналізу розвитку ринкової економіки на макрорівні.

Складна праця — кваліфікована праця, що потребує додаткових витрат на навчання, підготовку та виховання працівника.

Спеціалізовані кредитно-фінансові інститути — установи кредитної системи небанківського типу, які акумулюють грошові доходи, капітали та заощадження населення, підприємств, держави, спеціалізуючись на виконанні кількох операцій або обслуговуючи обмежене коло клієнтури.

Споживча вартість — здатність товару задовольняти певну потребу людей.

Споживча вартість товару робоча сила — здатність робочої сили бути джерелом додаткової вартості.

Спосіб виробництва — єдність і взаємозв'язок продуктивних сил і виробничих відносин.

Спостережна рада АТ — орган, що обирається загальними зборами акціонерів і контролює діяльність правління АТ.

Стагфляція — одночасне зростання цін і скорочення виробництва.

Страхові фірми — комерційні фінансово-кредитні організації, які забезпечують повне або часткове відшкодування збитків застрахованим клієнтам, що зазнали їх за непередбачених обставин (стихийне лихо, аварія та ін.).

Структурна політика — система заходів, спрямована на підвищення економічної та соціальної ефективності шляхом удосконалення ринкового механізму, покликаною позитивно впливати на виробників і покупців.

Структурне безробіття — втрата певною кількістю людей роботи у зв'язку зі змінами у техніці і технології виробництва, під час яких виникає попит на нові професії й види діяльності, знижується на існуючі.

Субстанція вартості товару — суспільно необхідна абстрактна праця, яка утворює вартість товарів.

Сукупна додаткова вартість — додаткова вартість, створювана найманими працівниками промислового і торгового капіталів, праця яких має продуктивний характер, тобто створює вартість, у тому числі додаткову вартість.

Суспільна (ринкова) вартість — вартість товарів, вироблених за середніх умов виробництва в конкретній галузі, які складають у ній переважну масу товарів.

Суспільне відтворення — процес виробництва у постійному зв'язку та безперервному потоці свого відновлення в межах суспільства.

Суспільний поділ праці — спеціалізація, стійке закріплення виробників за виготовленням певних продуктів або за певними видами діяльності чи виробничими операціями.

Суспільний спосіб виробництва — відображає соціальний аспект виробництва благ, тобто суспільні відносини між людьми (виробничі відносини), в межах і за допомогою яких відбувається виробництво благ.

Суспільно необхідний робочий час — робочий час, необхідний для виробництва товару за середніх, суспільно нормальних умов виробництва.

Тарифи — система ставок, за якою оплачують роботи і послуги; особливий вид цін на послуги транспорту, зв'язку, на енергію.

Тарифна система — сукупність державних нормативів, використовуючи які, планують і регулюють рівень заробітної плати працівників залежно від складності робіт, народногосподарського значення галузі виробництва, інтенсивності й умов праці.

Тарифна сітка — сукупність розрядів із відповідними їм тарифними коефіцієнтами.

Тарифно-кваліфікаційний довідник — документ, де зведено кваліфікаційні характеристики робіт кожного розряду та вимоги до професійних знань і навичок робітника конкретного розряду.

Темп інфляції — виражений у відсотках щорічний темп підвищення загального рівня цін протягом певного періоду.

Техніко-технологічний прогрес — тенденція проникнення науки в усі складові виробничих сил, перетворення її на продуктивну силу.

Технологічний спосіб виробництва — відображає техніко-технологічний аспект виробництва благ, який визначається рівнем розвитку продуктивних сил.

Тип власності — якісно особлива сутність відносин належності, володіння, розпоряджання та використання об'єктів власності, яка визначається якісно особливим суб'єктом власності.

Товар — продукт праці, який виробляють для обміну чи продажу.

Товар робоча сила — сукупність розумових і фізичних здібностей людини до праці як об'єкт відносин купівлі-продажу між найманим працівником і капіталістом.

Товарна біржа (лат. *bursa* — *гаманець*) — асоціація продавців, що забезпечує організований ринок для купівлі-продажу товарів із відповідними якісними характеристиками або контракти на їх поставку.

Товарна форма промислового капіталу — сукупність створених на основі найманої праці товарів, вартість яких вміщує додаткову вартість і тому є більшою, ніж вартість авансованого капіталу.

Товарне виробництво — виробництво благ безпосередньо для обміну на продукти, які виробляють інші виробники.

Товарний фетишизм (франц. *fétiche* — фетиш, ідол, річ, яка обожнюється) — перекручене, містифіковане відношення людей до товару як до надприродної, чудодійної сили.

Торгівля — діяльність людей щодо здійснення товарного обміну й актів купівлі-продажу, яка охоплює всі форми товарного обігу.

Торговий баланс — співвідношення надходжень і платежів від експорту та імпорту, а також вимог і зобов'язань щодо інших держав.

Торговий капітал — відокремлена частина промислового капіталу, що застосовується виключно у сфері обігу окремою групою підприємців, які займаються реалізацією товарів і перетворенням товарного капіталу на грошовий з метою отримання прибутку.

Торговий прибуток — особлива форма додаткової вартості, що створюється найманими працівниками у сфері виробництва і присвоюється торговими підприємствами за участь у реалізації товарів, вироблених промисловим капіталом.

Торгові дома — торгові фірми, які закуповують товари за кордоном і перепродують місцевим оптовим і роздрібним торговцям або закуповують товари у місцевих виробників та оптовиків і перепродують їх за кордон.

Торгово-промислові палати — комерційні організації, створені для сприяння розвитку економічних і торгових зв'язків із зарубіжними партнерами та надання цільових інформаційних послуг.

Трансакційні витрати — витрати, пов'язані із продажем товарів, пошуком інформації про ринки і умови руху товарів (ціни тощо), визначенням умов і оформленням торговельних угод, виявленням якості товарів, розробленням систем стандартів та ін.

Ф'ючерсні (англ. future — майбутній) операції — операції (договори) стосовно купівлі-продажу біржових товарів за цінами, які діють у момент операції, з поставкою купленого товару та його оплатою у майбутньому.

Фабрика (завод) — система машин, взаємопов'язаних технологічним процесом.

Фактори виробництва — ресурси, поєднані у процесі виробництва на основі певної технології.

Фахівці — найуніверсальніші посередники на фондовій біржі.

Фізичне зношування основного капіталу — процес втрати елементами основного капіталу своїх техніко-виробничих властивостей для подальшого використання.

Фіктивний капітал — цінні папери (акції та облігації) АТ, що відображають його реальний капітал і дають право на одержання доходів у вигляді дивідендів, відсотків тощо.

Фінанси — сукупність економічних відносин, що опосередковують формування та використання централізованих і децентралізованих фондів грошових засобів з метою виконання державою і господарюючими суб'єктами своїх функцій у процесах суспільного відтворення.

Фінансова діяльність — діяльність суб'єкта щодо формування доходів і здійснення витрат.

Фінансова олігархія — верхівка монополістичної буржуазії, яка зосереджує в своїх руках значну частину суспільного багатства, панує в економічному і політичному житті країни, підкоряючи своїм інтересам державний апарат, політичні партії, внутрішню і зовнішню політику країни.

Фінансова система — сукупність економічних відносин, які забезпечують утворення, розподіл і використання фондів грошових коштів у процесі розподілу і перерозподілу суспільного продукту та НД.

Фінансовий капітал — якісно нова форма капіталу, яка виникає внаслідок злиття промислового і банківського капіталів та слугує подальшому усупільненню виробництва.

Фінансові відносини — відносини, що відображають рух вартості від одного суб'єкта до іншого, характеризують обмінні, розподільні та перерозподільні процеси і виявляються у відповідно спрямованих грошових потоках.

Фінансові ресурси — сукупність усіх видів грошових засобів, фінансових активів, якими володіють суб'єкти фінансових відносин.

Фінансово-монополістична група (ФМГ) — складний монополістичний комплекс, який поєднує монополії, що пов'язані спільними інтересами та панують у різних сферах економіки.

Фондова біржа (ФБ) — організаційно оформлений, постійно діючий ринок, на якому здійснюють торгівлю цінними паперами.

Фондовіддача — відношення обсягу продукції у грошовій формі до вартості основних виробничих фондів (основного капіталу), виражене у відсотках.

Форма власності — якісно особлива внутрішня організація відносин економічної реалізації об'єктів конкретного типу і виду власності.

Франчайзинг — форма підприємницької діяльності, в тому числі й у сфері торгівлі, за якої мала (дочірна) фірма вибудовує свою діяльність відповідно до правил, вимог великої (материнської) компанії, що забезпечує дочірню фірму товарами, технологіями, допомагає у бізнесі.

Фрикційне безробіття — безробіття, яке виникає у зв'язку з пошуком кращої роботи.

Хеджування (англ. *hedge* — страхування) — страхування майбутньої операції з наявним товаром і одержання прибутку за рахунок перепродажу ф'ючерсного контракту або отримання прибутку внаслідок змін цін, що виникають до ліквідаційного строку.

Холдинг (англ. *hold* — тримати, затримувати) — компанія, яка володіє контрольними пакетами акцій інших компаній та управляє їх діяльністю.

Централізація банківського капіталу — укрупнення розмірів капіталу банку за рахунок об'єднання капіталів кількох банків.

Централізація капіталу — процес збільшення розмірів індивідуального капіталу шляхом об'єднання кількох індивідуальних капіталів у один більший, внаслідок чого відбувається перерозподіл капіталу в суспільстві без зміни його загальних розмірів.

Циклічне безробіття — безробіття, яке пов'язане з такими змінами в економічній кон'юктурі, які спричиняють економічний спад, скорочення обсягів виробництва, отже, скорочення попиту на робочу силу; його визначають як різницю між фактичним і природним рівнями безробіття.

Ціна — грошова форма вартості товару або вартість товару виражена у грошах.

Ціна робочої сили — вартість товару робоча сила, виражена в грошовій формі, тобто у грошах.

Цінова еластичність попиту — кількість товарів, на яку люди збільшать або зменшать свої придбання внаслідок зміни ціни.

Цінова еластичність пропозиції — кількісна характеристика чутливості пропозиції до зміни ринкової ціни товару

Цінова конкуренція — боротьба між товаровиробниками за споживача шляхом зменшення витрат виробництва, зниження цін на товари і послуги без істотної зміни їх якості й асортименту.

Цінова політика фірми — вироблення фірмою (підприємством) цілей і визначення сукупності економічних та інших заходів щодо формування цін на свою продукцію з метою досягнення більш високої норми прибутку.

Чисті витрати обігу — витрати, пов'язані зі зміною форми вартості, тобто з перетворенням товарної форми капіталу на грошову і грошової на товарну (витрати, пов'язані з операціями купівлі-продажу товарів, розрахунками, вивченням динаміки попиту, цін, організацією реклами, утриманням торгових контор, веденням кореспонденції, заробітною платою продавців, касирів, бухгалтерів тощо).

Чисті показники — показники, які розраховують з вирахуванням споживання основного капіталу, який розглядають як один з видів витрат на виробництво.

«Чорний» ринок — вид тіньової економіки, в межах якої функціонує певна сукупність заборонених законом економічних відносин між продавцями і покупцями товарів і послуг.

Штучні монополії — об'єднання господарюючих суб'єктів, створені для отримання монополістичних вигод, які цілеспрямовано змінюють структуру ринкового простору у своїх інтересах, створюючи бар'єри для входження на ринок інших господарюючих суб'єктів (захоплення джерел сировини та енергосилої, змушування залежних банків відмовляти у кредитах новим підприємцям тощо); запроваджують дуже високий порівняно із конкурентами рівень техніки і технології виробництва, використовуючи великий за розмірами капітал, що дає змогу досягти більшого ефекту від масштабів виробництва, витісняючи конкурентів за допомогою добре налагодженої реклами.

Юридичний зміст власності — сукупність вольових, свідомих, ідеальних відносин належності, володіння, розпоряджання і використання об'єктів власності, що набули правової форми.

Юридичний зміст капіталістичної власності — належність капіталістичним засобів виробництва і грошей, а найманим працівникам своєї робочої сили, а також їх прав володіти, розпоряджатися і використовувати ці об'єкти власності.



Політична економія. Навч. посіб. / За ред. В. О. Рибалкіна, В. Г. Бодрова. — К.: Академвидав, 2007. — 672 с. (Альма-матер).

ISBN 966-8226-18-6

Навчальний посібник побудовано за принципом органічної єдності надбав класичної політичної економії і сучасної економічної теорії, що долає їх протиставлення як різних наук. З цих позицій у ньому розкрито сутність, зміст і форми вияву системи економічних законів і категорій політичної економії, з'ясовано чинники розвитку економічної системи суспільства, розкрито специфіку системних трансформацій економіки перехідного типу, вплив на них держави та світового господарства. Суттєва його особливість полягає у висвітленні всіх складових предмета політичної економії під кутом зору основи економічних відносин і процесів— відносин власності, відчуження-привласнення благ, що дає змогу з'ясувати особливості кожної історичної, у тому числі й сучасної ринкової економічної системи як певного соціально-економічного устрою суспільства.

Розрахований на студентів економічних факультетів вищих навчальних закладів, аспірантів, прислужиться всім, хто цікавиться засадничими принципами функціонування політичної економії як науки.

ББК 65.01

Навчальне видання

Серія «Альма-матер»
Заснована в 1999 році

НБ ПНУС



710842

Політична економія

Навчальний посібник

За редакцією

РИБАЛКІНА Володимира Олександровича
БОДРОВА Володимира Григоровича

Спільний проект із ВЦ «Академія»

Редактор М. П. Кордюмова
Технічний редактор Т. І. Семченко
Коректор О. В. Сень, О. З. Лебедева-Гулей

Підписано до друку
з оригінал-макета 12.10.2006.
Формат 60х90/16. Папір офс. № 1.
Гарнітура Шкільна. Друк офсетний.
Ум.-друк. арк. 42,0. Ум. фарбовідб. 42,5.
Обл.-вид. арк. 49,97. Зам. № 6-576.

«Академвидав»
04119, м. Київ-119, в/с 37.
Тел./факс: (044) 483-19-24; 456-84-63.
Свідоцтво: серія ДК № 1006 від 08.08.2002 р.

ВАТ «Білоцерківська книжкова фабрика».
09117, м. Біла Церква, вул. Л. Курбаса, 4.



