

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
АКАДЕМІЯ МУЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ

ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ

*За загальною редакцією
доктора економічних наук, професора
Ю. В. Ніколенка*

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

Київ
«Центр учбової літератури»
2009

ББК 65.01я73
УДК 330.101 (075.8)
П 50

Гриф надано
Міністерством освіти і науки України
(Лист № 1.4/18–Г–1933 від 24.07.2008)

Рецензенти:

Лютий І. О. — доктор економічних наук, професор (Київський національний університет імені Тараса Шевченка);

Мних М. В. — доктор економічних наук, професор (Академія муніципального управління);

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

За загальною редакцією Ю.В. Ніколенка

Колектив авторів: Ю. В. Ніколенко, В. Я. Бобров, Л. С. Лісогор — доктори економічних наук, професори; Б. Т. Светлов, М. Д. Миронов, С. Є. Шпильовий — кандидати економічних наук, професори; В. К. Береговий, М. М. Гузик, А. В. Демківський, Ю. В. Кирилук, І. Ю. Ніколенко, О. В. Отрошко, А. Є. Савенко, В. І. Середа, О. М. Соколова, Я. С. Ткаченко — кандидати економічних наук, доценти; В. М. Зінченко — ст. викладач.

П 50 Політична економія: Підручник / За ред. Ніколенко Ю. В. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 632 с.

ISBN 978-966-364-797-5

Підручник підготовлений відповідно до затвердженої Міністерством освіти і науки України «Освітньо-професійної підготовки бакалавра галузі знань 0305 — «економіка і підприємництво».

Комплексно розкриті загальні закономірності руху сучасних економічних систем; показані здійснювані в Україні перетворення відносин власності, розподілу, обміну та споживання; дана характеристика сучасної ринкової системи, її суб'єктів та інфраструктури. Акцентовується увага на з'ясуванні проблем суспільного відтворення на рівні національної економіки та світового господарства. Аналізуються сучасні глобальні проблеми.

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

ББК 65.01я73
УДК 330.101 (075.8)

ISBN 978-966-364-797-5

© Ніколенко Ю. В., Бобров В. Я.,
Лісогор Л. С. та інш., 2009
© Центр учбової літератури, 2009

ЗМІСТ

Передмова (Ніколенко Ю.В.)	7
Глава 1. Політична економія в системі економічних наук (Ніколенко Ю.В., Зінченко В.М.)	9
§ 1. Поняття економіки та виробничих відносин	9
§ 2. Політична економія в системі економічних наук	14
§ 4. Методи економічного аналізу	27
§ 5. Економіка позитивна і економіканормативна	33
Глава 2. Зародження та основні етапи розвитку економічної думки (Савенко А.Є.)	37
§ 1. Зародження економічної думки	37
§ 2. Формування політичної економії як науки	40
§ 3. Основні напрями сучасної економічної думки	49
Глава 3. Потреби, ресурси та виробничі можливості суспільства (Зінченко В.М., Ніколенко Ю.В., Гринчук Н.М.)	62
§ 1. Потреби як рушійний мотив виробничої діяльності	62
§ 2. Суспільне виробництво. Матеріальне і нематеріальне виробництво	64
§ 3. Фактори суспільного виробництва	71
Глава 4. Економічні відносини власності (Зінченко В.М., Ніколенко Ю.В.)	84
§ 1. Поняття власності. Типи, форми і види власності	84
§ 2. Відносини власності у змішаній економічній системі	88
§ 3. Трансформація форм власності в Україні	97
Глава 5. Економічна система та її структура. Сучасні економічні системи (Боров В.Я.)	110
§ 1. Виникнення і природа економічних систем	110
§ 2. Класифікація економічних систем	113
§ 3. Національні моделі економічних систем	124
Глава 6. Товарне виробництво – основа ринкової економіки (Миронов М.Д., Демківський А.В.)	137
§ 1. Натуральне господарство і товарне виробництво	137

§ 2. Товар і його властивості. Праця, яка створює товар	141
§ 3. Походження, суть і функції грошей	145
§ 4. Історичний досвід України в творенні національної грошової одиниці	152
§ 5. Закон вартості, його дія та реалізація	162
§ 6. Грошовий обіг та інфляція	164
Глава 7. Ринок, його суть і функції. Моделі ринку <i>(Соколова О.М.)</i>	171
§ 1. Поняття ринку, його характерні риси та функції	171
§ 2. Види ринку	176
§ 3. Механізм дії ринку	180
§ 4. Інфраструктура ринку. Формування ринкової інфраструктури в Україні	185
Глава 8. Домогосподарства як суб'єкти ринкової економіки <i>(Ніколенко І.Ю.)</i>	191
§ 1. Домогосподарства як суб'єкти ринкових відносин	191
§ 2. Доходи домогосподарств та їх розподіл	193
§ 3. Витрати на споживання. Заощадження домогосподарств	195
Глава 9. Підприємництво та його організаційно-правові форми <i>(Гузик М.М., Соколова О.М.)</i>	201
§ 1. Сутність і функції підприємництва	201
§ 2. Умови та принципи підприємництва	210
§ 3. Організаційно-правові форми підприємництва	213
§ 4. Види підприємств	220
§ 5. Матеріальні основи функціонування підприємства	235
Глава 10. Витрати та доходи фірм <i>(Гузик М.М., Соколова О.М.)</i>	249
§ 1. Витрати фірм та їх види	249
§ 2. Доходи і прибутки фірми	262
Глава 11. Капітал сфери обігу <i>(Демківський А.В.)</i>	271
§ 1. Позичковий капітал і позичковий процент	271
§ 2. Торговельний капітал і торговельний прибуток	278
§ 3. Цінні папери як фіктивний капітал сфери обігу	284

Глава 12. Особливості підприємництва в аграрному секторі	
<i>(Гузик М.М.)</i>	304
§ 1. Суб'єкти та об'єкти підприємництва в аграрному секторі.....	306
§ 2. Рентні відносини	311
§ 3. Агропромислова інтеграція та її форми.....	324
§ 4. Механізм реалізації аграрних відносин в умовах ринкової економіки	330
Глава 13. Держава в ринковій економіці	
<i>(Светлов Б.Т., Кирилук Ю.В.)</i>	347
§ 1. Необхідність державного втручання в економіку.....	347
§ 2. Методи державного регулювання економіки.....	352
Глава 14. Фінанси і фінансова система	
<i>(Штильовий С.Є.)</i>	361
§ 1. Необхідність, сутність та функції фінансів.....	361
§ 2. Фінансова система і характеристика її сфер та ланок.....	369
Глава 15. Кредитна система	
<i>(Ткаченко Я.С.)</i>	378
§ 1. Суть кредитних відносин.....	378
§ 2. Форми, методи та види кредиту.....	382
§ 3. Банківська система. Види банків	386
Глава 16. Доходи, їх формування та розподіл	
<i>(Штильовий С.Є.)</i>	403
§ 1. Доходи споживчого призначення.....	403
§ 2. Заробітна плата	407
§ 3. Форми розподілу доходів за трудові результати та економічну діяльність	416
§ 4. Соціальні фонди держави.....	418
§ 5. Доходи від власності	422
§ 6. Розподіл і перерозподіл чистого доходу і чистого продукту	423
Глава 17. Сукупний продукт та економічне зростання	
<i>(Отрошко О.В.)</i>	428
§ 1. Поняття валового внутрішнього продукту	428
§ 2. Методи розрахунку валового внутрішнього продукту	431
§ 3. Сутність економічного зростання та фактори, що його визначають	436
§ 4. Державна політика сприяння економічного зростання.....	440

Глава 18. Циклічний характер суспільного відтворення	
<i>(Гузик М.М., Соколова О.М.)</i>	444
§ 1. Економічний цикл та його види.....	444
§ 2. Довгі економічні цикли	447
§ 3. Середні економічні цикли	451
§ 4. Особливості економічних циклів післявоєнного періоду.....	456
§ 5. Теорії економічних коливань	461
§ 6. Особливості економічної кризи в Україні та її причини.....	465
Глава 19. Населення, людські ресурси, ринок праці	
<i>(Лисогор Л.С.)</i>	483
§ 1. Населення та його відтворення	484
§ 2. Трудовий потенціал та ринок праці	490
§ 3. Модель ринку праці.....	491
§ 4. Пропонування та зайнятість трудових ресурсів.....	496
§ 5. Неповна зайнятість та безробіття.....	503
§ 6. Заходи забезпечення зайнятості та їх фінансування	509
§ 7. Попит на робочу силу	514
Глава 20. Світове господарство	
<i>(Середа В.І.)</i>	517
§ 1. Основні риси світового господар та закономірності його розвитку.....	517
§ 2. Основні форми міжнародних економічних відносин у світовому господарстві.....	539
§ 3. Проблеми інтеграції економіки України у світове господарство	561
Глава 21. Економічні аспекти глобальних проблем	
<i>(Береговий В.К.)</i>	587
§ 1. Суть глобальних проблем.....	587
§ 2. Економічні аспекти глобальних проблем	604
Короткий словник економічних термінів (Савенко А.Є).....	617

ПЕРЕДМОВА

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

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

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

Якщо виходити зі структури тих економічних відносин, які входять до сфери уваги теоретичних досліджень, то можна сказати, що вони представляють економіку взагалі, безвідносно до специфічних

особливостей галузі. Тому й логічно об'єднати всі ці дисципліни під загальною назвою «Економіка», яка стане альтернативою сучасній «Економічній теорії». У структурі цього загального курсу можна чітко окреслити предмети політичної економії, мікро- та макроекономіки, що, у свою чергу, може бути вагомим аргументом для розробки логічно побудованих навчальних програм цих курсів.

Даний навчальний посібник підготовлений відповідно до затвердженої Міністерством освіти і науки України «Освітньо-професійної програми підготовки бакалавра галузі знань 0305 — «економіка і підприємництво». При цьому колектив авторів намагався побудувати викладення матеріалу таким чином, щоб він міг широко використовуватися студентами всіх спеціальностей. Висвітлення курсу політичної економії здійснюється за такою структурою: спочатку (глави 1–4) даються основні характеристики об'єкта вивчення, цілей і методів сучасних типів економічних систем, а також розкриваються такі базові економічні поняття, як потреби, ресурси, виробничі можливості, показується економічна роль власності та її трансформаційні перетворення в Україні. Потім (глави 5–7) висвітлюються основні риси ринкової економіки. Зокрема, дана характеристика ринку та його інфраструктури, капіталу сфери обігу, розкриті основні категорії товарного виробництва, закони грошового обігу, простежується історичний досвід становлення українських грошей. Значна увага (глави 8–11) приділяється аналізу цілей і характеру діяльності суб'єктів ринкової економіки; домогосподарств, підприємств та держави. В окремому розділі висвітлюються особливості підприємництва в аграрному секторі. Останній розділ (глави 12–16) акцентує увагу на з'ясуванні проблем суспільного відтворення на рівні національної економіки, а також світового господарства, інтеграції України у світовий ринок. Завершується він аналізом економічних аспектів сучасних глобальних проблем.

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

Глава 1

ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНИХ НАУК

§ 1. ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІКИ ТА ВИРОБНИЧИХ ВІДНОСИН

Поняття економіки

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

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

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

Вперше поняття «*економіка*» ввів грецький мислитель Аристотель (III ст. до н.е.). Описуючи організацію господарства в маєтку

рабовласника, він фактично обґрунтував суть економіки як науки про домашнє господарство: грецьке «*ойкос*» означає дїм, господарство, «*номос*» — вчення, закон. Проте економіка як наука, як систематизоване знання про суть господарської діяльності виникла лише в XVII–XVIII ст., тобто в період становлення капіталізму.

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

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

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

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

- економіка — наука про виробничу діяльність та обмін її результатами між людьми;

- економіка вивчає рух економічного життя: тенденції в розвитку цін, виробництва, безробіття тощо. У міру вивчення цих явищ вона допомагає розробити політику, реалізуючи яку, уряд може впливати на економічний розвиток;
- економіка — наука вибору. Вона вивчає, як люди вибирають спосіб використання обмежених виробничих ресурсів (землі, праці, обладнання, технічних знань) для виготовлення різних товарів і розподілу їх між різними членами суспільства;
- економіка вивчає, яким чином людина здійснює організацію виробництва і споживання;
- економіка вивчає гроші, капітал, його форми й багатство.

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

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

У сучасних умовах серед виробничих ресурсів на перший план висувається інтелектуальний капітал, а саме: освіта, наука, знання, науково місткі та інформаційні технології, а також інші компоненти, які економістами об'єднуються в загальне поняття — економіка знань і які представляють собою сучасні напрями розвитку та якісного вдосконалення продуктивних сил і суспільно-економічних відносин.

Отже, предметом економічної теорії як науки є виробничі відносини. У літературі дається таке їх визначення: виробничі відносини — це відносини, що складаються у суспільстві щодо виробництва, розподілу обміну і споживання матеріальних і духовних благ. Таке їх тлумачення в основному характерне для марксистської політичної економії, хоч в немарксистських джерелах воно також

не заперечується. Так, відомі американські вчені Д.Бегг, С.Фішер, Р.Дорнбуш відмічають, що предмет економічного аналізу — це складова частина людської поведінки, яка пов'язана з виробництвом, обміном і використанням благ і послуг¹.

Щоб детальніше уявити, що собою представляють виробничі відносини, наведемо приклад, який зустрічається в літературі². Уявімо собі дві ситуації.

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

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

У чому полягає принципова відміна другої ситуації від першої? В обох випадках примітивне виробництво (мисливство, виготовлення найпростіших знарядь праці), але у другому представлена хоч і примітивна, але вже економіка, тому що йдеться не лише про відносини людей до речей — лука, сокири, м'яса, а й про їх стосунки між собою у суспільстві: не взагалі (сімейні, релігійні, ідеологічні та ін.), а пов'язані з виробництвом.

Отже, *економічні відносини між людьми складаються щодо суспільного виробництва*. У своїй загальній сукупності вони виражають собою суть самого поняття «економіка».

¹ Див. D.Begg, S.Fisher, R.Dornbusch / Microeconomic. Paris. Meyrow-Hill. — ISBN. — Р. 1.

² Див: Основы предпринимательской деятельности. Под ред. В.М.Масловой. — М.: «Финансы и статистика», 1995. — С. 4.

Виробничі відносини

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

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

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

Дана система відносин найповніше відображає соціальну сторону економіки і показує:

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

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

У сукупності організаційно-економічних відносин можна виділити:

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

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

§ 2. ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНИХ НАУК

Політична економія

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

- політичною економією;
- мікроекономікою;
- макроекономікою;
- історією економічних вчень.

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

Ще класики буржуазної політичної економії вважали, що економічна наука має вивчати виробництво, розподіл, обмін і споживання послуг, причому з точки зору не лише майнових зв'язків, а й суспільних відносин між людьми, особливо в галузі розподілу. Неупереджений суто науковий підхід дав змогу А.Сміту і Д.Рікардо проникнути в таємниці походження багатства в капіталістичному

суспільстві. Вони виявили, що прибуток капіталістів втілює неоплачену працю найманих робітників. *Д.Рікардо відкрив економічний закон, який виражає співвідношення між; оплаченою працею (заробітною платою) і неоплаченою (прибутком капіталіста).* Згідно з цим законом прибуток «буде високим або низьким в тій самій пропорції, в якій низька або висока заробітна плата».

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

Особливо слід виділити *марксистський напрям* у політичній економії. Марксистське вчення в економічній науці виходить з того, що в реальному житті не існує виробництва взагалі, що в кожен історичну епоху розвиваються певні способи виробництва, характерні особливості яких визначаються специфічними соціально-економічними відносинами. Отже, щоб з'ясувати суть та природу того чи іншого способу виробництва, необхідно розкрити властиву саме йому специфічну систему соціально-економічних відносин.

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

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

- ігнорування конкретної господарської практики, що привело науку до надто затеоретизованого стану. Наука, яка намагається сформулювати якісь теоретичні положення, що

не мають нічого спільного з конкретною господарською практикою, нікому не потрібна;

- фактичне уникнення аналізу тих форм і методів господарювання, без яких не може розвиватися суспільство цивілізаційним шляхом. Зокрема, такі прогресивні сучасні форми організації економіки, як підприємництво, маркетинг, менеджмент не лише не вивчалися, а навіть представлялися як ворожі, не сумісні з соціалізмом. Тому не випадково, що у сфері організації економіки ми дуже відстаємо від західних країн;
- предмет марксистської політекономії був занадто заідеологізований. Політекономі, як і інші суспільствознавці, нерідко займалися обґрунтуванням і коментарем партійних рішень замість того, щоб проводити об'єктивні наукові дослідження. Акцентуючи увагу на специфічних явищах, властивих тій чи іншій формації, вони ігнорували те загальнолюдське, загально-економічне, що вироблене людством. Фактично марксистська політекономія протиставляла себе світовій економічній думці, що завдавало їй величезної шкоди. *В умовах командно-адміністративної системи марксистська політична економія стала догматичною і апологетичною.*

Мікро- і макроекономіка

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

В «Економіксі» під час визначення предмета економічної теорії акцентується увага на *організаційно-економічних відносинах*. І це не випадково. Свого часу буржуазна економічна наука, головним чином, ухилялася від аналізу соціально-економічних відносин, тому що це не відповідало інтересам пануючого класу, а саме: буржуазія не була зацікавлена у розкритті глибинних основ капіталістичної експлуатації. З 40-х років XIX ст., коли робітники повели рішучу боротьбу за свої соціальні права, буржуазні економісти перестали

вивчати властиві капіталістичному способу виробництва суспільні відносини й зосередили увагу на дослідженні організаційно-господарських зв'язків. Тут вони досягли значних успіхів, широко використовуючи математику й статистику для з'ясування складних господарських процесів. Багатьом західним економістам (особливо спеціалістам з економіко-математичних методів аналізу) були присуджені Нобелівські премії з економічних наук. Серед них, зокрема, американські вчені Пол Самуельсон, Василь Леонтьєв, Мілтон Фрідмен, англійський дослідник Фрідріх фон Хайек, французький Моріс Алле та ін.

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

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

Під час визначення предмета «Економікс» у західній економічній літературі акцентується увага на тому, що *кожне суспільство завжди має вирішувати три фундаментальні проблеми* для щоденного забезпечення своїх необхідних життєвих умов.

1. Що повинно вироблятися, тобто які з товарів і послуг, що взаємовиключають один одного, мають бути вироблені та у якій кількості?

2. Як будуть вироблятися товари, тобто за допомогою яких ресурсів і технологій вони повинні бути вироблені?

3. Для кого призначені вироблені блага, тобто хто повинен мати у своєму користуванні ці товари і послуги і отримувати з них користь? Або інакше, як має розподілятися валовий національний продукт між різними індивідуумами, домашніми господарствами і фірмами?

Поставимо питання: чому, на перший погляд, просте питання, «що робити?», є центральною проблемою всіх соціально-економічних

систем? Глобалізація світогосподарських зв'язків, відкритість економік і ринків призвели до того, що товари і послуги першої необхідності існують і виробляються у всіх країнах; наукоємні товари і послуги для задоволення потреб більш високого порядку можуть імпортуватися. Оскільки створення товару або послуги, що не має аналога, тобто товару — справжньої новинки, є достатньо рідкісним явищем, оскільки ринок пропонує розмаїття товарів, їх аналогів або замінників, остільки завдання «що робити?» означає питання: що ми могли б виробляти із конкурентоспроможних товарів? Таким чином, у ситуації, що склалася, виробник вирішує завдання: що він зміг би виробляти, витрачаючи меншу кількість ресурсів порівняно з конкурентом, за умови забезпечення таких самих або вищих якісних характеристик товару. Конкурентоспроможні параметри товару дозволяють реалізувати його на ринку. Оскільки виробляти те, що буде продано на ринку, початкова частина першої проблеми має бути сформульована таким чином: яке економічне благо необхідне ринку, і чи можемо ми зробити його з кращими економічними, технічними і нормативними параметрами, ніж це роблять наші конкуренти?

Логічно другою частиною першої проблеми поставити питання — «скільки виробляти?». Звичайно, стільки, скільки може бути продано. Це та кількість, яка відповідає потребам споживачів. А от споживачів слід визначити. Таким чином, перед тим як вирішувати, «скільки виробляти?», необхідно визначити, «для кого виробляти?», тобто хто повинен мати у своєму розпорядженні ці товари і отримувати з них користь. Тільки після проведення маркетингових досліджень ринку, які містять аналіз товару, сукупного попиту-пропозиції, конкуренції, сегментації споживачів, визначення повної ємності ринку та обсягу власної ринкової ніші, виробник може одержати відповідь на другу частину першої проблеми: «скільки виробляти?».

Отже, коректніше сформулювати першу проблему можна таким чином: що, для кого і скільки виробляти? Подібна постановка питання дозволяє врахувати один із головних чинників — обсяги ринку і тенденції його розвитку, виходячи із аналізу існуючої і прогнозованої економічної ситуації.

Друга проблема вирішує, за допомогою яких ресурсів та їх комбінацій, за допомогою яких технологій будуть вироблені економічні

блага. Після отримання відповіді на запитання «скільки виробляти?» рішення про технологію виробництва може бути прийняте на основі аналізу кількісних економічних показників, що супроводжують ті або інші технології. Вибираючи засоби виробництва, необхідно враховувати тривалість життєвого циклу технології і товару, тенденції і прогнози обсягу продажу, можливості «завоювання» або організації ринків збуту, зниження витрат виробництва, еластичність попиту тощо. У поняття «технологія» у даному випадку включають не тільки технологічний процес основного виробництва, але й планування, організацію, мотивацію, контроль, тобто весь спектр виробництва від етапів розробки до виготовлення, експлуатації і утилізації товару. До технологій у рамках другої проблеми слід віднести засоби дослідження потреб, створення товару — від ідеї до практичної реалізації (відповідно до запитів), просування товару від виробника до споживача, уміння розроблення і проведення маркетингових заходів.

Таким чином, запитання «як виробляти?» торкається всіх аспектів стану продуктивних сил і розвитку виробничих відносин. З огляду на те, що метою фірми у довгостроковому плані є отримання прибутку, і резюмуючи викладене, другу проблему доцільно розглядати у всіх аспектах технології маркетингового підходу на базі економічного аналізу мікросистеми (фірми).

Третя проблема у проведеному аналізі стала частиною першої, тому що питання, «для кого виробляти?», повинно передувати питанню, «скільки виробляти?». Тому в такому трактуванні третя проблема вирішується раніше. Але розглянемо сутність складників першої і другої проблем. Перша, вирішуючи завдання «що виробляти?», визначає предмет праці. Друга проблема визначає, за допомогою яких ресурсів — праця, земля, капітал, підприємництво — буде вироблено товар. Таким чином, перша і друга проблеми визначають продуктивні сили, необхідні для виробництва товару. Проте суспільне виробництво існує як сукупність продуктивних сил і відповідних їм виробничих відносин — основних чинників розвитку економічної системи.

Отже, як третю проблему будь-якої суспільно-економічної системи, пропонується розглянути наступну — як розподіляти отриманий від реалізації прибуток поміж власниками ресурсів? Останній висновок потребує деяких пояснень. У процесі виробництва взаємодіють

власники ресурсів (праця, земля, капітал, підприємництво): люди-на (робітник), держава, власник капіталу, постачальники, посередники тощо. Кожний із них, включаючи у виробництво товару свою власність, має право на одержання певного прибутку. Оптимізація розподілу у більшості випадків суб'єктивна, що й приносить у виробничі відносини суперечності. Це є третьою проблемою економічної організації суспільства.

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

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

Макроекономіка намагається намалювати загальну картину, або *накреслити загальну схему структури економіки і зв'язків між великими агрегатами, що складають економіку в цілому*. Тому не дивно, що макроекономічні дослідження економічних проблем охоплюють аналіз таких величин, як:

- загальний обсяг продукції;
- загальний рівень зайнятості;
- загальний обсяг доходу;
- загальний обсяг витрат;
- загальний рівень цін і т.п.

Образно кажучи, макроекономіка вивчає не дерева, а ліс. Вона дає нам дослідження економіки з висоти пташиного польоту.

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

На відміну від цього **мікроекономіка** має справу з конкретними економічними одиницями, з детальним вивченням поведінки цих індивідуальних одиниць. Коли економіст звертається до мікроекономічного аналізу, то він, фігурально виражаючись, ставить економічну одиницю або дуже маленьку частину економіки під мікроскоп і детально вивчає аспекти її функціонування. Тут ми оперуємо термінами: окрема галузь, фірма або домогосподарство — і зосереджуємо увагу на таких величинах, як:

- виробництво або ціна конкретного продукту;
- чисельність робітників, зайнятих у одній фірмі;
- виторг або дохід окремої фірми або окремого домогосподарства;
- витрати даної фірми або сім'ї і т.д.

У мікроекономіці ми вивчаємо уже не ліс, а дерева. Отже, *мікроекономіка — це наука, що детально вивчає рішення, які приймаються індивідуумами щодо окремо взятих благ.*

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

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

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



Рис. 1.1. Економічні відносини як цілісна економічна система

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

Взаємозв'язок економічних наук

Показані на схемі групи економічних відносин фактично являють собою логіку економічного аналізу і взаємозв'язок між різними науками, що вивчають економіку. Так, конкретно-економічні дослідження, дані конкретних наук, що вивчають функціонування спеціалізованих галузей і фірм, являють собою той фактичний матеріал, який необхідний для теоретичних узагальнень. На мікро- і

макрорівнях ці узагальнення здійснюються різними шляхами. Мікро- економісти мають тенденцію детально вивчати один аспект економічної поведінки без зв'язку з іншою частиною економіки. Це робиться з тією метою, щоб зберегти простоту аналізу.

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

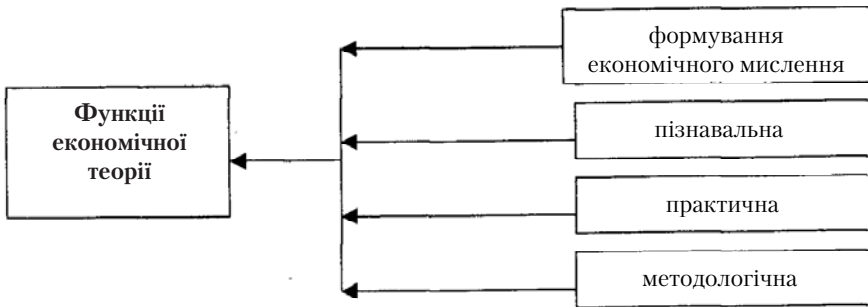
У деяких випадках побічні ефекти можуть бути дуже незначними, і економісти розсудливо можуть тоді концентрувати свої зусилля на детальному аналізі певного виду діяльності або окремо взятого сектора. В інших випадках непрямі ефекти можуть бути надто значними. Щоб не залишити їх обабіч, треба шукати інші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

Функціонування будь-якої системи економічних відносин має певні соціально-економічні наслідки. Тому завершення наукових досліджень має передбачати теоретичне обґрунтування висновків соціально-економічного характеру, тобто *макро- і мікроекономічний аналіз повинен виходити на рівень політекономічних узагальнень, зокрема давати наукове обґрунтування: як ті чи інші перетворення у господарстві позначаються на відносинах власності, відносинах розподілу, економічному становищі окремих груп суб'єктів підприємницької діяльності, як це відбивається на трудових відносинах, заробітній платі, соціальному захисту населення*. Отже, кожний економіст і господарський практик за своєю суттю мають бути політекономами, для того щоб уміти дати належну наукову оцінку соціально-економічній природі тих господарських рішень, які приймаються як на мікро-, так і на макроекономічному рівнях.

§ 3. ЦІЛІ ТА ФУНКЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

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

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



Формування економічного мислення

Головне завдання, а отже, і функція економічної теорії полягає в тому, щоб дати відповідь на головні економічні питання, які цікавлять усіх членів суспільства. У нинішніх умовах становлення ринкової економіки люди насамперед, хочуть знати:

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

Ділових людей і підприємців хвилюють питання:

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

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

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

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

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

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

Пізнавальна функція

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

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

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

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

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

Якщо економічна категорія виражає який-небудь один момент або одну сторону економічних відносин, суть одного явища, то економічні закони розкривають взаємозв'язок, внутрішню залежність кількох або багатьох однопорядкових явищ. Крім того, в категоріях фіксується статичний стан, а в законах — динаміка, процеси руху й розвитку економічного життя. Пізнання економічних законів дає змогу визначити основні тенденції економічного розвитку суспільства, передбачити його перспективу і зорієнтувати поведінку господарюючих суб'єктів відповідно до певного економічного середовища. Адже економічний розвиток відбувається відповідно до вимог економічних законів. Вони фактично означають логіку економічної поведінки. Суспільство одержить найбільший економічний ефект, коли організуватиме свою діяльність для створення широкого простору для дії економічних законів. Саме у цьому й полягає зміст використання за-

конів. І навпаки, коли свідомо організована господарська діяльність суперечить логіці законів, то це призводить до великих збитків.

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

Практична та методологічна функція

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

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

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

§ 4. МЕТОДИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

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

У цілому методи економічного аналізу наведені на рис. 1.3.

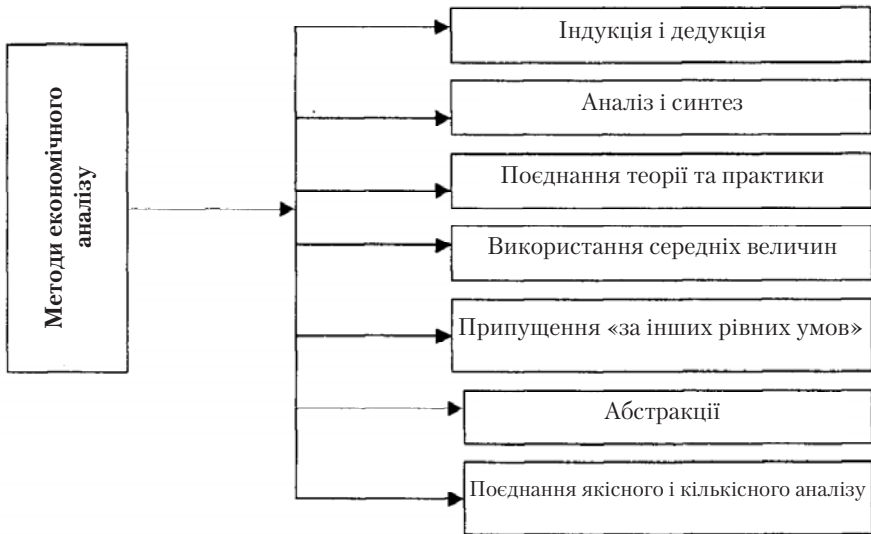


Рис. 1.3. Методи економічного аналізу

Об'єктивний і суб'єктивний аналіз

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

Суб'єктивний метод економічного аналізу виходить з того, що будь-яка економічна ситуація визначається суб'єктивною діяльністю людей. Якщо підприємство працює рентабельно, то це означає, що ним керує талановитий менеджер, який вдало генерує нові ідеї і вміло організовує колектив на їх реалізацію. І навпаки, якщо справи

на підприємстві складні, то причини цього треба шукати не в якихось об'єктивних обставинах, а в методах господарювання.

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

Індукція і дедукція

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

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

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

Економісти часто вирішують своє завдання, починаючи з рівня теорії, а потім перевіряють або заперечують дану теорію, звернувшись до фактів. Це вже дедуктивний метод (або гіпотетичний метод). Таким чином, економісти можуть посылатися на випадкові спостереження, абстрактні висновки, логіку або інтуїцію, щоб сформулювати попередній, не перевірений принцип, що називається *гіпотезою*. Наприклад, можна припустити, керуючись «кабінетною логікою», що споживачам доцільно купувати більшу кількість продукту тоді, коли ціна на нього нижча, а не коли вона висока. Правильність цієї гіпотези потім має бути перевірена систематичним і багаторазовим вивченням відповідних фактів.

Дедуктивний метод означає шлях від загального до одиничного, від теорії до фактів.

Метод аналізу і синтезу

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

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

Поєднання теорії і практики

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

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

Використання середніх величин

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

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

Припущення «за інших рівних умов»

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

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

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

У природничих науках, як правило, можна провести контрольні експерименти, за яких «всі інші умови» дійсно зберігаються незмінними або практично незмінними. Тому передбачуваний зв'язок між двома змінними вчений в спроможі емпірично оцінити з більшою точністю. Проте економіка — не лабораторна наука. Емпірична перевірка економічних закономірностей базується на реальних явищах, які виникають в процесі функціонування економіки. У такому досить хаотичному середовищі «інші умови» змінюються. Незважаючи на розвиток складних статистичних методів збереження рівності «інших умов», ці методи виявляються далеко не досконалими. В результаті економічні принципи меншою мірою суворі і не такі чіткі, ніж принципи лабораторної науки.

Абстрактний метод

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

Поєднання якісного і кількісного аналізу

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

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

Для економічного аналізу характерне широке використання математичних моделей, побудова різноманітних графіків, діаграм, що відображають поведінку господарюючих суб'єктів на мікро- і макрорівнях залежно від постійно змінюваних ринкових умов. Побудова моделей базується на узагальненні статистичних даних. Використовуються ці моделі для кількісних прогнозів.

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

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

§ 5. ЕКОНОМІКА ПОЗИТИВНА І ЕКОНОМІКА НОРМАТИВНА

При вивченні економіки важливе значення має розмежування двох її складників. Перший отримав назву «*економіка позитивна*», другий — «*економіка нормативна*».

Позитивна економіка передбачає проведення такого аналізу, в процесі якого розкриваються об'єктивні основи економічного розвитку і дається наукове обґрунтування функціонування певної економічної системи. Позитивна економіка ставить за мету пояснити, як

суспільство приймає рішення щодо споживання, виробництва та обміну благ. Такі дослідження дозволяють пояснити, чому економіка функціонує так, і дати дані для передбачення реакції економіки на ті чи інші зміни ситуації.

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

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

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

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

Нормативна економіка базується на судженнях з точки зору суб'єктивних цінностей, а не на пошуках об'єктивної істини. Приклад, який включає елементи позитивної і нормативної економіки: «люди похилого віку здійснюють більші медичні витрати порівняно з іншою частиною населення, і держава мала б субсидувати ці витрати». Перша частина цього положення передбачення, згідно з яким люди похилого віку здійснюють високі медичні витрати, належить до позитивної економіки. Це припущення констатує реальні факти суспільного життя, і ми можемо за допомогою детальних досліджень показати, чи правильне це твердження. Правомірність

другої частини положення рекомендація щодо того, що має робити держава, ніколи не може бути доведена, які б не були застосовані методи дослідження. Це не що інше, як ціннісне судження, що базується на почуттях людей, які висловлюють цю пропозицію. Багато людей можуть поділяти цю суб'єктивну думку виходячи з того, що всі члени суспільства повинні мати однакові можливості оплати предметів першої необхідності, а також виділяти певні кошти на відпочинок та придбання предметів розкошу. Але інші резонно могли б з цим не погодитися, вважаючи, що краще спрямувати обмежені ресурси суспільства на поліпшення навколишнього середовища.

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

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

Вивчаючи курс економічної теорії, необхідно розмежовувати позитивні і нормативні судження. Теоретичні узагальнення, що впливають з позитивного аналізу, безумовно мають науковий характер. Нормативні ж твердження можуть бути науково обґрунтованими, коли вони пов'язані з фактами, які піддаються інтерпретації позитивної економіки. Разом з тим нормативні установки можуть бути надто заідеологізованими, пов'язаними з інтересами певних груп або класів і не мати нічого спільного з науковими основами економічного розвитку суспільства. Всі ці аспекти позитивної і

нормативної економіки необхідно завжди мати на увазі під час вивчення курсів політичної економії, мікро- та макроекономіки, історії економічних вчень.

Запитання та завдання для обговорення

1. Давньогрецькі мислителі визначили економіку як науку про домашнє господарство. Прокоментуйте це положення.
2. Чому, на вашу думку, необхідно вивчати курс економічної теорії?
3. Розкрийте предмети курсів «Основи економічної теорії», «Економіксу», «Політичної економії», «Марксистської політичної економії».
4. Охарактеризуйте цілі та функції економічної теорії як навчальної дисципліни.
5. Доведіть, чому сьогодні широка економічна освіта — одна з найважливіших загальнолюдських цінностей, без яких неможливий подальший прогрес цивілізації.
6. Які економічні умови визначили виникнення й становлення економічної теорії як науки?
7. Визначте основні етапи розвитку економічної думки.
8. Охарактеризуйте дрібнобуржуазну і марксистську політекономії як економічні течії.
9. Розкрийте основні риси сучасної економічної науки.
10. Спробуйте сформулювати основні завдання, що ставить суспільство перед економічною наукою.
11. Сформулюйте переваги об'єктивного і суб'єктивного аналізу.
12. Дайте визначення основних методів економічного аналізу.
13. Розкрийте основні риси позитивної і нормативної економіки.

Глава 2

ЗАРОДЖЕННЯ ТА ОСНОВНІ ЕТАПИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

§ 1. ЗАРОДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

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

Економічна думка Стародавнього Сходу. Найдавніші відомі джерела економічної думки відносяться до літератури перших цивілізацій, які виникли на Стародавньому Сході (у Месопотамії, Єгипті, Малій Азії, Індії, Китаї). Пам'ятки економічної думки Стародавнього Сходу відобразили специфіку існуючого ладу, так званого азіатського способу виробництва: провідну роль державного господарства; слабкий розвиток приватної власності на землю; збереження сільської общини; патріархальний характер рабства; соціальну диференціацію населення; стійкість держави, яка монополізувала функції організації суспільних робіт, управління обміном та торгівлею через розвинутий бюрократичний апарат і централізований перерозподіл ресурсів. Стародавні джерела свідчать, що соціально-економічні уявлення в країнах Стародавнього Сходу мали спільний релігійно-міфологічний характер (особливо в Індії та Китаї), були недиференційовані від політико-правової ідеології.

Економічна думка Стародавнього Єгипту відобразила прикладні питання, що стосуються економічних функцій правителя та посадових осіб, мистецтва управління, привілеї знаті. Виникають численні «повчання» та «пророцтва», зокрема «Повчання гераклеопольського царя своєму синові Мерікарта» (XXII ст. до н.е.), «Повчання Ахтоя, сина Дуауфа, своєму синові Піопі» (XXI–XVIII ст. до н.е.), «Пророцтва Іпусера» (копія XIII ст. до н.е.).

Економічна думка античного світу втілила теоретичне осмислення характерних для цієї доби економічних процесів та явищ, не була відокремлена в самостійну науку і розвивалася у межах філософських та політичних вчень. Соціально-економічні вчення Стародавньої Греції у своєму розвитку проходять три історичні етапи.

Перший — охоплює IX–VI ст. до н.е. Процеси становлення державності, зародження і розвитку рабовласництва відображені у творах **Гомера**, **Гесіода** (VIII–VII ст. до н.е.), **Солона** (638–559 рр. до н.е.).

Другий — (V — пер. пол. IV ст. до н.е.), пов'язаний з розквітом полісної економіки та класичного (античного) рабовласництва. Були сформовані відповідні інтересам рабовласників принципи економічної політики, надавалися практичні рекомендації стосовно організації праці рабів, таким чином, теоретична і утилітарна сторони справи поєднувалися. Натурально-господарчі мотиви, засудження великої торгівлі та лихварства, як штучних (неприродних) процесів, втілені у працях **Перікла** (490–429 рр. до н.е.), **Сократа** (469–399 рр. до н.е.). Своєї вершини економічна думка Стародавньої Греції досягає у творчості ідеологів рабовласницької аристократії **Ксенофонта** (430–355 рр. до н.е.), **Платона** (427–347 рр. до н.е.), **Аристотеля** (384–322 рр. до н.е.). У трактаті Ксенофонта «Домострой» («Oiconomia»), 399 р. до н.е., у формі діалогу викладені правила ведення домашнього господарства та землеробства (з гр. *ойкос* — дім, *номос* — закон). Але термін використовувався в широкому змісті, так як дім багатого грека був великим рабовласницьким господарством, своєрідним мікрокосмосом античного світу. Соціально-економічна концепція ідеальної держави відображена в творі «Держава» Платона, 360 р. до н.е. За структурою ідеальна держава складалася з трьох станів: правителі-філософи, стражники-воїни і нижній стан — землероби, виноградари, ремісники. Держава Платона — ідеалізація єгипетського кастового ладу, ґрунтується на природному поділі праці на розумову та фізичну, поділі населення на вільних та рабів. Аристотель у творах «Нікомахова етика» та «Політика», 334–322 рр. до н.е. прагне за допомогою моральних сентенцій жорстку дійсність рабовласницького світу підняти до рівня суспільного ідеалу. Обґрунтована у «Політиці» концепція економіки і хремастики була однією із перших спроб аналізу капіталу в історії науки. До економіки належить природна господарська

діяльність, пов'язана з виробництвом товарів, що мають споживну вартість, обмін, дрібна торгівля, хремастика — нагромадження багатства в грошовій формі шляхом великої торгівлі та лихварства. У творчості Аристотеля не було виявлено зв'язку між працею та вартістю. Переважало натуральне господарство, товарні відносини були далекі від свого повного розвитку. Про необхідність розвитку торгівлі та ремесла, будівництва міст та посилення їх економічної експансії у проекті Аристотеля не згадує.

Третій (др. пол. IV—II ст. до н.е.) — період еллінізму. Починається занепад державності у Стародавній Греції, який супроводжувався кризою рабовласницького господарства. Принципи економічної політики елліністичних держав отримують систематичне обґрунтування у творах спеціального характеру. У трактаті «Економіка» (автори невідомі), виділено чотири види «економії»: царська, тирана, полісна та приватна й обґрунтовано основні вимоги раціонального ведення господарства. **Теофраст** (бл. 370–286 рр. до н.е.) традиційним чином прославляє сільське господарство, але наголошує на домінуючому значенні полісної економіки, визначає її як сукупність умов добробуту. Творчість Теофраста втілила антитезу азіатського (натурального) та аттичного (комерційного) способів ведення господарства.

Відомості про *економічну думку України періоду раннього середньовіччя* надають державні та правові документи, грамоти великих князів, літописи, інші літературні пам'ятки. Було сформовано історичний, так званий літописний погляд, який досліджував у нерозривній єдності політичні, економічні і соціальні явища. Невичерпним джерелом аналізу соціально-економічної думки Київської Русі є літописне зведення правничих приписів (законів) «Руська правда», складена протягом XI—XII ст. «Правда» дає уявлення про процеси утвердження феодальної земельної власності, формування залежного селянства, майнові та рентні відносини, організацію вотчинного господарства, визначає міру покарань за злочини. Доповненням до правових норм «Руської правди» був «Статут про рези», 1113 р., який регламентував кредитні угоди. Становлення товарно-грошових відносин характеризують терміни, які використані у «Руській правді»: «істое» — позичені під процент гроші, «рез» — відсоток, «товар», «торг».

§ 2. ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ ЯК НАУКИ

У період середньовіччя в суспільній думці Західної Європи переважала канонічна доктрина, яка демагогічно проголошувала ідеалом суспільну власність, але об'єктивно підтримувала інститут приватної власності. *Економічні ідеї середньовіччя* систематизував **Ф.Аквінський** (1225–1274 рр.) у трактаті «Сума теології», 1273 р. Так, багатство розглядалося ним як матеріальні блага, і засуджувалося, якщо воно нагромаджено іншими засобами, ніж праця. Ф.Аквінський вважав, що гроші виникли внаслідок домовленості між людьми; лихварство, у відповідності до релігійної традиції, засуджував.

Меркантилізм. Становлення капіталізму в Західній Європі XV ст., зростання наукових знань створили сприятливі умови для вивчення та узагальнення процесів економічного розвитку. Меркантилізм (з лат. *mercari* — торгувати), як перша теоретична розробка капіталістичного способу виробництва, виник на основі узагальнення досвіду первісного нагромадження капіталу. Багатство меркантилісти визначали у золоті і сріблі, його джерелом вважали зовнішню торгівлю, яка через нееквівалентний обмін забезпечує активний торговельний баланс. Саме тому об'єктом дослідження меркантилістів була виключно сфера обігу. Виробництво вони розглядали, як зазначив один із дослідників, як «необхідне зло», засіб для забезпечення припливу грошей в країну.

У розвитку меркантилізму виділяють два основних етапи: перший (XV–XVI ст.) — ранній меркантилізм або монетаризм, до представників якого відносять **В.Стаффорда** (Англія), **Г.Скаруффі**, **Б.Даванцаті** (Італія); другий (XVII ст.) — розгорнута система меркантилізму або мануфактурний меркантилізм, ідеї якого втілили **Т.Мен**, **С.Фортрей** (Англія), **А.Монкретсьєн** (Франція), **А.Серра**, **А.Джевонезі** (Італія). Основним критерієм такого поділу є обґрунтування засобів досягнення активного торговельного балансу.

Основою раннього меркантилізму є теорія активного грошового балансу, спрямована на нагромадження дорогоцінних металів у країні. Відповідною була і економічна політика того часу: збільшення маси золота та срібла уряди країн Західної Європи намагалися досягнути шляхом безпосереднього регулювання грошового обігу;

жорсткого обмеження імпорту шляхом введення високих митних зборів; встановлення системи біметалізму (фіксованого співвідношення у обігу золотих та срібних грошей); регламентації позичкового процента. Засновник англійського меркантилізму В.Стаффорд (1554–1612 *pp.*) розглянув зв'язок між вартістю монет і вартістю товарів. Саме «псування монет» (штучне зменшення урядом ваги і цінності) було визначено основною причиною зростання цін.

На початку XVII ст. практично в усіх західноєвропейських країнах, завдяки припливу дорогоцінних металів із колоній, проблема недостатньої кількості грошей була вичерпана. Для досягнення активного торговельного балансу у період пізнього меркантилізму були скасовані обмеження на імпорт та вивезення з країни грошей, зростає експорт. Пізні меркантилісти зумовили перехід до кількісної системи грошей і системи монOMETалізму. Автор теорії торговельного балансу Т.Мен (1571–1641 *pp.*), «Скарб Англії у зовнішній торгівлі або Баланс зовнішньої торгівлі», 1630 р., так формулює теорію торговельного балансу: «продавати іноземцям своїх товарів на більшу суму, ніж ми споживаємо їхніх товарів». А.Монкретсьєн (1575–1621 *pp.*) у творі «Законо суспільного господарства (Трактат політичної економії)», 1615 р., досліджує розвиток господарства як державної, національної спільності, тому перед терміном економія він вводить визначення політична (від гр. *поліс* — місто-держава). Термін «політична економія» стає назвою науки. А.Монкретсьєн виступає проти розкоші, вважаючи її «причиною розорення для держави, завдяки шовку до Італії відпливає золото Франції».

Критика меркантилізму почалася одночасно з його виникненням. Для того щоб переважити поверховий характер меркантилізму, необхідно було знайти новий теоретичний метод. **Дж.Локк** (1632–1704 *pp.*) визначив методологічні підходи до людини як економічного індивідуума. Теорія приватної власності пов'язана у Дж.Локка з працею, яка джерелом вартості товарів. **Д.Юм** (1711–1776 *pp.*) найбільш повно обґрунтовує положення, що золото та срібло природнім чином розподіляються між країнами, а торговельний баланс кожної країни стихійно спрямовується до рівноваги та ґрунтує на цьому критику меркантилізму і політики штучного залучення та утримання дорогоцінних металів. Д.Юм є автором кількісної теорії грошей, яка пов'язала рівень цін з обсягом грошової маси в країні.

Меркантилісти сприяли розвитку експортно-орієнтованої промисловості, міжнародному поділу праці, визначали свободу багатьох форм економічної діяльності, але одночасно спиралися на митний протекціонізм, монопольні компанії, колоніальну систему, фіскальне пограбування. Специфіки капіталізму меркантилісти не розуміли, не було і аналізу виробництва, соціальні проблеми ігнорувалися.

Класична політична економія. Закінчення періоду меркантилізму збіглося з тенденціями обмеження прямого державного контролю над економічною діяльністю. «Laissez faire» (незалежність ділової діяльності) є девізом нового напрямку економічної думки — класичної політичної економії. Школа класичної політичної економії отримала свою назву за науковий характер її теорій і методологічних положень, які заклали основи сучасної економічної науки. Класики розвінчали меркантилізм та політику протекціонізму в економіці і створили альтернативну концепцію економічного лібералізму, дослідили господарську діяльність як цілісну систему, яка охоплює виробництво, розподіл, обмін і споживання матеріальних благ і послуг.

Прискорений розвиток промисловості обумовив визначення сфери виробництва у якості предмета дослідження; властиве класикам протиставлення сфер виробництва та обігу стає причиною недооцінки зворотного впливу на сферу виробництва фінансово-кредитних факторів. Використовуючи логічну абстракцію, каузальний аналіз, індукцію та дедукцію інші методи економічного аналізу, представники класичної школи досліджували механізм формування вартості товарів за витратною характеристикою — у зв'язку з витратами виробництва або кількістю витраченої праці. Отже, на відміну від меркантилізму, механізм формування вартості товарів не пов'язували з «природою грошей» та їх кількістю в країні.

Питання про хронологічний поділ класичної школи та включення до її складу окремих науковців у науковій літературі є дискусійним. Згідно з марксистським підходом класична школа завершується на поч. ХІХ ст. працями А.Сміта та Д.Рікардо, надалі починається «вульгарна політична економія» (з лат. *vulgar* — спрощений), представлена буржуазними економістами поч. ХІХ ст. Згідно з іншим, найбільш поширеним підходом, в еволюції класичної школи виділяють такі етапи.

Перший охоплює кінець XVII — перша половина XVIII ст. Відбувається утвердження основних положень класичної школи у творчості **В.Петті** (Англія) та **П.Буагільбера** (Франція). В.Петті (1623–1687 *pp.*) у праці «Трактат про податки та збори», 1662 р., починає розробку трудової теорії вартості. Відома формула В.Петті: «Праця — батько і активний принцип багатства, а земля — його мати» є варіантом вчення про джерела вартості. У XVII ст. земля все ще основна сфера людської діяльності, тому для В.Петті додаткова вартість виступала у формі земельної ренти. В.Петті формулює «закон вартості»: вартість товару створюється працею по видобутку срібла і є його природною ціною; вартість товарів, визначена співвідношенням до вартості срібла, є його ринковою ціною. Таким чином, В.Петті все ще знаходився під впливом меркантилістських уявлень, вважав, що праця по видобутку дорогоцінних металів — це особлива праця, яка безпосередньо створює вартість. В.Петті, один із засновників економіко-статистичних методів дослідження, виділив категорію національного доходу.

Продовженням ідей класичної школи стає формування у Франції школи фізіократів (з гр. *physis* — природа, *kratos* — влада). Лідер школи **Ф.Кене** (1694–1774 *pp.*) розробляє концепцію природного порядку в економіці. У роботі «Економічна таблиця», 1758 р., вперше в історії політичної економії розглянуто поняття суспільного відтворення, як постійне повторення процесу виробництва та збуту, як важливу умову раціонального ведення господарства. Теоретичні дослідження Ф.Кене, як і інших економістів раннього періоду, мали практичне спрямування, обґрунтовували шляхи подолання занепаду господарства Франції шляхом утвердження капіталістичного землеробства, обмеження втручання держави в економіку. Фізіократичні ідеї продовжили **А.Тюрго** (1727–1781 *pp.*), **В.Гурне** (1712–1759 *pp.*), **В.Мірабо** (1715–1789 *pp.*), **П.Немур** (1739–1817 *pp.*).

Другий етап (др. пол. XVIII ст.) пов'язаний з дослідженнями англійського економіста **А.Сміта** (1723–1790 *pp.*). Геніальна праця вченого «Дослідження про природу та причини багатства народів», 1776 р., і в наш час вважається одним з найбільших досягнень економічної науки. А.Сміт не лише започаткував систематизований виклад політекономії, але і дослідив значення особистого інтересу, як рушійної сили економічного прогресу. «Економічна людина»

(«*homo economicus*») А.Сміта, якій від природи притаманний егоїзм та прагнення до особистої вигоди, під дією «невидимої руки ринку» — об'єктивних економічних законів, служить інтересам суспільства. Умови ефективної взаємодії особистого інтересу і стихійних законів економічного розвитку А.Сміт визначає як «природний порядок» та отожднює його з капіталізмом вільної конкуренції. А.Сміт досліджує внутрішню суть та закономірності капіталістичного господарства, аналізує розподіл праці та грошовий обіг, доходи основних класів буржуазного суспільства, капітал та процес його нагромадження, відстоює політику фритредерства. На відміну від меркантилістів, які вважали, що багатство породжується обміном і фізіократів, які пов'язували його з сільським господарством, вчений визначив першоджерелом багатства працю. Одночасно для А.Сміта була характерна подвійність поглядів стосовно теорії вартості, він обгрунтовує і «трудова», і витратний підходи.

Третій етап (пер. пол. ХІХ ст.) представлений у працях **Д.Рікардо**, **Т.Мальтуса**, **Н.Сеніора** (Англія), **Ж.Сея**, **Ф.Бастіа** (Франція), **Г.Кері** (США), був пов'язаний з утвердженням ринкової економіки, завершенням формування національних ринків у Європі та початком економічних кризових потрясінь. Будучи сучасником промислового перевороту та зміни соціальної структури суспільства Д.Рікардо (1772–1823 *pp.*) так сформулював мету політичної економії: визначення законів, які керують розподілом доходів. Вчений більш послідовно, ніж А.Сміт, розробляє теорію про працю як єдине джерело вартості. Послідовники А.Сміта та Д.Рікардо відмовилися від трудової теорії вартості, але продовжили ідеї класичної школи: економічної свободи, вільної конкуренції, створили основи системного, багатофакторного методу дослідження. Т.Мальтус (1766–1834 *pp.*) досліджує вплив демографічних змін на стабільність суспільного розвитку. Мальтузіанська теорія народонаселення заперечує можливість удосконалення суспільства через соціальне законодавство та регульовальне втручання держави. Послідовним прихильником ідеї гармонії класів в умовах ринкової економіки виступає Ж.Сей (1767–1832 *pp.*) Концепція Ж.Сея про повну реалізацію суспільного продукту та можливість уникнення криз перевиробництва стає приводом для наукових дискусій, які не завершені і понині

Завершальний етап класичного напрямку (др. пол. ХІХ ст.) було ознаменовано працями **Дж.С.Мілля** та **К.Маркса**. Дж.С.Мілля

(1806–1873 pp.) у праці «Основи політичної економії», 1848 р., систематизував економічні ідеї класичної школи та обґрунтував вимоги англійської ліберальної буржуазії до соціального реформізму.

Утопічний соціалізм. Соціальні утопії періоду XV–XVIII ст. **Т.Мора**, **Т.Кампанелли**, **Дж.Лілберна**, **Дж.Вінстенлі**, **Ж.Мельє** відобразили перехід соціально-економічної думки від ідеї споживчого комунізму до ідеї суспільної власності на засоби виробництва, визнання важливої ролі державної влади у становленні «справедливого» ладу. Засновник англійського утопічного соціалізму **Т.Мор** (1478–1535 pp.) у праці «Утопія», 1516 р., (з гр. *υ* – ні, *topos* – місце) зображує прообраз суспільства майбутнього, у якому відсутня приватна власність, існує надлишок матеріальних благ та зрівняльний розподіл засобів існування. Погляди **Т.Мора** залишилися обмеженими, він не визнавав проблеми розвитку продуктивних сил, республіканський устрій поєднував з рабовласництвом, основу господарства вбачав у аграрному виробництві та дрібному ремеслі.

Найбільший розвиток ідеї утопічного соціалізму отримали в пер. пол. XIX ст. **А.Сен-Сімон** (1760–1825 pp.) та **Ш.Фур'є** (1772–1837 pp.) у Франції та **Р.Оуен** (1771–1858 pp.) в Англії розробляють теорії зміни суспільного устрою шляхом реорганізації виробництва. Ідеальний суспільний устрій **А.Сен-Сімон** визначив терміном «індустріалізм», **Ш.Фур'є** – «гармонія», **Р.Оуен** – «комунізм». Спільними рисами соціальних утопій були ідеї відсутності експлуатації, ліквідації протиріч між фізичною і розумовою працею, знищення приватної власності. Соціалісти-утопісти не визнавали радикальних шляхів переходу до нового ладу, заперечували революційні методи боротьби, прагнули змінити суспільні відносини еволюційним шляхом. Соціальні утопічні доктрини знайшли подальше продовження в марксизмі, соціал-демократизмі, сучасному неолібералізмі та інституціоналізмі.

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

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

В умовах загострення основних протиріч капіталістичного способу виробництва і класових антагонізмів середини XIX ст. відбулося формування **марксизму**. **К.Маркс (1818–1883 pp.)** та **Ф.Енгельс (1820–1895 pp.)** поставили на науковий ґрунт соціалістичну ідею, звільнили її від утопічних ілюзій, з одного боку, й відокремили від грубого, зрівняльного комунізму, з другого.

К.Маркс уперше для пізнання економічних процесів застосовує метод матеріалістичної діалектики. Становлення нового суспільства пов'язувалося з найвищим розвитком матеріального виробництва, демократії та особистості. У фундаментальній праці «Капітал», 1867–1910 pp. (за життя автора було видано тільки перший том), інших працях К.Маркс сформував вчення про суспільно-економічні формації та їх зміну, розкрив закони розвитку капіталізму та обґрунтував його історично перехідний характер як формації; створив наукову теорію вартості і додаткової вартості; проаналізував гроші, капітал; розробив вчення про подвійний характер праці втіленої у товарі; теорію простого і розширеного відтворення та економічних криз; розкрив сутність земельної ренти, найманої праці; надав загальну характеристику капіталістичної експлуатації. Також К.Маркс зробив значні історичні екскурси у галузі політики, законодавства, державного устрою. Але усі ці питання досліджуються ним через призму його економічного підходу та служать обґрунтуванням неминучості соціалістичної революції і утвердження комуністичного ладу.

У 40-х pp. XIX ст. в Німеччині виникає **історична школа**. Її теоретичні засади сформував **Ф.Ліст (1789–1846 pp.)**, який відстоював ідею національної єдності Німеччини і перетворення її на основі протекціонізму в провідну індустріальну державу, здатну до політичної та економічної експансії на світовій арені. Основи теоретичної системи Ф.Ліста викладені у роботі «Національна система політичної економії, міжнародної торгівлі, торгова політика і німецький митний союз», 1841 р. Специфікою досліджень Ф.Ліста є використання історичного підходу, історичних порівнянь. «Кос-

мополітичній» теорії класиків протиставлена так звана альтернативна політична економія, згідно з якою економіка окремих країн розвивається за власними законами, для кожної країни характерною є власна, «національна економія», що має завданням визначення найбільш сприятливих умов для розвитку продуктивних сил нації. Лідери *старої історичної школи* (40-і — 90-і рр. XIX ст.) **В.Рошер, Б.Гільдебранд, К.Кніс** проголошують зображення дійсності в історико-національному аспекті єдиною метою політекономії. Основою методології старої історичної школи був емпіризм, описовий підхід до вивчення економічних явищ і процесів, заперечення абстрактно-теоретичного методу пізнання дійсності, нагромадження історичних фактів та статистичних даних. Дослідження змін господарчого ладу поєднувалися із полемікою з класиками та утопічними соціалістами. Стара історична школа сприймає точку зору Ф.Ліста на політичну економію, як національну науку, що вивчає національне господарство, розвиток якого визначається виключно особливостями природи, характером народу та його інститутів. Найбільш виразно цю тенденцію втілює К.Кніс (1821–1898 рр.), який протиставляє природу, де діють природні закони, та суспільство, нібито вільне від дії будь-яких законів.

В ост. трет. XIX ст. формується *нова або молода історична школа*, ядро якої становили **Г.Шмоллер, Л.Брентано та К.Бюхер**. В умовах посилення націоналістичних тенденцій у політиці Німеччини зростання ідеологічних протиріч у суспільстві вони прагнули створити конкретні програми зі встановлення «класового миру» і соціального партнерства. Одночасно ця школа характеризується жорсткою антимарксистською спрямованістю. Своє завдання — «поглиблення історичного методу» — представники нової історичної школи вирішували створенням монографій з вузької тематики господарчого розвитку Німеччини: економіки міст, торговельних гільдій, ремісничих цехів, збагативши тим самим історію народного господарства, але уникаючи аналізу макроекономічних проблем. Г.Шмоллер (1838–1917 рр.), зокрема, стверджував, що політична економія знаходиться на стадії «емпірії» і лише з плином часу настане епоха раціонального пояснення дослідних даних.

Продовженням нової історичної школи стає *соціальна школа* (кін. XIX — поч. XX ст.), до складу якої входили **Р.Штамлер, Р.Штольцман, А.Амонн, Ф.Оппенгеймер, К.Діль**. Соціальна школа

з ідеалістичних позицій вирішувала питання взаємовідносин економіки та політики, надавала правову інтерпретацію явищам економічного та соціального розвитку. Такий методологічний підхід виключав можливість побудови цілісної економічної теорії.

У 70-х рр. XIX ст. в політичній економії формується новий напрям — *маржиналізм* (з фр. *marginal* — грань, межа). Специфікою маржиналізму є використання граничних величин (гранична корисність і гранична продуктивність) в аналізі економічних процесів. Відбулася переоцінка предмета економічної науки як позаісторичної проблеми раціонального розподілу обмежених ресурсів. Маржиналісти відмовилися від терміна *political economy* (політична економія) на користь більш нейтрального *economics*. Спираючись на нові методологічні принципи, маржиналісти створили загальну теоретичну систему, яка отримала назву неокласичного напрямку і посила провідне становище в країнах Заходу.

Початок «маржиналістичної революції» припадає на 70-і–80-і рр. XIX ст. та ототожнюється з працями **В.Джевонса** («Теорія політичної економії», 1871 р., Великобританія), **Л.Вальраса** («Елементи чистої політичної економії», 1874 р., Швейцарія) та **К.Менгера** («Основи вчення про народне господарство», 1871 р. Австрія). Загальне визнання отримує **К.Менгер** — лідер *австрійської школи маржиналізму*, серед представників якої **Ф.Візер** та **Е.Бем-Баверк**. Одним з основних методологічних принципів австрійської школи було визнання пріоритету споживання над виробництвом. Центральне місце в дослідженнях австрійської школи належать проблемам психологічних мотивів індивідуальної економічної поведінки. Виходячи з цього, капіталістична економіка зображувалася як механічна сума «господарських атомів», ринкові зв'язки зводилися до відносин обміну. Згідно з теорією граничної корисності ринкова ціна продукту визначалася не суспільно необхідними витратами праці, а суб'єктивною оцінкою корисності останньої одиниці запасу певного виду продукту. Тому перша хвиля маржиналізму отримує назву «суб'єктивного напрямку».

Продовженням «маржиналістичної революції» є формування у 90-х рр. XIX ст. *неокласичного напрямку*. Відбувається відмова від суб'єктивно-психологічного підходу та перехід до функціонального мікроекономічного аналізу та методів математичного моделювання. Неокласики поділяють положення «закону ринків Сея» про

автоматичну рівновагу та саморегульованність капіталістичної економіки. Найбільший внесок у розвиток неокласичної теорії належить *кембриджській школі* (А.Маршалл, А.Пігу), *американській школі граничної продуктивності* (Дж.Кларк) та *математичній школі* (Л.Вальрас, В.Парето, В.Джевонс, Ф.Еджуорт).

Засновник неокласицизму А.Маршалл (1842–1924 рр.) визначає політичну економію або есономіс як науку, що досліджує людство в його повсякденному житті; вивчає ту частину індивідуальних або суспільних дій, яка найбільш тісно пов'язана із придбанням і споживанням атрибутів добробуту («Принципи політичної економії», 1890 р.). Введені вченим у науковий обіг терміни та інструментарій економічного аналізу становлять «скарбницю» світової економічної науки. Це дослідження теорій попиту та пропозиції, ринкової рівноваги та рівноважної ціни, цінової еластичності попиту, відокремлення короткострокового та довгострокового періодів при визначенні часового впливу на господарську діяльність, граничних витрат виробництва та ін.

Престиж неокласичного напрямку було підірвано «великою депресією» 1929–1933 рр., незворотнім закінченням епохи вільної конкуренції, впевненості в могутності «невидимої руки» ринку, концепції невтручання держави у економічне життя суспільства. Криза неокласицизму отримала назву «першої кризи економічної теорії» Заходу ХХ ст.

§ 3. ОСНОВНІ НАПРЯМИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

До сучасної відносять широкий спектр теорій, концепцій, шкіл західної економічної науки ХХ – поч. ХХІ ст., її основними напрямками є *кейнсіанство*, *неолібералізм* та *інституціоналізм*.

Кейнсіанська теорія. Публікація роботи Дж. Кейнса (1883–1946 рр.) «Загальна теорія зайнятості, процента та грошей», 1936 р., була найбільш важливою подією в історії економічної думки Заходу в період між першою та другою світовими війнами, справжньою науковою революцією. Дж.Кейнс першим застосовує макроекономічний підхід до аналізу економічних процесів, досліджує функціональні аспекти закономірностей капіталістичного процесу відтворення,

кількісні зв'язки таких сукупних (агрегатних) величин, як національний дохід, сукупний попит, сукупна пропозиція, інвестиції і зайнятість населення, споживання і нагромадження, обсяг грошей, рівень цін, процент тощо. Дж. Кейнс заперечує аксіоми неокласичної школи: про автоматичну рівновагу попиту та пропозиції, про національний дохід, як постійну величину за даного економічного потенціалу країни. Криза ринкового господарства — криза перевиробництва, тому її вирішення знаходиться не у сфері пропонування ресурсів (як стверджували неокласики), а у сфері попиту.

Сукупний (ефективний) попит, згідно з кейнсіанською теорією, є вирішальним фактором розвитку виробництва та пропозиції. Спроба вирішення проблеми зайнятості через визначення закономірностей руху сукупного попиту і приросту національного доходу складає основну ідею кейнсіанства. Обсяг зайнятості залежить від ефективного попиту на споживчі та капітальні блага. Останній має тенденцію до відставання, що робить повну зайнятість лише винятком. Фактична рівновага встановлюється в умовах неповної зайнятості і марної витрати ресурсів. Частина національного доходу, що йде на особисте споживання, відображена поняттям відкритого Дж. Кейнсом «основного психологічного закону»: із збільшенням зайнятості та сукупного доходу суспільства зростає і особисте споживання, але меншою мірою ніж національний дохід. Внаслідок, збільшується та частина національного доходу, яка йде на збереження, що викликає скорочення попиту на споживчі товари. Недостатнє зростання особистого споживання має бути компенсоване за рахунок зростання інвестицій. Розширення попиту на ринку засобів виробництва визначається динамікою двох факторів: норми прибутку і норми позичкового процента. Зменшення позичкового проценту і підвищення граничної ефективності капіталу збільшують національний дохід, отже, і зайнятість.

Важливу роль у кейнсіанській теорії відіграє концепція мультиплікатора (з англ. *multiplier* — помножувач). У загальному вигляді мультиплікатор (m) є відношенням доходу, викликаного інвестиціями, до величини приросту інвестицій:

$$m = \Delta Y / \Delta I,$$

де ΔY — приріст доходу;

ΔI — приріст інвестицій.

При наявності вільної робочої сили та додаткових потужностей приріст інвестицій в будь-якій галузі викликає приріст доходу не тільки в даній галузі, але і в суміжних галузях, так як туди спрямовується додатковий імпульс попиту. Внаслідок прирощення доходу може бути більшим, ніж первісне прирощення інвестицій. Кількісно цей зв'язок і визначає мультиплікатор. Чим більша частка доходу, який виник в результаті інвестицій, буде споживатися, тим більший імпульс до зростання отримують суміжні галузі. Аналогічним чином проявляється мультиплікаційний ефект щодо інших видів видатків, насамперед, розширення витрат та інвестиційної діяльності держави. В умовах недостатнього попиту підвищення бюджетних видатків призводить до посилення економічної діяльності. При цьому покриття різниці між пропозицією і попитом не потребує повного еквівалентного підвищення бюджетних видатків, саме завдяки присутності мультиплікаційного ефекту.

Також Дж.Кейнс розробляє стратегію державного втручання в економіку з метою стимулювання ефективного попиту, політику дефіцитного фінансування для забезпечення повної зайнятості, так звані «рецепти» макрорегулювання. Її основні положення: для підйому економічної кон'юнктури необхідне збільшення державних капіталовкладень; держава повинна забезпечити «політику дешевих грошей»; політика перерозподілу доходів на користь соціальних груп з найбільшою схильністю до споживання та інвестування; політика, спрямована не зменшення безробіття, розширення системи соціального забезпечення; зміна зовнішньоекономічної політики на користь протекціонізму.

Модель Дж.Кейнса мала статичний характер, його цікавили короткострокові аспекти економічної системи, що пояснювалися особливостями економічного розвитку 30-х рр. ХХ ст. У повоєнний період, в умовах швидкого, але нерівномірного економічного розвитку, проблема макроекономічної рівноваги переміщується до сфери динаміки

Неокейнсіанство. Р.Харрод, Е.Хансен, Е.Домар, Д.Хамберг, У.Філієр акцентували увагу на кількісних залежностях розширеного відтворення або моделях економічної динаміки, економічного зростання. У більш широкому аспекті неокейнсіанська концепція динаміки включає теоретичне пояснення циклічних коливань та систему заходів антициклічного державного регулювання.

Розвиваючи теорію мультиплікатора, послідовники Дж.Кейнса висунули теорію акселератора, згідно з якою приріст доходу у певних випадках обумовлює приріст стимульованих інвестицій. На основі поєднання цих теорій розширене відтворення трактується не як соціально-економічний, а як техніко-економічний процес. Внаслідок виникли так звані неокейнсіанські моделі економічного зростання. Досягнення динамічної рівноваги та постійних темпів економічного зростання вважалося не автоматично можливим, а наслідком активного державного втручання в економіку.

Ортодоксальні, хрестоматійні кейнсіанці **П. Самуельсон, Е. Хансен, Дж. Хікс** спрямували зусилля на «примирення» макроекономіки Дж. Кейнса та мікротеорії неокласиків. Концепція **«неокласичного синтезу»** поєднала активну кейнсіанську державну політику з регулювання макропропорцій з розвитком максимальної приватної ініціативи на мікрорівні. Першою на шляху формування концепції синтезу стає розробка так званої «спрощеної моделі» Кейнса П. Самуельсоном (1915 р.н.). Відмовившись від аналізу фінансової сфери, спрощена модель визначила принципи формування національного доходу. Надалі модель доповнюється грошовими параметрами. Аналітичною розробкою цього напрямку займалися Дж. Хікс (1904–1989 рр.) та Е. Хансен (1887–1976 рр.). Виникла схема доходів-витрат Хікса–Хансена, яка представила теорію Дж. Кейнса в якості окремого випадку концепції загальної рівноваги. Також було визначено, чому автоматичне досягнення повної зайнятості є неможливим. Таким чином, неокласична система, зберігаючи своє теоретичне значення, потребує і кейнсіанську теорію; а капіталістична економіка — кейнсіанську доктрину регулювання.

Посткейнсіанська теорія була сформована злиттям двох наукових напрямів **англійського (лівого) посткейнсіанства** з центром у Кембриджі (Дж. Робінсон, Н. Калдор, П. Сраффа, Л. Пазінетті) та американської групи економістів, представниками **монетарного посткейнсіанства** (Р. Клауер, А. Лейонхуфвуд, П. Девідсон, С. Вайнтрауб, Х. Мінські). Монетарні посткейнсіанці виступають з різкою критикою кейнсіанської ортодоксії, як теорії рівноваги з неповною зайнятістю. Англійські посткейнсіанці відзначаються антимаржиналізмом, розробляють неорікардіанську теорію ціни і вартості на основі дослідження прямих матеріальних витрат. У галузі макротерії посткейнсіанці наголошують на стимулюванні су-

купного ефективного попиту, насамперед, за рахунок споживчих витрат. Ліві кейнсіанці обґрунтовують позицію соціального спрямування державних витрат: відмову від гіпертрофованих військових витрат та збільшення капіталовкладень у житлове будівництво, інфраструктуру, охорону здоров'я, освіту.

Кейнсіанська концепція, яка завоювала пріоритет в США, у повоєнний період домінує на Заході, настає «епоха кейнсіанства». Криза кейнсіанства, «друга криза економічної теорії» ХХ ст., виникає на поч. 70-х рр., коли стратегія бюджетних дефіцитів призвела до розкручування інфляції, а спроби стабілізації економіки національними заходами були зруйновані нестабільністю світового капіталістичного господарства.

Неолібералізм. Одночасно з кейнсіанством формується неолібералізм (з лат. *liberalis* — вільний), методологічною основою якого стають ідеї традиційного лібералізму, нової історичної школи та неокласики. Неоліберали оцінювали процеси господарчого розвитку з макроекономічних позицій. В методологічному інструментарії неолібералізму маржиналізм вважається, як поширений в західних концепціях теоретичний метод, але не використовується ними як самостійний інструмент дослідження. На відміну від авторів неокласичних теорій зростання, які досліджували кількісні аспекти капіталістичного відтворення, неоліберали розглядали, насамперед, якісні, інституціональні проблеми. Вирішення таких проблем вони вважали достатньою передумовою для знищення фундаментальних кількісних диспропорцій процесу відтворення. З традиційним лібералізмом неолібералізм поєднує, насамперед, ідея індивідуальної свободи та вільної конкуренції. Сучасний неолібералізм визначає функціями держави коригування ринкового ладу та забезпечення соціальної стабільності суспільства.

Провідні центри неолібералізму були сформовані у Великобританії — лондонська школа неолібералізму (**Л.Робінс**), Австрії — віденська або неоавстрійська (**Л.Мізес**, **Ф.Хайек**, **М.Ротбард**), Франції — паризька школа (**Ж.Рюєф**, **М.Алле**), Німеччині (**В.Ойкен**, **А.Мюллер-Армак**, **Л.Ерхард**), США — чикагзька (монетарна) школа (**Ф.Найт**, **М.Фрідмен**), Італії (**Д.Ейнауді**).

Засновник теорії *неоавстрійської школи* Л. фон Мізес (1881–1973 рр.) досліджує організацію економічних систем, поєднує критику соціалізму з обґрунтуванням свободи приватного підприємництва.

Продовження ідей лібералізму стає вчення Ф.Хайєка (1899–1992 рр.) про спонтанний ринковий порядок, який є необхідним для досягнення сукупності різноманітних цілей індивідуумів. Ринок є інформаційним механізмом, який забезпечує отримання систематичного знання про економіку, як умови ефективної господарчої діяльності. Як пояснює Ф.Хайєк, спонтанний та еволюційний характер ринкового порядку означає, що будь-яке втручання в економіку може зруйнувати механізм ринку і паралізувати господарську систему загалом. У програмній праці «Шлях до рабства», 1944 р., вчений визначає будь-яку форму державного втручання в економіку тоталітаризмом.

Після другої світової війни неолібералізм було оголошено офіційною доктриною Західної Німеччина (ФРН). **В.Ойкен** та його однодумці **Ф.Бьом**, **Х.Гроссман-Дерт**, **Ф.Лутц**, **Ф.Майєр** у Фрайбурзькому університеті видають щорічник «Ордо» (з лат. *ордо* — лад), який відіграв роль теоретичної трибуни та надав назву західнонімецькому неолібералізму — **ордолібералізм**. За визначенням В.Ойкена (1891–1950 рр.), економічний лад є сукупністю господарчих форм, в яких відбувається щоденний господарчий процес. Вчений виділив два основних типи економічного ладу (ідеального господарства): центрально-кероване та вільне ринкове господарство, останнє є основою економічного порядку, оскільки забезпечує підприємницьку ініціативу, розвиток економіки та становлення рівноваги завдяки дії конкурентних сил.

Німецькі неоліберали формулюють засади «теорії соціального ринкового господарства», як економічного порядку, за якого конкурентна ринкова економіка доповнюється соціально спрямованим втручанням сильної держави. За твердженням неолібералів, «соціальне ринкове господарство», або так званий «третій шлях», — це синтез вільного і соціально-обов'язкового суспільних устроїв. Державі відводиться роль «арбітра», який не бере участі у грі, запобігає «катастрофі», проявами якої є безробіття, економічні кризи, революції. Складовими соціального ринкового господарства, згідно з А.Мюллер-Армаком («Управління економікою і ринкове господарство», 1947 р.), є конкурентна ринкова економіка та держава, що за допомогою економічних механізмів перерозподіляє національний дохід з метою забезпечення соціальної справедливості. Високі темпи економічного розвитку Німеччини 50-х рр. ХХ ст. були оголо-

шені «економічним дивом», а його творцями — німецькі неоліберали на чолі з впливовим політиком Л.Ерхардом (1897–1977 рр.). Надалі доктрина «соціального ринкового господарства» модифікується у теорію «сформованого суспільства», основою якого є «загальний добробут».

Неолібералізм зберіг свою роль у сучасній економічній думці Німеччини. Переважна частина громадян вважає, що соціальному ринковому господарству немає альтернативи ні в сучасному, ні в майбутньому. Але наголос зроблено більше на ринковому, ніж на соціальному характері економіки країни.

У 70-х рр. ХХ ст. на хвилі критики кейнсіанської концепції державного регулювання, обумовленої кризовими явищами в економіці країн Заходу, формується *неоконсерватизм* як загальна світоглядна платформа сучасної неокласики. Найбільш впливовими школами даного напрямку є *монетаризм, економічна теорія пропозиції та школа раціональних очікувань (нова класична теорія)*.

Засновник *чиказької школи монетаризму* М.Фрідмен (1912 р.н.) на основі дослідження кризових явищ в економіці США («Монетарна історія Сполучених Штатів, 1867–1960», у співавторстві з А.Шварц, 1963 р.), робить висновок, що циклічність економічного розвитку має грошову природу, саме зростання грошової маси в обігу провокує інфляцію. Тому грошова сфера, пропозиція грошей мають бути основними об'єктами державного контролю. Проблема інфляції стає для монетаристів вихідним пунктом критичного перегляду кейнсіанської доктрини. М.Фрідмен виступає з різкою критикою політики дефіцитного бюджетного фінансування, визначаючи її постійним фактором інфляції. Грошова політика повинна бути спрямована на досягнення відповідності між попитом на гроші та їх пропозицією. М.Фрідмен пропонує «грошове правило»: стабільний приріст кількості грошей щорічно, який збігається із щорічним темпом зростання реального ВВП в довготривалій перспективі, і визначає цей показник — 4–5% на рік. Такий підхід забезпечуватиме стабільну грошову кон'юнктуру.

М.Фрідмен наголошує на вирішальному значенні свободи у ринковій економіці. Спроба за допомогою державного регулювання, у тому числі за допомогою інфляції, зменшити рівень безробіття, на думку М.Фрідмена, тільки посилює економічну нестабільність. Пропонуючи максимальне скорочення бюджетних асигнувань на

соціальну сферу, на підтримку державного сектора господарства, неоконсерватори впливали на економічну політику правих, консервативних урядів — у Чилі, за правління диктатора А.Піночета, «тетчиризму» у Великобританії, «рейганоміки» у США.

Школа раціональних очікувань (Р.Лукас, Т.Сарджент, Н.Воллес, Е.Прескотт, Р.Барроу) виникла на основі застосування принципів мікроекономічного аналізу до сфери макроекономіки. «Раціональна» поведінка учасників економічної діяльності, на основі ефективного використання усієї наявної інформації про економіку, здатна передбачати і нейтралізувати економічну політику уряду.

Теоретики **економіки пропозиції** (*supply-side economics*) **А.Лаффер, М.Фелдстайн, Р.Мандель, М.Боскін, Р.Ріган** обґрунтовують необхідність довгострокового державного впливу на пропозицію, стимулювання приватної ініціативи та підприємництва. Руйнуючими механізм ринку силами було визначено кейнсіанське антициклічне регулювання, бюджетний перерозподіл доходів. Заходи реалізації державної політики у межах теорії економіки пропонування були спрямовані на скорочення податків з метою стимулювання інвестицій, приватизацію державних підприємств, розмежування бюджетної та грошової політики, скорочення соціальних програм. Рекомендації та висновки теорії пропонування отримали практичне втілення в економіці США 80-х рр. ХХ ст.

Інституціоналізм (з лат. *institutio* — спосіб дій та близького до нього — «інститут» зовнішнє втілення інституцій, закріплення їх у вигляді правових, соціальних норм) виник на початку ХХ ст. в США як альтернатива неокласичному напрямку. Як і інші економісти реформістського напрямку, інституціоналісти пов'язували з державним регулюванням економіки надії на створення стабільної та ефективної системи, в якій поєднуються приватні та суспільні інтереси, наголошували на необхідності суспільного контролю над бізнесом. Ідейно-теоретичними витоками інституціоналізму стала філософія американського прагматизму Дж.Дьюї, ліберальна політекономія Дж.С.Мілля, німецька історична школа та соціальний дарвінізм. Методологія інституціоналізму ґрунтувалася на принципах історизму та еволюціонізму, використання емпірико-статистичних методів обумовило практичну спрямованість інституціоналізму. Інституціоналізм розширює межі економічної теорії, звертається до галузі права, політології, соціології, психології тощо.

Період 20–30-х рр. ХХ ст. отримав назву **американської** або **старої школи інституціоналізму**. Досліджувалися питання, пов'язані із процесами монополізації економіки, конфлікти інтересів у сфері економіки. Американська школа розвивається за трьома напрямками: соціально-психологічний інституціоналізм **Т.Веблена** (1857–1929 рр.); соціально-правовий **Дж.Коммонса** (1862–1945 рр.); емпіричний (кон'юнктурно-статистичний) **В.Мітчелла** (1874–1948 рр.).

Засновник соціально-психологічного інституціоналізму Т.Веблен («Теорія бездіяльного класу», 1899 р.) вивчає економічні явища як традиції, які, з'явившись, набувають інерції та авторитету. Поведінка людей, спонукальні мотиви, закріпившись у вигляді інститутів, визначають надалі економічні відносини і соціально-економічний розвиток суспільства. Економічні явища Т.Веблен виводить із суспільної психології, пропонує відмовитися від класичної концепції *«homo economicus»* на користь *«homo sociologicus»* (людини соціологічної). Розвиток техніки вчений вважає визначальним, детермінуючим увесь соціально-економічний розвиток. Т.Веблен виступає за реформування капіталізму, який у нього зводиться до «революції інженерії», встановлення влади технократії, інтереси якої збігаються з інтересами суспільства. Дж.Коммонс розробляє правові аспекти раннього інституціоналізму. Згідно з концепцією Дж.Коммонса внутрішні суперечності капіталізму можуть бути усунені шляхом інституціоналізації — утвердженням державою юридичних норм. Лідер емпірико-прогностичної течії В.Мітчелл досліджує циклічні коливання, обґрунтовує концепцію «безкризового циклу». Засобом пом'якшення циклічних коливань і досягнення сприятливої економічної кон'юнктури було визначено державне планування.

У другій половині ХХ ст. в умовах «глобальної промислової революції» інституціоналізм відновлюється у вигляді теорій, які відображають трансформацію економічних і соціальних структур. Виникає **соціально-інституціональний напрям**. У центрі дослідження — промислові корпорації, менеджмент, розвиток людини і суспільства. Методологія соціально-інституціонального напрямку враховувала і еволюцію інститутів, яка змінює умови господарчого життя, і вплив економіки на інститути. Серед нових концепцій найбільш суттєвими були теорії системної трансформації капіталізму — теорії народного капіталізму, демократизації власності, революції менеджерів (**А.Берлі, Г.Мінз, Дж.М.Кларк, П.Друкер**);

технократичні теорії (**Дж. Гелбрейт**); інституціонально-соціологічні дослідження (**Ф.Перру, Р.Арон**); футурологічні теорії (**Г.Кан, А.Тоффлер**). Розробка проблем інноваційної економіки П.Друкером отримала обґрунтування у сучасних теоріях «підприємницької економіки», «суспільства найманих власників», «суспільства знання», «інформаційного суспільства».

В останні десятиріччя у межах неокласичної теорії виникає новітня течія світової економічної думки — **неоінституціоналізм**. Предметом вивчення стає інституціональне середовище, тобто фундаментальні політичні, соціальні і юридичні правила, в межах яких відбуваються процеси виробництва та обміну. Насамперед, учені прагнули з'ясувати внутрішню суть таких важливих суб'єктів ринку, як фірма, домогосподарство (сім'я), держава. Неоінституціоналісти застосують методи економічного аналізу для дослідження як ринкових, так і неринкових явищ. Поширення порівняльного аналізу граничних витрат та переваг до проблем, які є предметом аналізу інших суспільних дисциплін отримало назву «економічного імперіалізму» (Г.Беккер). Вже наприкінці минулого століття неоінституціоналізм отримав загальне визнання та увійшов у якості складової частини в основне ядро (мейнстрім) економічної теорії Заходу.

Основними теоріями школи є: транзакційна теорія (**Р.Коуз, О.Вільямсон**); теорія прав власності (**Р.Коуз, А.Алчіан, Г.Демсетц, Р.Познер**); теорія суспільного вибору (**Дж.Б'юкенен, Г.Таллок, М.Олсон**); нова економічна історія (**Д.Норт, Р.Фогель**).

Транзакційна теорія має фундаментальне значення у неоінституціоналізмі. Р.Коуз вводить в економічну теорію принципово нову категорію — новий клас витрат, які отримали назву транзакційних або «витрат використання ринкового механізму». У програмній статті «Природа фірми», 1937 р., вчений відповідає на запитання: чому існує фірма, якщо існує ринок? Згідно з Р.Коузом фірма існує для того, щоб економити на витратах, пов'язаних із укладанням ринкових угод. Зв'язок між правами власності та транзакційними витратами був сформульований Р.Коузом у статті «Проблема соціальних витрат», 1960 р., та отримав назву «теореми Коуза».

В ост. трет. ХХ ст. послідовники Р.Коуза американські економісти А.Алчіан, Г.Демсетц, Ч.Меклінг, інші дослідники **теорії прав власності** публікують праці, присвячені структурі фірми, де

обґрунтовують так званий «контрактний підхід»: фірма досліджується як система міжособистих контрактів, укладання яких не потребує транзакційних витрат. Такий підхід до дослідження фірми дозволив проаналізувати права власності, їх поєднання та пов'язані з цим різноманітні форми фірми — від приватної, до акціонерної та державної.

Теорію *суспільного вибору* також називають новою політичною економією, оскільки вона вивчає політичний механізм прийняття макроекономічних рішень. Автор теорії Дж.Б'юкенен аналізує взаємовідносини всередині державного апарату; застосовує критерії корисності оцінки до державної влади. Держава, згідно з Дж.Б'юкененом, є особливим ринком, який включає виборців, депутатів та чиновників. Сфера політичної діяльності є сферою обміну голосів та політичних обіцянок. Державні чиновники, насамперед, прагнуть до максимізації власного добробуту, а не добробуту суспільства. Дж.Б'юкенен надає наукову інтерпретацію багатьом, не дослідженим раніше явищам: «пошуку політичної ренти, економіки бюрократії, проваллям держави (уряду).

Нова економічна історія виникла внаслідок використання теорії транзакційних витрат та теорії прав власності для аналізу змін, що відбувалися в економіці різних країн у тривалому історичному періоді. Д.Норт та Р.Фогель широко застосовують економіко-статистичне моделювання та гіпотетичні побудови за допомогою ЕОМ для дослідження альтернативного історико-економічного розвитку. Наприклад, досліджували варіанти, за якими у США др. пол. XIX ст. або не було громадянської війни, або не було скасоване рабство, або не було масштабного будівництва залізниць. Згідно з отриманим висновком, рабовласницька економіка була більш ефективною, ніж вважали раніше, а будівництво залізниць відіграло важливу, але не вирішальну роль в економічному розвитку країни.

Оцінкою найвищих досягнень учених у галузі теорії та практики економіки, відповідно і історії сучасної економічної думки, є присудження Нобелівських премій. Нобелівськими преміями економісти нагороджуються з 1969 р., за цей час лауреатами стали 61 дослідник (станом на кін. 2007 р.). Історія присудження Нобелівських премій з економіки свідчить, що центром розробки теоретико-економічних інновацій є США, 41 нобеліант має американське громадянство. Інші країни представлені громадянами Великобританії, Норвегії,

Швеції, Ізраїлю, Нідерландів, Австрії, Росії, Франції та Індії. Насамперед, важливим фактором домінування США була інтелектуальна еміграція. У 20-х рр. ХХ ст. у США у пошуках кращих умов життя та праці переїжджають С.Кузнець (народився у Білорусії, навчався у Харківському університеті) та В.Леонт'єв (Росія); перед Другою світовою війною, рятуючись від загрози нацизму, італієць Ф.Модільяні, голландець Т.Купманс, мешканець Франції Д.Канеман. Українське коріння мав М.Фрідмен (нар. у США) — батьки емігрували із Західної України. В останні десятиріччя серед лауреатів переважають «природні» громадяни США, що обумовлено підвищеною увагою до економічної освіти та науки з боку держави та суспільства.

Істотним фактором є і належність лауреатів до провідних напрямів економічної теорії Заходу, але, по-перше, практика присудження премій відображає еволюцію економічної теорії із певним запізненням, а по-друге, опосередковано, через рішення Нобелівського комітету. У перші роки серед нобеліантів переважали сучасні кейнсіанці П.Самуельсон (премія 1970 р.), Дж.Хікс (1972 р.), так як і у період 1980–1985 рр. (період антикейнсіанства в економічній літературі та в економічній політиці Заходу), — Л.Клейн, Дж.Тобін Р.Стоун, Ф.Модільяні — представники неокласичного синтезу.

Початок «неоліберального наступу» було відзначено премією лідеру неоавстрійців Ф.Хайску (1974 р.). Надалі визнанням сучасної неокласики було присудження премій у сфері макротеорії: монетаристам М.Фрідмену (1976 р.), Р.Манделлу (1999 р.), Е.Фелпсу (2006 р.) та представникам школи раціональних очікувань Р.Лукасу (1985 р.), Ф.Кідланду та Е.Прескотту (2004р.); у сфері мікротеорії: авторам теорії добробуту та загальної ринкової рівноваги — К.Ерроу (1972 р.), Ж.Дебре (1983 р.), М.Алле (1988 р.) та теорії зростання — Дж.Міду (1977 р.), Р.Солоу (1987 р.).

Кінець ХХ ст. позначений посиленням інтересу всесвітнього наукового співтовариства до неоінституціоналізму: у 1986 р. премія присуджується розробнику теорії суспільного вибору Дж.Б'юкенену, у 1991–1993 рр. — Р.Коузу, Г.Беккеру, Д.Норту та Р.Фогелю. Необхідно враховувати, що творча спадщина більшості економістів-теоретиків не може однозначно бути віднесена до єдиного напрямку. Так, Т.Мюрдаль (1974 р.) починав як провідний теоретик Стокгольмської школи — предтечі кейнсіанства, а надалі

еволюціонував у бік інституціоналізму. Характерною тенденцією є присудження премій економетристам (економістам-математикам), починаючи з першої — Я.Тінбергу, Р.Фрішу та завершуючи останніми — Р.Ауманну та Т.Шеллінгу (2005 р.); Л. Гурвічу, Е. Маскіну, Р.Майєрсону (2007 р.).

Зпитання та завдання для обговорення

1. Охарактеризуйте економічну думку України часів раннього та класичного середньовіччя.
2. Проаналізуйте теоретико-методологічні відмінності класичної школи від маржиналізму.
3. Визначте особливості формування і розвитку політекономії в Україні XIX — початку XX ст.
4. Охарактеризуйте основні напрями сучасної економічної теорії.

Глава 3

ПОТРЕБИ, РЕСУРСИ ТА ВИРОБНИЧІ МОЖЛИВОСТІ СУСПІЛЬСТВА

§ 1. ПОТРЕБИ ЯК РУШІЙНИЙ МОТИВ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

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

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

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

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

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

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

1. *За рівнем необхідності (першочерговості):*

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

2. *За об'єктами:*

- а) матеріальні потреби;
- б) духовні потреби.

3. *За суб'єктами:*

- а) особисті потреби;
- б) потреби фірм;
- в) державні потреби.

4. *За формами задоволення:*

- а) потреби, які задовольняються індивідуально;
- б) потреби, які задовольняються колективно (водопостачання, газопостачання та ін.).

5. *За роллю у суспільному відтворенні:*

- а) потреби в предметах споживання;
- б) потреби в засобах виробництва.

Можна виділити й групи відповідно до інших критеріїв.

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

Матеріальні і духовні потреби практично безмежні, а це означає, що *повністю задовольнити їх за допомогою товарів та послуг неможливо*. Ця ознака властива саме сукупності потреб. Що ж стосується потреби в конкретному товарі або послуді, то її, звичайно, можна задовольнити: скажімо, протягом короткого періоду можна купити потрібний одяг, піти в театр або полікувати зуба. Деякі потреби

можуть бути задоволені протягом життя людини тільки один раз (наприклад, операція апендициту або вища освіта для дитини).

Інша справа, коли йдеться про сукупні потреби. Розвиток виробництва завжди породжує нові потреби, які відразу задовольнити неможливо. Наприклад, ще не так давно у нас не було бажання придбати персональний комп'ютер, відеомагнітофон, електронні годинники тощо. Більше того, задоволена одна потреба породжує іншу: це загальносоціологічний закон, що діє як на рівні конкретної особи, так і на рівні груп людей або інститутів, які складають суспільство. Це стосується як загальних матеріальних потреб людини (харчі, одяг, житло), так і специфічних потреб, що обумовлюються соціальним і культурним середовищем, в якому знаходиться людина. З часом потреби змінюються, примножуються з появою нових виробів і під впливом широкої реклами та енергійного стимулювання збуту. Кінцева мета, або завдання економічної діяльності, полягає у прагненні задовольнити ці багатогранні потреби.

§ 2. СУСПІЛЬНЕ ВИРОБНИЦТВО. МАТЕРІАЛЬНЕ І НЕМАТЕРІАЛЬНЕ ВИРОБНИЦТВО

Фази суспільного виробництва

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

Процес виробництва матеріальних і духовних благ являє собою трудову діяльність людей.

Суспільне виробництво за своєю структурою складається з таких елементів:

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

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

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

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

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

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

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

Сучасна економічна ситуація в Україні значною мірою обумовлена деформованою структурою економіки, для якої характерна надзвичайно мала частка галузей споживчого сектора. Так, у 2006 р. в структурі реалізованої продукції промисловості питома вага харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів становила 15,5%, а галузей легкої промисловості (текстильне виробництво; виробництво одягу, хутра та хутряних виробів; виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів) — всього 1,5%. Тому одним з важливих завдань структурних перетворень на найближчі роки має стати переорієнтація значних ресурсів на розвиток галузей, які задовольняють споживчий попит населення.

Перш ніж увійти у фазу споживання продукт має пройти стадії розподілу і обміну.

Розподіл виступає в трьох видах:

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

У процесі розподілу встановлюється частка певного суб'єкта (трудового колективу чи окремої особи) в отриманні суспільного продукту. Але щоб одержати саме те, що необхідне для задоволення конкретних потреб суспільства, виробничого підрозділу (колективу) або людини, продукт має пройти стадію обміну.

Обмін виступає в трьох видах:

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

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

Основне виробництво, виробнича і соціальна інфраструктури

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

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

Основне виробництво — це галузі матеріального виробництва, де безпосередньо виготовляються предмети споживання і засоби виробництва. Примноження суспільного багатства залежить саме від цих галузей, від їх технічного рівня. Це: сировинний комплекс, паливно-енергетичний комплекс, металургійний комплекс, агропромисловий комплекс, хімічно-лісовий комплекс, виробництво товарів народного споживання, інвестиційний комплекс. Наприклад, на сьогодні в Україні лише в промисловості нараховується близько 55 тис. підприємств, які виробляють промислову продукцію.

У галузях основного виробництва зосереджується основна маса ресурсів. Так, у валовому національному продукті сфера промис-

лового виробництва в Україні посідає 55,8%, у той час як у Великобританії — 29,8%, Франції — 29,6%, США — 26,2%, Японії — 33,8%.

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

До цих галузей відносяться:

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

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

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

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

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

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

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

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

Соціальна інфраструктура включає такі галузі:

- охорона здоров'я і фізична культура;
- загальна середня, спеціальна середня, професійно-технічна і вища освіта, система;
- підвищення кваліфікації і т.п.;
- житлово-комунальне господарство;
- пасажирський транспорт і зв'язок;
- побутове обслуговування;
- культура і мистецтво.

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

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

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

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

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

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

Важливою складовою частиною суспільного виробництва є також його *організація і управління.* Не потребує доказу те, що кожний економічний процес має бути певним чином організований. Причому в умовах посилення усупільнення виробництва, розвитку поділу праці, спеціалізації і кооперування зростає значення чіткої організації всіх ланок економіки.

Суспільна організація виробництва має відповідати таким вимогам:

- створювати широкі можливості для природно-історичного процесу економічного розвитку з оптимальним поєднанням ринкових і державних методів регулювання економіки, не допускаючи волюнтаристського втручання у виробництво;
- реалізувати останні досягнення науково-технічного прогресу і бути адекватною наявному рівню реального усупільнення виробництва. Лише за цієї умови організація виробництва сприятиме економічному розвитку та підвищенню його ефективності. У цілому структуру суспільного виробництва можна зобразити за допомогою такої схеми (див. рис. 3.1).

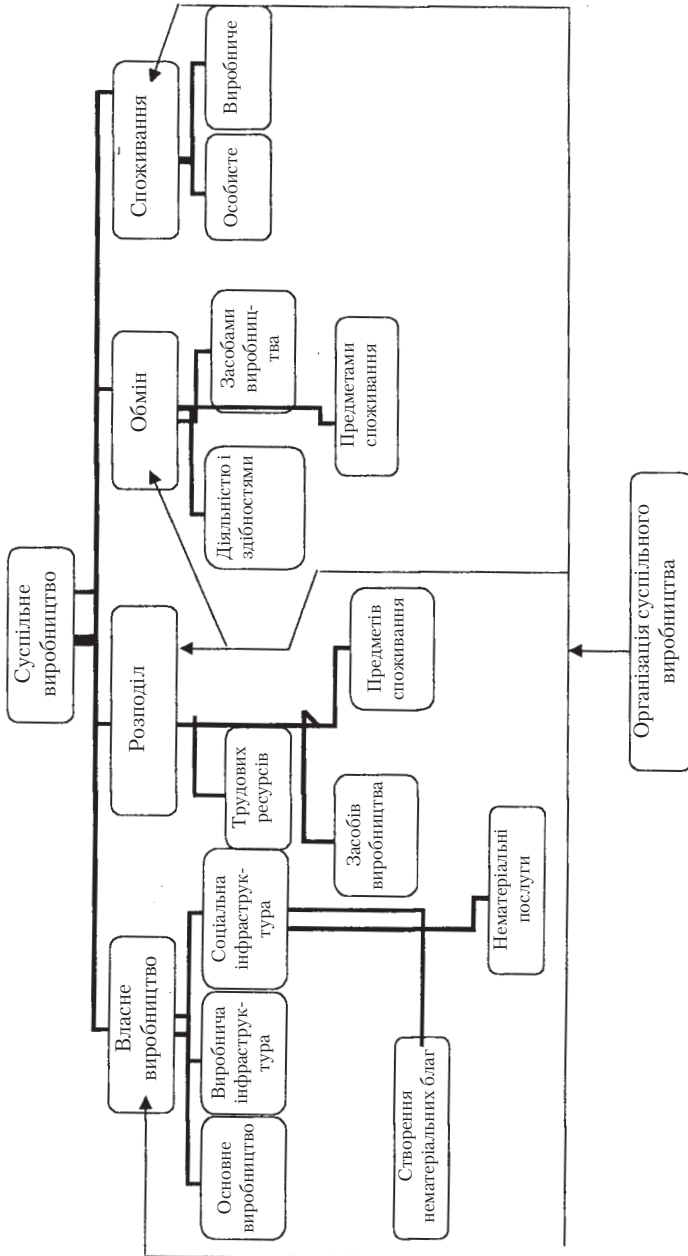


Рис. 3.1. Структура суспільного виробництва

§ 3. ФАКТОРИ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

Трудові ресурси

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

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

Трудові ресурси виступають особистим фактором виробництва тому, що кожний робітник є носієм робочої сили, яка створює життєві блага, вдосконалює техніку виробництва. ***Робоча сила — це здатність людини до праці, або сукупність її фізичних і розумових здібностей, що використовуються в процесі створення матеріальних і духовних благ.*** У цивілізованому суспільстві робоча сила є особистою власністю робітника, тобто лише він може розпоряджатися і використовувати свою робочу силу відповідно до своїх потреб та інтересів.

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

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

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

вона деградує як суспільна особа. Поза трудовою діяльністю фактично не може бути повноцінної людини.

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

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

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

Внаслідок того, що праця — це надбання лише людини, то сукупність трудових колективів з їх творчими здібностями є головною продуктивною силою суспільства. Розвиток суспільного виробництва завжди починається з удосконалення самих працівників, які потім сприяють розвиткові виробничого процесу за рахунок нових винаходів, корінного перетворення виробничого апарату. *Отже здатність до розвитку тієї чи іншої суспільної системи визначається, насамперед, тим, які умови вона створює для творчого розвитку самого працівника, удосконалення його розумових і інтелектуальних здібностей та реалізації цих здібностей безпосередньо в господарській діяльності.* Одна з найважливіших причин економічної відсталості полягає в тому, що командно-адміністративна система може тривалий час не лише стримувати господарську ініціативу, а й ставити їй непереборні перепони, руйнуючи механізм економічного стимулювання.

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

- *докваліфікації* відповідальності працівників за функціонування потужної та складної техніки. Суспільство повинне виділяти значні кошти на підготовку висококваліфікованих трудових ресурсів;
- *творчий підхід до праці.* Творча праця має бути вільною. Так само, як примітивні засоби праці обумовлюють рабську експлуатацію, сучасний НТП об'єктивно вимагає розкриття працівника, надання йому необхідних прав і свобод;

- *матеріального забезпечення трудового процесу та задоволення потреб працівника.* Сучасний робітник зможе нормально працювати лише за наявності необхідних житлових та інших побутових умов. Історичний досвід незаперечно доводить, що без вирішення соціальних проблем жодне суспільство не зможе досягти істотних результатів і у сфері розвитку суспільного виробництва. Більше того, ігнорування соціальних проблем неминуче приводить до призупинення та стагнації економічного розвитку. Про це переконливо свідчить стан економіки в нашій країні на сучасному етапі.

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

Засоби виробництва

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

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

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

Примноженню сировинної бази служать такі фактори:

- комплексне використання корисних копалин, поглиблене вибирання цінних елементів природи. Наприклад, технічні можливості сьогодні дозволяють видобувати близько 80% нафти з наявних родовищ. Ми ж поки що вибираємо лише 40%. Поступово має долатися і таке становище, коли через недостатній розвиток технології багато рідкісних металів не вилучалися з корисних копалин і направлялись у відходи;

- розвиток матеріало-зберігаючих технологій, які дозволяють нарощувати виробництво кінцевого продукту за тих самих обсягів видобутку сировини і матеріалів.

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

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

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

Предмети і засоби праці разом складають засоби виробництва. Вони приводяться в рух працівниками виробництва. **Засоби виробництва і люди, які приводять їх у рух (тобто робоча сила), складають продуктивні сили**. Схематично склад продуктивних сил подано на рис. 3.2.

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

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

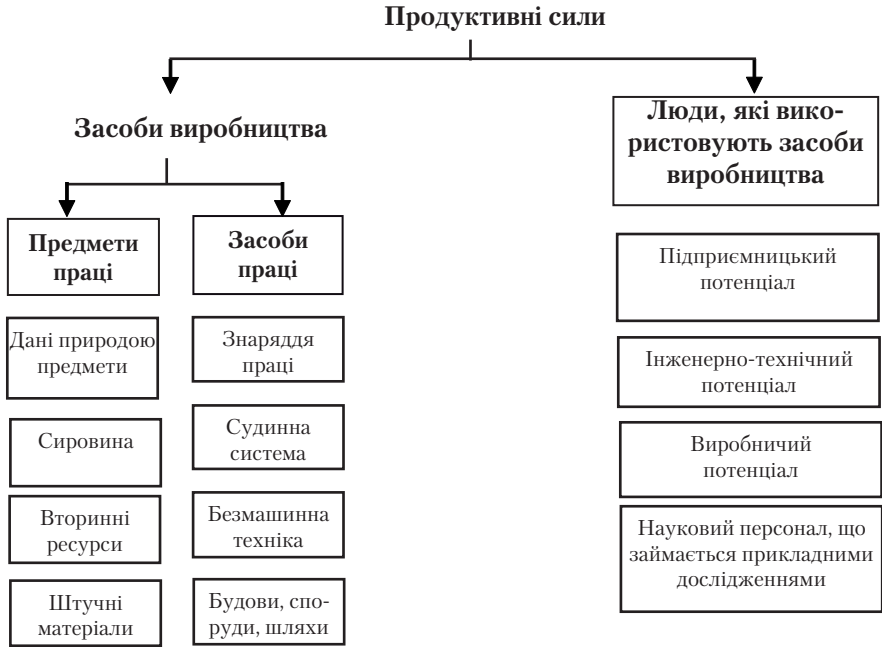


Рис. 3.2. Структура продуктивних сил

готовки і перекваліфікації та соціального захисту працівників, які вивільняються з виробничого процесу.

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

У капіталістичному суспільстві поєднання факторів виробництва відбувається шляхом купівлі-продажу робочої сили. Робітник, як власник робочої сили, продає її, а капіталіст, як власник засобів виробництва, її купує. При цьому основу заробітної плати працівника становить вартість робочої сили, тобто вартість матеріальних і духовних благ, необхідних для самого робітника і утримання його

сім'ї. Це було характерним, головним чином, для домонополістичного капіталізму. В сучасних умовах у цивілізованих країнах поєднання факторів виробництва здійснюється шляхом добровільного найму робітника. При цьому заробітна плата все більшою мірою пов'язується не лише з вартістю робочої сили, а з кількістю і якістю праці. Тривалий час вважалося, що в країнах соціалістичної орієнтації відбувається пряме поєднання робочої сили та засобів виробництва. Доводилося це, виходячи з панування суспільної власності на засоби виробництва. На практиці одержавлення власності обумовило різні форми поєднання робочої сили, причому переважаючими були насильницькі методи, що виявилось в низькому рівні заробітної плати, виро бітку мінімуму трудоднів (у колгоспах) та ін.

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

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

Межа виробничих можливостей показує максимально можливий обсяг виробництва певного конкретного товару або виду послуг за наявних ресурсів і знань, які має у своєму розпорядженні конкретна економіка, і визначених обсягах виробництва інших товарів і послуг.

В економічній літературі межу виробничих можливостей, як правило, ілюструють графіком, зображеним на рис. 3.3.

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

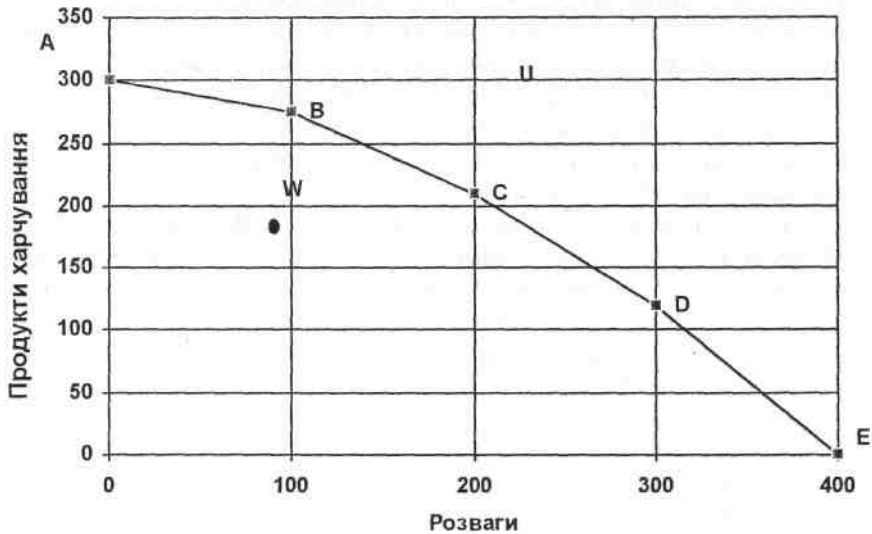


Рис. 3.3. Межа виробничих можливостей

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

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

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

Отже, всі точки, які лежать на кривій, що визначають межу виробничих можливостей, є ефективними. Точки, що знаходяться на площині AOE (ліворуч від кривої), відповідають ситуації, в якій

економіка не результативно використовує ресурси. Проте це не означає, що ресурси, які використовуються, безкорисні чи бездіяльні. Наприклад, тяжка, але погано організована робота може привести до меншого, ніж це можливо, випуску продукції.

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

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

Природно-виробничі ресурси України

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

За даними Міністерства геології в надрах України виявлено понад 200 видів різних корисних копалин, для експлуатації яких відкрито понад 8 тис. родовищ, з них 95 видів і 7769 мають промислове значення і враховуються державним фондом запасів, у т.ч. з 16 видів Україна посідає провідне місце серед країн СНД. Частка України у запасах та видобутку республік колишнього Союзу становить: залізної руди — 31% та 46% відповідно, марганцевої руди — 75% та 86%, ртуті — 25% та 30%, титану — 40% та 94%, цирконію — 20% та 88%, германію — 87% та 100%, сірки самородної — 80% та 70%, кухонної солі — 11% та 42%, безхлорної калійної солі — 86% та 100%, графіту — 50% та 55%, каоліну первинного — 60% та 8%, облицювального каміння — 56% запасів та 52% виробництва країн колишнього СРСР тощо. У надрах України протягом 90-х рр. розвідані

досить великі запаси золота, уранових руд, скандію, дорогоцінного каменю та інших видів мінеральних ресурсів. Розвідані запаси корисних копалин України орієнтовно оцінюються в 7 трильйонів доларів США. Щорічно геологічна розвідка України підготовляє до експлуатації промислові запаси різних корисних копалин на суму до 60 мільярдів доларів США.

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

За рахунок реалізації мінеральної сировини Україна одержує більше ніж 1/10 експортного виторгу. Вивозиться залізо, марганець, титан, циркон, ртуть, графіт, каолін, самородна сірка, бентонітові і вогнетривкі глини, кухонна сіль, флюсова сировина, безхлорні калійні добрива, скляні піски, перліт, облицювальне каміння, будівельні матеріали. Найбільшу частку в експорті сировини складають залізні та марганцеві руди. Проте незважаючи на наявність в надрах України великої кількості унікальних запасів корисних копалин, потреба в окремих з них задовольняється неповністю. Так, потреба в енергоносіях забезпечується тільки на 60–70%, у т.ч. у вугіллі — на 70–80%, газі — на 20% і нафті — на 8–10%, що обумовлює необхідність їх імпорту.

Україна має потужний потенціал земельних ресурсів (табл. 3.1). За даними державного земельного кадастру загальна площа земель України станом на 01.01.2007 року становить 60354,8 тис. га, сільськогосподарські угіддя в структурі земельного фонду складають 71,4%. Найбільша частка освоєних сільськогосподарських земель є в Кіровоградській — 85,7%, Миколаївській — 86,4% та Запорізькій — 88,3% областях; найменша — в Рівненській — 47,7%, Івано-Франківській — 46,5%, Закарпатській — 36,9%.

Таблиця 3.1
Земельний фонд України (станом на 01.01.2007 р.) *

Види основних угідь	Площа земель	
	всього, тис. га	% до загальної площі
Всього земель (територія)	60354,8	100,0
землі сільськогосподарського призначення	42893,5	71,1
ліси та лісовкриті площі	10539,9	17,5
забудовані землі	2470,2	4,1
землі під водою	2418,7	4,0
відкриті заболочені землі	972,4	1,6
інші землі	1060,1	1,7

* Статистичний щорічник України за 2006 рік. — К.: Вид-во «Консультант», 2007. — С. 506.

Після розпаду СРСР у результаті перерозподілу земельних ресурсів у державній власності залишилося 49,7 % земель. Здійснено паювання 26,4 млн гектарів земель, переданих у колективну власність 11,5 тис. підприємств. Право на земельну частку (пай) набули 6,5 млн громадян. Середній розмір земельного паю становить 4,1 га. Розпочалося масове відведення власникам земельних паїв земельних ділянок у натурі та видача державних актів на право приватної власності на землю. Створено резервний фонд земель загальною площею 3070,3 тис. га. Власниками земельних паїв передано в оренду 22,4 млн гектарів земель, орендна плата за які у 2006 році перевищила 1,6 млрд гривень, а в 2006 р. — понад 1,0 млрд.

Приватизували свої земельні ділянки на площі 3256 тис. гектарів 11 млн громадян, 37,6 тис. фермерських господарств використовують майже 2 млн га сільськогосподарських угідь¹. Стрімкого розвитку набуло використання земель для ведення особистих підсобних господарств, садівництва і городництва.

Проведено грошову оцінку сільськогосподарських угідь, загальна величина якої дорівнює 306,8 млрд гривень, а також оцінка зе-

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

мель несільськогосподарського призначення. Запроваджено плату за землю.

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

Водні ресурси України формуються за рахунок місцевого стоку і транзиту, а також підземних вод. Потенційні ресурси річкового стоку оцінюються у 209,9 км³, з яких місцевий стік — 52,4 км³, приток — 157,4 км³, підземні води — 7 км³, у господарстві також використовують близько 1 км³ морської води.

Місцевий річковий стік у розрахунку на одного жителя України складає 1045 м³ на рік, причому у південних регіонах він у 7 разів менший ніж у західних. Для усунення нерівномірного стоку в Україні побудовано 1087 водосховищ, повним обсягом 55 км³ і корисним 26 км³, а також 27,5 тис. ставків, 7 тис. каналів тощо.

Лише 17,5 відсотків земель України займають лісові угіддя (10,4 млн га). При цьому ліси розміщені дуже нерівномірно: в Поліссі вони займають 29% території, в лісостеповій зоні — 13%, в степовій — 4%, в горах Криму — 10%, в Карпатських горах — 40%. Загальний запас лісів оцінюють в 1,3 млрд м³, середній запас деревини на 1 га складає 153 м³, а річний приріст — 4,2 м³. Щорічно обсяг заготівлі деревини від рубок головного користування і рубок догляду і санітарних рубок складає 9,1 млн м³.

Наявність великого запасу корисних копалин, земельних площ, водних ресурсів — це чинники, що, безумовно, підвищують конкурентоспроможність української економіки. Проте необхідно розуміти, що ці конкурентні переваги є перевагами першого порядку, оскільки вони дуже нестійкі: їх легко втратити через або обмеженість чи вичерпаність цих ресурсів, або зниження цін на них. Іншими словами, це переваги з малою стійкістю, не здатні забезпечити надовго конкурентоспроможність. У сучасних умовах все більшого значення набувають розвиток нових технологій, матеріальні, фінансові та інформаційні ресурси.

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

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

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

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

Запитання та завдання для обговорення

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

Глава 4

ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ ВЛАСНОСТІ

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

Поняття власності

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

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

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

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

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

- а) відносини з приводу привласнення умов виробництва і його результатів;
- б) відносини з приводу господарського використання майна;
- в) економічні форми реалізації відносин власності.

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

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

Типи, форми і види власності

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

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

Історично спочатку привласнення мало трудовий характер. Адже привласнювати можна лише те, що задовольняє певні людські потреби. Людина своєю працею перетворювала дані природою

предмети у такі, які вона могла споживати, а отже, і привласнювати. Тому саму по собі працю можна представляти як процес привласнення.

Отже, *в тих суспільствах, де переважає ручна фізична праця, нетрудові доходи справді означають експлуатацію*. Такими є, наприклад, рабовласницьке і феодальне суспільства. Доходи рабовласників і феодалів — це нетрудові доходи, які вони одержують у результаті експлуатації рабів і кріпаків.

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

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

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

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

Таким чином, приватну і суспільну власність не слід протиставляти і вважати, що одна з них більш прогресивна, а друга — регрес-

сивна. Прогресивний економічний розвиток завжди передбачає взаємодію цих двох типів власності, водночас не заперечуючи того, що один з них може переважати в окремі періоди і етапи розвитку людського суспільства.

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

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

Власність у системі економічних відносин

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

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

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

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

Власність визначає цілі й мотиви розвитку виробництва. Будь-які докорінні зміни в економічних відносинах мають починатися з відповідних перетворень у відносинах власності. Без цього не можна досягти скільки-небудь істотних зрушень у господарському житті.

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

§ 2. ВІДНОСИНИ ВЛАСНОСТІ У ЗМІШАНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ

Особливості приватно-капіталістичної власності

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

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

За феодалізму встановлюється інша форма приватної власності — повна власність на землю і неповна на працівника виробництва,

тобто кріпосного селянина, якого феодал не міг убити, але міг продати і купити. Кріпак володів дрібними знаряддями виробництва. Основною формою реалізації феодалної власності, як і за рабства, була відкрита експлуатація.

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

Основу економічної системи капіталізму становить приватно-капіталістична власність. На ранніх етапах розвитку капіталізму існувала повна індивідуальна приватна власність на засоби виробництва, які концентрувалися в руках небагатьох капіталістів. Безпосередні виробники — трудящі — були позбавлені засобів виробництва, а отже, і засобів існування.

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

Постійний і змінний капітал

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

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

У скороченому вигляді формула має вираз Г—Т—Г'. Це — загальна формула капіталу.

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

$$K = c + v.$$

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

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

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

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

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

де m — додаткова вартість.

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

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

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

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

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

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

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

$$m' = m' / v \times 100\% .$$

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

Державна власність

У процесі економічного розвитку поступово зростає значення інших форм власності: державної, кооперативної, корпоративної та ін. Так, сьогодні в США окремим приватним особам належить всього 10–15% капіталу. Водночас збільшується частка **державної власності. Це — форма власності на засоби виробництва, за якої володарем їх виступає держава.** Так, у розвинутих капіталістичних країнах на державний сектор припадає переважаюча частка видобутку кам'яного вугілля, виробництва електроенергії, залізничних і авіаційних перевезень.

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

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

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

по-друге, бажання прискорити науково-технічний прогрес. Розробка і створення дослідних зразків машин і технологічних ліній стали справою дорогою і ризикованою, тому фірми не завжди наважуються вкладати кошти в ті напрями наукових досліджень, успіх і вигідність яких не гарантовані. Держава, виступаючи ініціатором технічного прогресу, бере на себе величезні затрати, пов'язані з ризиком втрати вкладених капіталів. Так, наприклад, була створена атомна промисловість у США, Великобританії, Франції.

по-третє, і це найголовніше, полягає в тому, що сучасна держава забезпечує вирішення крупних соціальних програм, зокрема

таких, як медичне обслуговування населення, безкоштовне навчання, соціальне забезпечення, охорона навколишнього середовища та ін. Розвиток державної власності часто має суперечливий характер, проте не заперечує того факту, що сучасна держава є крупним власником.

Кооперативна власність

Поряд з державною широкого розвитку набула також ***кооперативна форма власності. Це — колективна власність кооперативів на основі добровільного усупільнення членами кооперативів всіх або частини належних їм засобів виробництва і грошових внесків (паїв)***. Спочатку кооперативні підприємства виступали у формі споживчих і постачальних. Вони створювалися на основі пайових внесків.

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

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

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

Найміцніші економічні позиції серед кооперативів капіталістичних країн належать сільськогосподарським кооперативам, тобто самодіяльним організаціям фермерів, які об'єднуються для спільного виробництва і переробки сільськогосподарської продукції або для забезпечення економічних потреб їхніх індивідуальних господарств. Так, у середині 80-х років у країнах Європейського

Економічного Співтовариства (ЄЕС)¹ на фермерські кооперативи припадало понад половину сумарного обороту кооперативного сектора економіки.

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

Нерідко кооперативи домінують на внутрішньому і на зовнішньому ринках. Наприклад, у Франції, Італії, Португалії і ФРН, які є лідерами на світовому ринку вина, 35–46% його виробництва і збуту (у Франції — до 70%) здійснюють кооперативи.

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

Корпоративна власність

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

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

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

¹ З 1 листопада 1993 р. — Європейський Союз.

курс акції = дивіденд / норма банківського відсотка × 100%.

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

$$\text{курс акції} = 10 \text{ дол} / 5\% \times 100\% = 200 \text{ дол.}$$

Різниця між нормою дивіденда і нормою позичкового відсотка використовується засновниками акціонерних товариств для при-власнення так званого засновницького прибутку.

Існують два способи отримання засновницького прибутку.

Перший спосіб

Капітал, вкладений у підприємство	— 100 тис. дол.
Кількість випущених акцій	— 1000 шт.
Норма банківського відсотка	— 5%
Дивіденд	— 10 дол.
Курс акції	— 200 дол.
Курс усіх акцій	— 200 тис. дол.
Засновницький прибуток:	200 тис. — 100 тис. = 100 тис. дол.

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

Другий спосіб

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

Цей спосіб отримання засновницького прибутку більш поширений, ніж перший

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

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

На здійснення такого плану банк надає кредит. Кошти надходять власникам компаній, які, у свою чергу, передають відповідну кількість акціонерного капіталу в особливий фонд, яким керує спеціально призначений керуючий, що представляє інтереси робітників. Такі «плани» мають сьогодні понад 10 тис. американських компаній, причому в 1,5 тис. з них робітникам належить понад половину акціонерного капіталу.

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

Модифікація основної суперечності й основного економічного закону капіталізму

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

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

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

§ 3. ТРАНСФОРМАЦІЯ ФОРМ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ

У сучасних умовах у результаті здійснюваних економічних перетворень в Україні утвердилась капіталістична система економічних відносин. В розвинутих країнах капіталізм пройшов декілька етапів свого розвитку. Тому природно виникає запитання: який саме капіталізм побудований в Україні? Відповідь на це запитання має кардинальне значення для визначення соціально-економічної природи існуючих тут відносин власності.

Аналіз статистичних даних показує, що на сьогодні в Україні сформувалася приблизно така структура організаційних форм господарської діяльності, яка характерна для більшості розвинутих капіталістичних країн. Про це можна судити, виходячи з таких статистичних даних. Наприклад, у США на сьогодні нараховується близько 16 млн так званих ділових одиниць або бізнесів. З них одиничних фірм приблизно 11 млн., партнерств — близько 1,6 млн і корпорацій — 3 млн.

За своєю сутністю більшість індивідуальних підприємств і партнерств представляють дрібнобуржуазний сектор. У США вони мають виторг менше 50 тис. дол за рік. Це трохи більше, ніж прожитковий мінімум так званих середньокласових сімей. Дані підприємства складають майже 70% всіх «ділових одиниць». Але зайнято в них невелика кількість працівників — близько 8%.

Домінуючим є корпоративний сектор. За соціально-економічною природою корпорації можна поділити на дві форми: немонополістичні корпорації і монополістичні корпорації. Цей сектор є провідним. У США на його частку припадає близько 19% від ділових одиниць, на які припадає майже 80% всіх доходів.

Немонополістичні корпорації — це невеликі акціонерні товариства. Вони нерідко виступають як сімейні фірми. В США, наприклад, приблизно три чверті корпорацій отримують надходження від продажів 500 тис. дол. за рік. Такий порівняно скромний дохід показує, що більшість корпорацій розпоряджаються капіталами, що відносяться до немонополістичної буржуазії. Вони хоч і відносяться до класу капіталістів, але привласнюють відносно невелику масу додаткової вартості. Це, як правило, представники сфери торгівлі та обслуговування.

Корпоративна монополістична власність представлена крупними монополістичними об'єднаннями. Їх небагато, але вони посідають домінуюче становище в економіці. В США з 3 млн корпорацій лише 3 тис. з них — це монополії, але вони привласнюють 40% доходів від продажів. Отже, невеликий прошарок буржуазії, яка володіє цими корпораціями, складає монополістичну буржуазію.

Аналогічна структура підприємств за своєю соціально-економічною природою формується і в Україні. Так, на початок 2006 р. тут нараховувалось 1070,7 тис. зареєстрованих підприємств. З них акціонерні товариства становили 34571, в тому числі: корпорації — 798 і концерни — 397. Отже, на сьогодні корпоративна монополістична власність в Україні представлена 1195 підприємствами. Інші акціонерні товариства можна розглядати як немонополістичну корпоративну власність. Якщо від загальної чисельності підприємств відняти кількість акціонерних товариств, то отримаємо 1022,1 тис. Ці підприємства можна вважати дрібнобуржуазною власністю.

Таким чином, за своєю організаційно-економічною структурою в Україні формується приблизно таке економічне середовище, яке характерне для капіталістичної системи. Це одна з істотних рис, які характеризують сучасну природу розвитку національної економіки.

Однак зовнішня схожість організаційних структур виробництва ще не означає, що природа господарської діяльності за своїми соціально-економічними наслідками в розвинутих капіталістичних країнах і в Україні однакова. Як відомо, ядро економічної системи

складають відносини власності. У розвинутих країнах сформувався плюралізм форм власності. Саме останній визначає поведінку кожного господарюючого суб'єкта і має своїм соціально-економічним наслідком як зростання національного багатства, так і підвищення народного добробуту. Підвищення доходів усіх членів суспільства перетворюється у вирішальний фактор нагромадження капіталу і прибутку.

Структура відносин власності в Україні за своєю економічною природою і соціально-економічною суттю ще далеко не така, щоб її можна було класифікувати як плюралізм форм власності. У результаті приватизації тут сформувався такий недержавний сектор, який став домінуючим в усіх галузях господарства (табл. 4.1)

Таблиця 4.1

**Структура промислового виробництва в Україні
за формами власності (у %)**

	1992	1995	2000	2005
Державний сектор:				
– за кількістю підприємств	70,2	41,6	14,7	7,5
– за обсягом виробництва	81,8	51,4	24,3	15,4
Недержавний сектор:				
– за кількістю підприємств	29,8	58,4	85,3	92,5
– за обсягом виробництва	18,2	48,6	75,7	84,6

* Див. Статистичний щорічник України за 2005 р. – К.: «Консультант», 2006. – С. 311.

З таблиці видно, що до широкого початку приватизації (1992 р.) в державному секторі економіки зосереджувалося 81,8% промислового виробництва. Така ситуація була характерною для централізовано-керованої економіки.

Корінним чином почала змінюватися ситуація в наступні роки. В 2005 р. частка державного сектора у промисловому виробництві становила 15,4%, в той час як недержавного – 84,6% (проти 18,2% у 1992 р.).

Наведені дані показують, що в національному господарстві України у сфері соціально-економічних відносин відбулися корінні зміни.

По-перше, здійснився перехід від монополії державної власності до утвердження недержавних форм власності, тобто фактично відбулася економічна революція, яка підірвала глибинні основи директивно-планової системи і заклала фундамент для широкого впровадження недержавних форм господарювання, а отже, і форм привласнення створюваних матеріальних і нематеріальних благ.

По-друге, в самій системі відносин власності устанавлюється органічне поєднання господарської діяльності крупних державних підприємств з дрібнотоварним виробництвом. Як відомо, дрібнотоварне господарство представлялось як таке, що породжує неминуче капіталізм, тому в марксистській літературі воно вважалось як антипод суспільним формам господарства. З позицій сучасної економічної думки можна дати оцінку соціально-економічної природи даних процесів наступним чином.

Насамперед, слід відмітити, що плюралізм форм господарювання об'єктивно обумовлений. У національній економіці високо розвинутих країн усупільнення виробництва в різних секторах господарства неоднакове. Зберігаються стійкі розриви в технічному рівні на окремих підприємствах, галузях, регіонах, умовах праці. Це так звана технологічна багатокладність сучасної економіки. Все це неминуче зумовлює різноманітність форм господарської діяльності, ускладнює структуру відносин власності.

По-третє, науково-технічному прогресу неминуче іманентне органічне поєднання крупного і дрібного виробництва, дрібнобуржуазної, корпоративної і державної форм власності. Звичайно, в умовах НТП нагромадження здійснюється у формі всезростаючої концентрації виробництва. Однак, при цьому неминуче породжується і децентралізація, тобто нагромадження втілює в собі два взаємозв'язані процеси — концентрацію і диференціацію. Усупільнення виробництва в економічній літературі пов'язується переважно з концентрацією виробництва. Однак, при цьому упускається досить важливий момент, а саме те, що НТП не лише згортає, а навпаки, посилює диференціацію, відгалуження, а також виникнення нових підприємств і виробництв. В результаті відбувається диверсифікація форм господарської діяльності, структура виробництва перебудовується, ускладнюється, виникають нові, відносно самостійні ланки. Відкриваються нові можливості для дрібного виробництва та індивідуальної трудової діяльності. Все це не може не

урізноманітнювати як суб'єктів власності, так і форм власності, а також об'єднувати їх в єдину економічну систему.

По-четверте, нагромадження виступає вирішальним чинником інтелектуалізації капіталу, в системі якого сформувався і успішно розвивається бізнес ділових послуг: обробка інформації на базі ЕОМ, програмне забезпечення, інжиніринг, консультативний бізнес. Така діяльність може успішно здійснюватись невеликими підприємствами. Крім того, сучасні індустріальні форми виробництва, впровадження інформаційних технологій, наукоємних виробництв пов'язане з функціонуванням венчурних підприємств. Це, як правило, невеликі підприємства, які здатні швидко реагувати на ті чи інші винаходи і оперативно перебудовувати виробничі потужності у відповідності з виправданим комерційним ризиком. Тому, як правило, крупні наукові центри, науково-дослідні установи та навчальні заклади мають низку своїх венчурних фірм, де проходять апробацію результати здійснюваних наукових досліджень. Наприклад, навколо Гарвардського університету діє близько 300 венчурних фірм, які швидко підхоплюють і впроваджують наукові відкриття та ідеї.

По-п'яте, дрібний бізнес закріплюється також там, де не вимагається крупносерійного виробництва. Тому крупні фірми, як правило, оточені дрібними обслуговуючими підприємствами і користуються пільгами та допомогою з боку крупних корпорацій.

Таким чином, у процесі становлення капіталістичних форм господарської діяльності було б неправильно зводити нагромадження капіталу до однієї моделі, яка характеризується пануванням монополій. У сучасних капіталістичних країнах, в тому числі і найбільш розвинутих, існує низка форм приватної власності, а отже і різних форм господарювання, що й визначає неодноманітну соціально-економічну структуру національного капіталу і його нагромадження.

Другий аспект даного питання полягає в такому: донедавна в економічній літературі приватна і суспільна (державна) власність розглядалися як антиподи, що заперечують одна одну і не можуть разом співіснувати. Разом з тим досвід країн з розвинутою ринковою економікою переконливо доводить, що в цивілізованому суспільстві поруч існують різні типи і форми власності, доповнюючи одна одну й урізноманітнюючи та збагачуючи економічне життя. У кожному суспільстві є галузі, які можуть успішно розвиватися переважно на основі приватної власності: це в основному сфера

обслуговування населення. Сучасна індивідуалізація виробництва також більшою мірою зорієнтована на приватну власність. Водночас технологічний процес окремих галузей вимагає їх усупільнення в рамках держави або окремого колективу (залізниця, транспорт, зв'язок та ін.)

Таким чином, приватну і суспільну власність не слід протиставляти, не слід також вважати, що одна з них більш прогресивна, а друга регресивна. Прогресивний економічний розвиток завжди передбачає взаємодію цих двох типів власності і водночас не заперечує того, що одна з них може бути переважаючою в окремі періоди й етапи розвитку людського суспільства.

Злиття державної і приватної власності в єдину субординовану економічну систему природно передбачає, що між ними має бути оптимальне співвідношення. Надання ж переваги одній з них може привести до досить серйозних колізій і негативно позначитись на соціальних наслідках нагромадження капіталу. Тому щоб більш детально розкрити соціально-економічну природу нагромадження капіталу в Україні, необхідно проаналізувати динаміку співвідношення саме між цими формами власності (табл. 4.2).

Таблиця 4.2

Основні засоби за формами власності в промисловості України у 2004 р. [4, 309]

Показники	Всього	За формами власності		
		приватна	державна та державно-корпоративна	комунальна та комунально-корпоративна
У фактичних цінах, млрд грн	420,1	278,6	118,6	22,9
Відсотків до підсумку	100	66,3	28,2	5,5

* Див. Статистичний щорічник України за 2005 р. — К.: «Консультант», 2006. — С. 309.

З таблиці видно, що в промисловості України дві третини основного капіталу зосереджується у приватному секторі. Причому, така ситуація характерна і для інших галузей. Так, у 2004 р. питома вага приватної власності основних засобів становила: в сільському

господарстві, мисливстві та лісовому господарстві — 79,3%; будівництві — 61,2%; оптова й роздрібна торгівля, торгівля транспортними засобами, послуги з ремонту — 92,5%. Недержавні форми широко впроваджуються навіть в освіту. Тут в 2004 р. питома вага державної власності становила 64,4%, а недержавних форм — 35,6%. Тобто фактична третина випускників — це студенти приватних і комунальних навчальних закладів.

Таким чином, ключові галузі економіки в Україні, в тому числі і такі, які формують її інтелектуальний капітал, своєю переважаючою частиною представляють приватний сектор економіки. Отже, приватнокапіталістичні відносини стали пануючими в економіці України.

В економічній літературі нерідко формування різних форм власності і господарювання в Україні представляється як становлення змішаної економічної системи. Ми вважаємо, що таке судження є помилковим. Змішана економіка може бути характерною лише для високо розвинутих країн. Вона передбачає високий рівень розвитку продуктивних сил, який забезпечує добротні умови соціального захисту населення, підвищення добробуту всіх членів суспільства. При цьому суттєво зростає роль держави у забезпеченні соціальних програм, а отже, підвищується частка державної власності в усій системі відносин власності.

Плюралізм форм власності модифікує як основну суперечність капіталізму, так і його основну мету. Як відомо, нагромадження капіталу супроводжувалось, з одного боку, усупільненням виробництва, а з другого, поглибленням приватного характеру відносин привласнення. В сучасних умовах змінилась друга частина суперечності.

Плюралізм форм власності обумовлює те, що кожний власник капіталу намагається отримати максимальний прибуток від вкладених інвестицій, який виступає переважно у формі дивіденда. А це передбачає уже ефективне ведення господарства (останнє в умовах НТП вступає в суперечність з методами посилення експлуатації). Дивіденд — це вже не додаткова вартість, що виражає експлуатацію найманої робочої сили, а показник ефективності виробництва.

В Україні на сьогодні національна економіка має порівняно низький економічний рівень розвитку, тому тут формується така економічна структура, яка властива для приватнокапіталістичного

господарства. Основні суб'єкти господарської діяльності тут — це приватні особи. Про це переконливо свідчать такі дані (табл. 4.3).

Таблиця 4.3

**Кількість суб'єктів ЄДРПОУ за формами власності,
за видами економічної діяльності в Україні
(на 1 січня 2006 р.)**

Галузі економіки	Всього	За формами власності		
		приватна	державна та державно-корпоративна	комунальна та комунально-корпоративна
Всього у національному господарстві*:				
тис.	961,5	838,4	43,6	79,5
%	100	87,2	4,5	8,3
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство:				
тис.	85,8	83,2	1,9	0,7
%	100	97,0	2,2	0,8
Промисловість:				
тис.	116,2	109,1	2,7	4,4
%	100	93,9	2,3	3,8
Будівництво:				
тис.	69,9	67,1	1,8	0,9
%	100	96,0	2,6	1,4
Оптова і роздрібна торгівля, торгівля транспортними засобами, послуги в ремонті:				
тис.	278,1	273,9	1,4	2,8
%	100	98,5	0,5	1,0

*Для 109287 суб'єктів форма власності не зазначається (об'єднання громадян), тому в таблиці вони не враховані.

*Див. Статистичний щорічник України за 2005 р. — К.: «Консультант», 2006. — С. 82.

З наведених даних видно, що в національній економіці України в цілому суб'єкти, які ведуть господарство на основі приватної власності, на сьогодні становлять 87,7% від загальної кількості. Ще вища їх питома вага у вирішальних галузях. Так, у промисловості вона 93,9%, сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві — 97% , будівництві — 96%, оптовій і роздрібній торгівлі, торгівлі засобами транспорту, послугах в ремонті — 98,5%. Як бачимо, за своєю економічною природою суб'єкти економічної діяльності — це приватні господарства.

Звичайно таку структуру не можна представити як плюралізм форм власності. Це фактично однорідна приватна власність. Так само як просте товарне виробництво у натуральному господарстві існувало у формі невеликого економічного укладу, так на сьогодні в Україні державна та комунальна форма господарства функціонують як далеко не домінуючий сектор економіки.

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

(1) Індивідуальна власність громадян:

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

(2) Колективна власність:

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

(3) Державна власність:

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

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

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

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

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

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

Характерно, що кількість майна, придбаного громадянином відповідно до Закону або договору, не обмежується. Причому приватна

власність мусить мати переважно трудовий характер. З цього приводу в Законі зазначається: власність громадянина створюється й примножується за рахунок його доходів від участі у виробництві та іншого розпорядження своїми здібностями до праці, від підприємницької діяльності, ведення власного господарства й доходів від коштів, вкладених у кредитні заклади, акції, інші цінні папери, від придбання майна за спадщиною та іншими шляхами, що не суперечать Закону.

У цілому структуру власності, що нині склалася в Україні, подано в табл. 4.4.

Таблиця 4.4

Типи і структура власності

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

Запитання та завдання для обговорення

1. Один з відомих російських економістів домарксистського періоду В.О.Мілютін писав, що предметом політичної економії є не багатство взагалі, а матеріальний добробут людини. Прокоментуйте це положення.

2. Чому необхідно розмежовувати типи, види і форми власності?

3. Державна, акціонерна, кооперативна, народна власність у сучасному капіталістичному суспільстві: чи змінюють вони природу капіталістичного суспільства?

4. Ваше ставлення до терміна «соціалізація капіталізму».

5. Прокоментуйте термін «нічия власність».

6. У чому полягає суть догматичних трактувань суспільної власності?

7. Приватна й суспільна власність: антиподи чи єдність?

8. Охарактеризуйте основні положення Закону України «Про власність».

Глава 5

ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА ТА ЇЇ СТРУКТУРА. СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ

§ 1. ВИНИКНЕННЯ І ПРИРОДА ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Економічна система

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

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

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

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

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

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

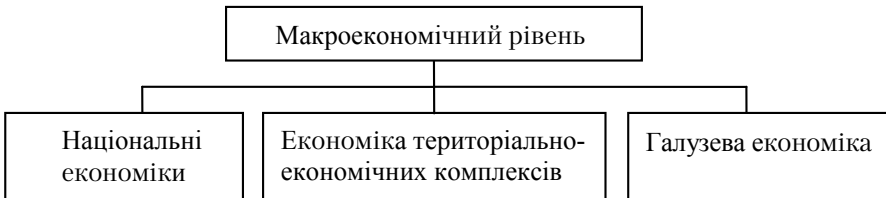
Економічна система включає різні сфери функціонування, різні рівні господарювання її суб'єктів. Сучасна економічна система не є сукупністю індивідуальних господарств одного рівня, а складною субординованою системою кількох рівнів, що взаємодіють. У вітчизняних економічних виданнях рівні економічної системи та їхні основні суб'єкти визначають так:

I.



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

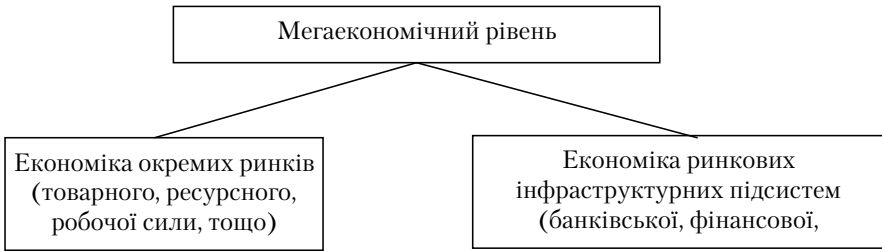
II.



До суб'єктів макроекономічного рівня відносять:

- а) суспільно-державні економічні інституції;
- б) територіально-регіональні галузеві об'єднання;
- в) вільні економічні зони;
- г) територіально-виробничі комплекси.

III.



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

IV.



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

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

Центральне місце в економічній системі належить людині, як основній продуктивній силі суспільства. В той же час їй доводиться мати справу з організацією виробництва. З останнім пов'язане поняття **технологічного способу виробництва, що відображає поєднання засобів праці з організацією виробництва.**

Перехід від одного технологічного способу виробництва до іншого відбувається завдяки якісним змінам у характері засобів праці, прогресу науки і техніки. У відповідності з трьома етапами розвитку техніки розрізняють технологічні способи виробництва, які ґрунтуються на:

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

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

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

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

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

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

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

§ 2. КЛАСИФІКАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

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

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

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

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

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

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

досягнень НТР) економіка; неоіндустріальне, або інноваційно-інформаційна економіка, основу якого складає комп'ютеризація усіх процесів.

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

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

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

Третя — *еволюційна теорія* соціально-економічних систем, ґрунтується на теоретичному висновку, згідно з яким кожна система має свій життєвий цикл. Економічна система закінчує свій життєвий цикл, переходячи в іншу систему, більш життєздатну та прогресивну.

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

Згідно з марксистською *каузальною (тобто причинно-наслідковими зв'язками) концепцією* виділені специфічні суспільно-економічні формації, матеріальною базою яких став певний спосіб виробництва. За Марксом зміна способу виробництва є основою переходу від первинно-общинного до рабовласницького, потім до феодального і до капіталістичного суспільства. Їм відповідали і історично утворені економічні системи.

Відомий західний економіст Й. Шумпетер¹, який заклав основи теорії еволюційної економіки у своїй праці «Теорія економічного розвитку» відмітив, що Марксу було властиве «розуміння економічної еволюції як особливого, обумовленого самою економічною системою процесу».

Отже, вивчення і класифікація економічних систем настільки складні, наскільки складна і суперечлива економічна дійсність. Однак існує загальна, об'єднуюча усі соціально-економічні системи ознака: жодна з систем не може існувати і розвиватися, не задовольняючи

¹ Див. Шумпетер Й. Теория экономического развития. — М., 1983. — С. 83.

потреби нації і функціонуючих у цій системі суб'єктів. Сукупне і індивідуальне задоволення потреб здійснюється різними методами. Такі відмінності лягли в основу ще однієї класифікації економічних систем.

У більшості вітчизняних та ряді зарубіжних видань² прийнято виділяти три основні типи економічних систем: система вільного або чистого ринку; система централізовано-планової економіки; система змішаної економіки.

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

Система вільного або чистого ринку (економіка вільного підприємництва)

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

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

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

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

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

У системі вільного ринку усі взаємопов'язані суб'єкти діють у відповідності зі своїми особистими економічними інтересами. Кожний намагається домогтися найбільшого ефекту: підприємець — прибутку, найманий робітник — заробітної плати; кредитор — процентів за використану позику; землевласник — орендної плати.

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

- а) захистом приватної власності;
- б) формуванням правового середовища шляхом прийняття державою відповідних урядових указів та постанов.

Централізовано-планова економіка

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

- *суспільна* (а в реальності державна) власність на всі засоби виробництва і економічні ресурси;
- жорстка *централізація* в розподілі ресурсів і результатах виробничої діяльності;

- суттєве обмеження або навіть недопущення приватного підприємництва;
- директивне планування, затратне ціноутворення, цільові капіталовкладення тощо.

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

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

Слід відмітити, що застосування директивних методів в економіці мало місце в різні історичні періоди. Так, у Франції в другій половині XVII ст. у період правління Людовика XIV життя міських ремісничих цехів було підкорено жорсткій регламентації. Стосовно кожного ремесла до деталей були визначені кількість і якість матеріалу, лісу, спосіб виготовлення. Вся діяльність ремісничого промислу була у межах суворих постанов. У Німеччині з 1936 по 1945 роки майже не було державної власності, проте держава встановлювала приватним підприємствам жорсткі умови замовлення: ціни, тарифи, ставки оплати праці.

Сучасна ринкова економічна система

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Перелічені характеристики можуть проявлятися по-різному в залежності від конкретних умов, що приводить до формування специфіки в кожній країні. Процес становлення ринкової економіки

вимагає розвитку процесів *лібералізації*, зменшення ролі державного втручання в господарське життя.

Можна систематизувати основні риси та визначити відмінності системи вільного (чистого) ринку від сучасної ринкової системи. (табл. 5.1).

Таблиця 5.1

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

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

Національно-державні різновиди змішаної економіки

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

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

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

- зберігається значна, як правило, переважаюча частка *приватної власності*. «Змішаною» називають економіку ще й тоді, коли беруть до уваги *співіснування різних форм власності*. В змішаній економіці США, наприклад, розподіл підприємств за формами власності на ресурси (у процентах до загальної кількості) складає: приватні без використання найманої праці – 70%; приватні з використанням найманої праці – 28%; державні – 2%;
- *вільне підприємництво*;
- прагнення в економічній діяльності найповніше реалізувати *економічний інтерес*;
- функціонування ринкового *координаційного механізму*;
- *розвиток конкуренції*. Обмеження сфери конкуренції приводить до: 1) виникнення монополістичних об'єднань, які намагаються проводити узгоджену політику у сфері ціноутворення та спільного визначення ринків збуту; 2) формування великих економічних комплексів, що концентрують виробництво певних товарів; 3) поширення узгоджених дій у процесі спеціалізації та кооперування виробництва і використання ресурсів на основі технічного прогресу, появи нових технологій і видів продукції. В національній ринковій економіці періодично виникають такі «хвороби» або негаразди, як коливання ділової активності (приводить до зменшення обсягів національного виробництва); зростання безробіття; диспропорції у сфері ціноутворення, процеси інфляції і дефляції; диференціація або розбіжності у забезпеченні доходами певних категорій населення та інші.

Отже, ринковий механізм не в змозі вирішити усі проблеми економічного розвитку, зокрема, формування та забезпечення нових соціально-економічних цілей, науково-технічного прогресу,

регулювання соціальних відносин, проблем зайнятості, екології, міждержавної інтеграції тощо. Тому в системі змішаної економіки зростає регулювальна роль держави у здійсненні економічних і правових процесів.

Нова роль держави

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

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

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

Дж.М.Кейнс і посткейнсіанські представники вважають, що контроль за станом параметрів ринку є однією з головних функцій держави. Так, неокласична школа і її представники вважають, що шляхом ефективною кредитно-грошовою і фіскальною політики можливо здійснити інтеграцію мікро- й макровтручання держави у визначенні рівня доходів різних верств населення, координацію інвестиційної політики, стимулювання прогресивних галузевих структур.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

§ 3. НАЦІОНАЛЬНІ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

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

Найбільш ефективними і конкурентоздатними наприкінці ХХ ст. з усіх сформованих національних моделей економічних систем є американська і японська моделі.

Висока ефективність цих національних моделей пояснюється такими факторами:

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

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

Специфічні властивості кожної з цих моделей можна відобразити у порівняльній формі (табл. 5.2).

Таблиця 5.2

Особливості американської та японської систем менеджменту

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

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

Американська модель

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

Основою американської економічної системи слід вважати приватне підприємництво. США називають «всесвітньою корпорацією» — це

¹ Див. Шніцер М. «Порівняння економічних систем». Укр. перекл. — К.: Основи, — С. 116.

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

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

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

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

I — стимулювання виробництва і подолання економічного падіння;

II — спрямування інвестицій в основний капітал з метою модернізації економіки;

III — заходи щодо скорочення дефіциту державного бюджету і створення сприятливих умов для кредитування американської економіки.

Характерною особливістю розвитку економічної системи США у другій половині 90-х років було те, що до кінця XX століття продовжувався підйом економіки. Вперше за декілька десятиліть доходи федерального уряду почали перевищувати витрати (за 1998–1999 рр. більше як на 150 млрд дол). За різними оцінками, у найближчі 10 років перевищення може скласти від 800 млрд дол до 1,9 трил дол.

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

Японська модель

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

У світі виникло запитання: «У чому феномен японського дива?».

Основними факторами зміцнення японської економічної системи можна назвати такі:

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

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

Велике значення в ефективності функціонування японської економічної системи відіграє унікальна модель організації вироб-

ництва і управління. Вона поєднує передовий зарубіжний (перш за все американський) досвід і традиційні національні особливості. У світовій літературі цю модель управління називають «піхонтени хейей» («Японський стиль управління»). Цей стиль управління характеризується такими особливостями:

- система пожиттєвого найму;
- визначення рівня заробітної плати та службового просування залежно від стажу роботи на даному підприємстві та віку;
- створення профспілок безпосередньо на фірмах, а не на рівні галузі.

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

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

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

Німецька модель

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

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

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

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

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

Французька модель

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

Французька модель ринкової економіки характеризується різноманітністю економічних інструментів, включаючи стратегічне пла-

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

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

Тому в розроблений індикативний план, який має рекомендаційний (індикативний) характер, включають замовлення щодо вирішення пріоритетних соціальних проблем. Замовлення стимулюються пільговим оподаткуванням та ціноутворенням. Держава протистоїть укладанню великими фірмами та компаніями угод, що стосуються рівня цін (стосовно їх підвищення або зниження) і цим самим перешкоджає монополізації ринку та послабленню конкуренції. Держава контролює ціни на продукти харчування, житло, медичну допомогу, а також на товари і послуги, що мають важливе соціальне значення.

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

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

Шведська модель

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

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

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

Отже, шведська модель економічної системи, маючи соціальну сутність, направлена на скорочення майнової нерівності за рахунок перерозподілу національного доходу на користь менш забезпечених верств населення. Це створює сприятливі умови для отримання освіти та професійної підготовки робочої сили як в матеріальних, так в нематеріальних інтелектуальних галузях економіки. Слід зазначити, що шведська модель властива й іншим скандинавським країнам.

Китайська модель

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

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

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

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

- реформування економіки обов'язково повинно супроводжуватись розвитком продуктивних сил;
- у ході реформ необхідно перебудовувати економічну систему, а не соціально-економічний устрій, який, навпаки, повинен розвиватися і удосконалюватися;
- під час реформування слід враховувати особливості розвитку власної країни, а не абсолютно копіювати моделі інших країн;
- реформи потрібно проводити послідовно і комплексно, прагнучи «прориву у найбільш важливих напрямках».

Більшість перелічених принципів відображають характерну рису китайських реформ — градуалізм, тобто поступовість проведення.

У процесі реформування здійснено ряд розмежувань, зокрема:

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

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

- створенні системи макроекономічного регулювання ринкової економіки;
- удосконаленні планування із зменшенням переваги директивного планування;

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

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

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

Південнокорейська модель

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

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

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

Світова економічна система

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

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

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

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

Інтеграція у всесвітню економічну систему сприяє поглибленню спеціалізації даної країни на світовому ринку і кооперації з іншими країнами в освоєнні новітніх технологій, зростанні продуктивності праці та підвищенні ефективності виробництва. Це дає можливість користуватися перевагами в отриманні пільгових умов, необхідних для розвитку ресурсів: значних інвестицій в економіку, придбання ноу-хау, раніше недоступної інформації тощо.

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

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

Запитання та завдання для обговорення

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

Глава 6

ТОВАРНЕ ВИРОБНИЦТВО – ОСНОВА РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

§ 1. НАТУРАЛЬНЕ ГОСПОДАРСТВО І ТОВАРНЕ ВИРОБНИЦТВО

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

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

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

Саме така форма господарювання є типовою для всіх докапіталістичних стадій розвитку суспільного виробництва. Вона довела свою життєдіяльність протягом тисячоліть. Остаточний розпад

натурального виробництва як основної форми господарювання відбувається в епоху пізнього середньовіччя, епоху зародження й прогресу капіталізму.

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

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

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

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

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

Просте й розвинуте товарне виробництво

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

Орієнтація на ринок стає основою прискорення розширення виробників різних особистих якостей, вміння використати кон'юнктуру ринку тощо, що призводить до збагачення меншості й зубожіння більшості.

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

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

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

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

Спільні риси

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

Відмінності

<i>Риси</i>	<i>Просте товарне виробництво</i>	<i>Розвинуте товарне виробництво</i>
Виробник продукту та власник засобів виробництва	одна особа	<i>Виробник продукту</i> – найманий робітник, <i>власник товару</i> – капіталіст
Експлуатація	як правило, відсутня	існує
Ціль процесу виробництва	задоволення потреб виробника	одержання прибутку
Основа виробництва	індивідуальна, відособлена праця	спільна, об'єднана праця найманих робітників
Співвідношення натурального і товарного виробництва	виробництво товарів має підпорядковане значення стосовно натурального господарства	товарне виробництво набуває загального характеру

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

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

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

Товар та його властивості

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

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

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

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

В основі цих пропорцій (мінових вартостей) лежить те, що вони — продукт праці. Як згустки певної кількості людської праці вони є вартості. Мінові ж вартості виражають співвідношення між затратами праці на виробництво продуктів, що обмінюються. Отже, *вартість* — це внутрішня властивість товару, зовнішньою формою

прояву якої є мінова вартість. Саме *вартість, як уречевлена в товарах праця, робить всі товари порівняльними, спільномірними*. Як споживні вартості товари якісно різні, як вартості — якісно однорідні.

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

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

Праця, яка створює товар

Двоїста природа товару є наслідком двоїстого характеру праці, втіленої в ньому. Вона виступає одночасно як конкретна й абстрактна праця. Положення про двоїстий характер праці — наукова основа трудової теорії вартості.

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

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

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

Отже, корисна праця, як затрати робочої сили в конкретній формі, є конкретною працею, що створює споживну вартість, а як ви-

трати робочої сили взагалі, безвідносно до її конкретної форми, є абстрактною, що створює вартість товару. Конкретна й абстрактна праця — це дві сторони однієї і тієї ж праці в товарному виробництві. Вони невіддільні одна від одної ні в часі, ні в просторі.

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

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

Таким чином, праця відокремлених товаровиробників безпосередньо виступає як приватна, водночас має суспільний характер. У цій протилежності сторін праці міститься основна суперечність товарного виробництва. Вона є джерелом усіх інших суперечностей.

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

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

Величина вартості товару

Для кількісного визначення величини вартості товару розглянемо такий приклад.

Товаровиробники здійснюють виробництво в різних індивідуальних і природних умовах, тому на виготовлення однакових товарів витрачається різна кількість праці і різні затрати робочого часу. Тобто в товарах матеріалізується різна індивідуальна вартість. Але

на ринку товари однакової споживчої вартості оцінюються однаково, бо враховується лише їхня суспільна вартість, величина якої визначається не індивідуальними, а суспільно-необхідними затратами праці, а саме: кількістю суспільно-необхідного часу, який визначається суспільно-нормальними мовами виробництва за середнього в даному суспільстві рівня продуктивності праці та її інтенсивності.

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

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

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

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

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

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

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

§ 3. ПОХОДЖЕННЯ, СУТЬ І ФУНКЦІЇ ГРОШЕЙ

Форми мінової вартості

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

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

Питання про походження і природу грошей давно привертало увагу економістів.

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

Перша з названих форм вартості виникла разом із обміном й містить у собі таємницю всіх інших форм вартості. Просте мінове

співвідношення, в якому x товару А обмінюється на y товару В, має такий вигляд: x товару А = y товару В. У такій послідовності товар А виражає свою вартість у товарі В, перебуває в активній *відносній формі вартості*, а товар В, який виражає вартість товару А, фігурує в пасивній *еквівалентній формі вартості*. На цій стадії розвитку обміну роль еквівалента не закріплюється за якимось одним товаром.

Як бачимо, відносна форма вартості та еквівалентна взаємно обумовлюють й одночасно виключають одна одну, тобто є полюсами одного й того ж виразу вартості, причому відносна форма вартості характеризує як якісну сторону обмінюваних товарів (внутрішню однорідність згустків абстрактної праці), так і кількісну (відповідну кількість предметів, які містять у собі рівні кількості абстрактної праці). У процесі обміну власника товару А цікавить споживна вартість товару В. Але споживна вартість товару А є результатом конкретної, приватної праці. Тому еквівалентна форма вартості характеризується трьома особливостями, суть яких полягає в тому, що:

- а) споживна вартість товару-еквівалента В стає матеріалом для виразу вартості товару А, іншої споживної вартості;
- б) конкретна праця, як творець еквівалента товару В, виступає формою прояву абстрактної праці товару А;
- в) приватна праця, яка втілена в товарі-еквіваленті, стає формою виразу своєї протилежності — суспільної праці.

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

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

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

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

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

Зародження цих мінових відношень означає перехід до *загальної форми вартості*.

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

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

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

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

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

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

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

З появою грошей стає можливим вимірювання вартостей різних товарів, а розвиток форм вартості набуває свого завершення. Подальша історія обміну пов'язана з використанням паперових, кредитних грошей, електронних та ін., що функціонують паралельно з грошовим товаром чи без нього.

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

Суть грошей та їх функції

Вартість товару, виражена в грошовій формі, виступає як ціна. Гроші, маючи властивість загальної обмінюваності, дають змогу стихійно здійснювати як кількісний, так і якісний облік затрат праці приватних товаровиробників. Цей облік відбувається на ринку за допомогою коливання цін. Але коливання ринкових цін веде до

нерівності між товаровиробниками, нагромаджує в руках найбільш конкурентоспроможних з них гроші, а отже, сприяє концентрації економічної влади. Цим самим гроші прискорили процес переростання простого товарного господарства в капіталістичне. За капіталізму вони перетворилися в капітал, у знаряддя експлуатації.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Паперові гроші — це лише символи вартості, тобто грошові знаки, які замінюють повноцінні гроші в їхніх функціях, як засіб обігу і засіб платежу. Урядом вони вводяться в обіг з примусовим курсом. Оскільки паперові гроші виникли із функціонуванням металевих грошей, раніше розглянутий закон грошового обігу є базою для специфічного *закону паперово-грошового обігу*. Суть його полягає в тому, що випуск паперових грошей повинен бути обмежений тією їх кількістю, в якій справді оберталося б символічно представлене ними золото. Якщо випуск паперових грошей перевищить потребу товарообігу в золотих грошах, то купівельна спроможність паперових знаків знизиться, а ціни на товари й послуги зростуть.

Знецінення паперових грошей унаслідок їх надмірного випуску урядом називається *інфляцією*. Знецінення грошей — це лише момент в інфляційному процесі. Інфляція проявляється в набагато більшому зростанні цін на різні товари і послуги порівняно з під-

вищенням заробітної плати. Це — свого роду прихований податок, котрий знижує життєвий рівень працівників. У кінцевому підсумку інфляційний процес призводить до занепаду господарства. Держава вимушена вживати відповідних заходів для зміцнення грошової системи шляхом девальвації грошової одиниці, обміну знецінених грошових знаків на нові тощо.

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

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

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

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

Розвиток кредитних відносин і банківської справи сприяв зменшенню потреби в наявних грошових знаках. Тому закон грошового обігу зазнав істотних змін. Кількість грошей, необхідних для обігу тепер, визначається за формулою:

$$KG = \frac{ЦТ - K + П - ВР}{O},$$

де KG — кількість грошей в обігу;

$ЦТ$ — сума цін товарів;

K — сума цін товарів, проданих у кредит;

$П$ — платежі, за якими настав строк оплати;

ВР — взаємні розрахунки;

О — число оборотів однойменної грошової одиниці.

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

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

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

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

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

§ 4. ІСТОРИЧНИЙ ДОСВІД УКРАЇНИ В ТВОРЕННІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ГРОШОВОЇ ОДИНИЦІ

Кунна система грошей часів Київської Русі

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

У Київській Русі існували так звані кунні гроші. Їх появу в обігу дослідники пов'язують з переходом від натурального господар-

ства до товарного обміну, що відбувся на основі виділення товару-посередника, яким стала худоба (корови, бики, вівці). Зокрема, поняття «капітал» походить від суті рахунку голів рогатої худоби, в якому «кап» означав голову бика. Для визначення худоби як форми грошей додатково вживали термін «скотний». Звідси походить «скотниця» як княжа скарбниця і «скотник», який виконував функцію княжого скарбника. Появу найпривабливіших товарів у ролі грошей засвідчує й давньогрецький поет Гомер (11–9 ст. до н.е.), який в поемі «Іліада» обмін товарами зобразив так: «Всі купували, розраховуючись, хто залізом, хто яскравою міддю, хто і бичими шкірами, хто і самими биками чи рабами-людьми».

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

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

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

Як правило, вони карбувалися на знак приходу до влади князя й служили засобом відображення урочистості події. До того ж князі

брали данину грошима, що свідчило про достатній рівень товарно-грошових відносин.

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

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

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

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

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

У процесі купівлі-продажу товарів і платежів різноманітними за походженням і номіналами монет виникла потреба визначити

їх вартісне співвідношення на основі вагового змісту коштовного металу (золота чи срібла). Для дрібних розрахунків і видачі здачі грошові одиниці стали різати (рубати) на частини. Так, у IX–X ст. відповідним номіналу кунної системи грошей стали відповідати арабський диргем під назвою ногата, а різаною стала половина або й менша частина диргема. Отримані шматки срібного зливка гривні стали обертатися як самостійні грошові одиниці під назвою рублі. Починаючи з XIII ст. назва «гривня» поступово замінюється терміном «рубль». Через 150 років карбованець цілком витіснив з ужитку гривню і став панівною грошовою одиницею аж до наших днів.

Гроші козацької республіки

Цікавою сторінкою нашої історії є розвиток товарно-грошових відносин у період козацької республіки. Специфіка військової організації січового козацтва до обов'язків гетьмана відносила не лише військові, а й господарські справи та фінанси. Кошовий отаман разом з курінними отаманами керували всім господарством, озброєнням, спорядженням і фінансами. Доходами й видатками відала генеральна скарбова канцелярія на чолі з генеральним підскарбієм. Інтендантськими операціями, збором податків й митних платежів та видачею платні в полках і сотнях займалися козаці комісари. При цьому видавалася платня валютою тієї країни, протекторат якої визнавала Січ. Наприклад, до 1654 р. в Січі панівною була польська валюта. Далі з'явилися російські рублі й копійки та важкі срібні монети вагою 28 г срібла — «єфімки» (монета, Чехії — йоахімсталяр). Після зруйнування Січі з 1710 р. козаки перейшли під протекцію турецького султана, тому платню стали отримувати срібними піастрами, курушами, парами і кримськими акче. В період з 1737 по 1775 р. оплата проводилась рублями й копійками, а з 1769 р. — і паперовими асигнаціями. Військові досягнення козацтва, розвиток ремісництва й торгівлі, митниці активно сприяли зростанню авторитету Війська Запорізького і створенню незалежної української держави. Цьому найбільше сприяла розумна фінансова політика Богдана Хмельницького. Так, за часів його гетьманування було, по-перше, організовано «Скарб» (державну скарбницю) з відповідною структурою його поповнення та використання; по-друге, розроблено й запроваджено необтяжливу для народу податкову систему, яка

давала змогу нагромаджувати ресурси у населення, а не розоряти його.

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

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

Найбільшого руйнування українська фінансово-грошова система зазнала за часів реформ Петра I, коли було остаточно ліквідовано в Україні Скарбницю, примусово вилучено з обігу наявні українські та іноземні монети, замість яких в обіг випускалися нижчої якості російські монети. Різко зріс також тягар податків на користь царської казни та витрати на утримання дедалі більшої чисельності війська, що підірвало економіку й добробут населення України. Якщо раніше фінансові нагромадження значною мірою залишалися в Україні, то після цих реформ розпочався постійний процес відпливу капіталів на територію Росії. Остаточно процес ліквідації українських фінансів завершила Катерина II в 1774 р.

У той час, коли в Правобережній Україні переважали в обігу високоякісні золоті й срібні монети країн Європи, на Лівобережжя дедалі більше надходили московські монети: срібні й мідні копійки. Мідні монети були такої низької якості й такими безвартісними, що

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

Гроші УНР 1917–1920 рр.

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

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

Нестача дрібних розмінних монет, потреба замінити російські рублі та інші обставини зумовили появу регіональних і міських

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

Російський рубль

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

З початку першої світової війни (1914–1918 рр.) розмін банкнот на золото припинився, в обіг стали випускатися лише паперові гроші. Внаслідок зростаючих витрат на війну знецінення російської валюти досягло такого розміру, що рубль у лютому 1917 р. коштував 18 коп., а на літо 1917 р. — лише 6-7 коп. Цим самим тимчасовий уряд підписав собі вирок, бо втрата вартості грошей означає одно-

часне руйнування реальних важелів влади й контролю за економічним життям країни.

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

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

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

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

на вільному ринку. В обігу він знаходився лише на території Союзу. Найхарактернішою ознакою його було постійне знецінення, хоч і приховуване офіційною пропагандою.

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

Українські купони

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

§ 5. ЗАКОН ВАРТОСТІ, ЙОГО ДІЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ

Суть і роль закону вартості

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

Необхідними умовами дії закону вартості або встановлення цін на товари на рівні їх вартості є такі:

- обмін товарів перестає бути випадковим чи тільки поодиноким явищем;
- товари виробляються в кількості, що відповідає взаємній потребі в них.

Така потреба встановлюється досвідом у результаті тривалого обміну; відсутня будь-яка природна або штучна монополія, яка не давала б можливості сторонам, що укладають угоду, продавати товари вище від вартості або нижче від неї.

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

Закон вартості відіграє надзвичайно важливу роль у товарному виробництві:

а) виступає стихійним регулятором пропорцій суспільного виробництва (розподілу праці між галузями). У товарному виробництві, заснованому на приватній власності на засоби виробництва, цей розподіл відбувається стихійно в результаті постійних коливань цін щодо вартості. Якщо реальна частка праці в даній галузі менша за потрібну, то пропозиція на товари перестає покривати попит, і

ціни зростають. Виробництво продукту такої галузі стає надзвичайно вигідним, до неї переходить значна частина товаровиробників. Відбувається перерозподіл праці між галузями. Та ж галузь, що характеризується надвиробництвом, тобто перевищенням пропозиції над попитом, під впливом низьких цін звужуватиметься. Отже, силою, яка регулює товарне виробництво, приводить його в систему, є вартість, закон вартості;

b) основа диференціації товаровиробників. Він зумовлює зведення всіх індивідуальних витрат праці до суспільно необхідних. За таких умов одна група товаровиробників, в яких індивідуальна вартість вища за суспільну, не реалізує частини праці, а друга, в котрій індивідуальна вартість нижча за суспільну, навпаки, реалізує надлишок праці над індивідуальними витратами. Отже, перша група товаровиробників неминуче бідніє і банкрутує, тоді як друга — збагачується. Суперечність між індивідуальною і суспільно необхідною працею призводить до диференціації товаровиробників;

с) сприяє зародженню капіталістичних відносин. Частина товаровиробників, яка в результаті ринкових відносин збагатилася, розширює виробництво, що вимагає додаткової робочої сили. Товаровиробники, які розорилися, не мають ніяких засобів існування, крім робочої сили — здатності до праці. Вони змушені йти до багатих товаровиробників і продавати їм свою робочу силу. Одні стають поступово капіталістами-підприємцями, інші — найманими робітниками;

d) стимулює розвиток продуктивних сил. Суперечності між індивідуальним і суспільно необхідним робочим часом є рушійною силою розвитку продуктивних сил суспільства. Технічний прогрес у виробництві сприяє: зростанню продуктивності праці; забезпечує зниження індивідуальної вартості й отримання надлишку продукту над витратами — підвищений дохід товаровиробника. Дохід завжди є запорукою успішної конкурентної боротьби між товаровиробниками, оскільки дає можливість деякого зниження цін і витіснення конкурента. Впровадження технічних новинок у виробництво також неминуче приводить до зниження середніх суспільно необхідних витрат на виробництво даного продукту. Це змушує всіх товаровиробників зменшувати індивідуальні витрати, а отже, підвищувати технічний рівень виробництва і його організацію. За такої системи господарювання прогрес у розвитку продуктивних сил досягається значно швидше, ніж у натуральному господарстві.

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

§ 6. ГРОШОВИЙ ОБІГ ТА ІНФЛЯЦІЯ

Грошовий обіг — безперервний рух грошей у сфері обігу й виконання ними функцій засобу обігу та платежу. Грошовий обіг здійснюється в межах грошової системи країни і обслуговує обіг всього суспільного сукупного продукту, тобто рух товарів, послуг і інтелектуальної власності та позичкового капіталу. Впродовж багатьох віків він здійснювався у формі металевого грошового обігу, різновидами якого були коштовні монети із золота і срібла. Якщо грошова система спиралася на один метал, то діяла монометалева система грошей. Якщо оберталися два рівноправні коштовні метали — біметалізм. В умовах золотого монометалізму цінність повноцінних грошей в обігу саморегулювалося потребами товарного і платіжного обороту.

Розвиток кредитної системи привів до появи кредитних грошей, різновидами яких стали векселі та чеки. Найдосконалішою формою кредитних грошей стала банкнота (банківський білет) — вексель банку, що спочатку видавався лише в обмін на комерційні векселі, тому після їх сплати банкнота поверталася до банку. Хоч кредитні гроші виступають символами вартості (не мають власної вартості), проте історично виникли на базі металевого грошового обігу і виступали спочатку як знаки золота і знаки кредиту, що у взаємовідносинах між товаровиробниками стали засобом платежу та розрахунку за борговими зобов'язаннями.

Банки зобов'язані були приймати банкноти й обмінювати їх на золоті монети негайно, за вимогою пред'явників. Попередньо право випуску (емісії) банкнот належало багатьом банкам. Але зі зміцненням ролі держави це право законодавчо було закріплене за одним

(державним) або кількома найбільшими банками, що користувалися загальною довірою. Банкноти безперешкодно оберталися на рівні з золотими монетами на всій території країни і навіть за її кордонами. Але так було лише до початку першої світової війни, коли військові видатки і зумовлені ними дефіцити державних бюджетів країн настільки зросли, що випуск банкнот став здійснюватися під зобов'язання держав, а вільний обмін на золото припинено. Внаслідок цього кількість банкнот в обігу значно перевищила потребу грошей, тому вони так само стали швидко знецінюватись як і паперові гроші.

Паперові гроші — форма грошей, які є знаками або символами повноцінних грошей, що наділені примусовим курсом і випущені для покриття видатків держави. Поява паперових грошей зумовлена відставанням добування коштовних металів від зростаючих потреб у засобах обігу та дороговизною металевого грошового обігу. Миттєвий характер функціонування грошей як засобу обігу і зношування монет зробили можливими випуски спочатку неповноцінних монет державою, а надалі і паперових білетів державної скарбниці. Паперовими грошима стають і банкноти, емісія яких перевищує реальні потреби обігу в грошах та використовується для покриття бюджетних витрат держави.

Паперові гроші не мають власної вартості, витрати на їх виготовлення, у порівнянні з коштовними монетами, незначні (до 30 центів на виготовлення 100-доларової банкноти). Отриманий державою емісійний дохід називають сеньйоражем. Випущені в обіг паперові гроші набувають представницьку вартість лише в процесі обігу та законодавчого встановлення їх примусового державного курсу. За умов золотого стандарту представницька вартість паперових грошей визначалася вартістю тієї кількості коштовних металів, яку вони заміщували в обігу. Процес відриву паперових грошей від металеві субстанції тривав аж до середини 60-х рр. минулого століття, коли припинився обмін доларів на золото, а Ямайською конференцією країн-членів Міжнародного валютного фонду було задекларовано ліквідацію золотого вмісту грошових одиниць.

У даний час усі національні й міжнародні грошові одиниці існують незалежно від золотого еквівалента. Зберігаючи найменування банкнот, вони за економічним змістом є паперовими грошима, тому що не обмінюються на золото, випускаються не стільки для

кредитування товарообороту в обмін на векселі, скільки для покриття державних видатків.

Провідні відмінності паперових грошей від кредитних або банкнот наступні:

1) за походженням: паперові гроші пов'язані з функцією грошей як засобу обігу, а банкноти виникли з функцією засобу платежу;

2) за характером емісії: паперові гроші випускаються для покриття державних видатків, а банкнотами кредитують товаровиробників;

3) за особливостями обігу: випущені паперові гроші осідають у каналах обігу, тоді як банкноти регулярно повертаються до емісійного банку;

4) за відношенням до золота: банкноти протягом багатьох віків вільно обмінювалися, і навпаки, паперовим грошам характерна відсутність такого обміну;

5) паперовим грошам властива нестабільність і знецінення відносно золота, в той же час банкнотам властива стабільність їхньої вартості.

Грошовий обіг здійснюється у двох формах: готівковій — рух грошей обслуговують банкноти, розмінні монети і паперові гроші (скарбницькі квитки); безготівковий, якщо рух вартості здійснюється без участі наявних готівкових грошей. Безготівкові розрахунки здійснюються переказом грошових коштів з одного рахунка на інший у кредитних закладах на підставі платіжних доручень, платіжних вимог-доручень, чеків, акредитивів, векселів, інкасових доручень. Досить зручним способом розрахунків стало застосування платіжних карток-грошових документів, що засвідчують наявність відповідної суми грошей на банківському рахунку та право власника, не використовуючи готівкових коштів, у будь-який час здійснювати платіжно-розрахункові операції.

Стабільне функціонування грошей забезпечується певною кількістю грошей. Нерозмінні паперові гроші, хоч і є знаками золота чи срібла, але не тієї кількості золота, що потрібна для забезпечення нормального товарообороту. Держава може випустити в обіг будь-яку кількість паперових грошей, але не здатна самовільно визначити їх купівельну силу, тому що в основі законів паперово-грошового обігу лежать закони металевого обігу. Ось чому паперово-грошовий обіг визначається дією двох законів грошового обігу:

- вартість всієї паперово-грошової маси визначається вартістю тієї кількості золота або срібла, котра необхідна в даний час для забезпечення даного розміру товарообороту;
- вартість кожної паперово-грошової одиниці відповідає вартості тієї кількості золота, котра необхідна для обертання, поділена на фактичну кількість грошей в обігу.

Отже, скільки б паперових грошей не випустила держава в обіг, вся їх маса представляє лише ту кількість золота, яка необхідна для обертання у даний час. Якщо паперових грошей емітовано достатню кількість, в країні діють стабільні ціни. Більший випуск грошей в обіг, ніж потрібно у даний момент, викликає стихійну реакцію їх знецінення відносно золота і товарів. Лише цим можна пояснити вкрай нестабільний обіг гривні й інших грошових одиниць та зниження їх купівельної спроможності в процесі інфляції.

Інфляція — багатогранний, складний процес, який чітко відображає всі основні проблеми й суперечності економіки. Найбільш очевидно вона проявляє себе в систематичному перепоповненні каналів грошового обігу масою надлишкових грошей, що веде до їх знецінення та додаткового перерозподілу національного доходу й національного багатства на шкоду більшості населення. Загальні передумови виникнення інфляційного процесу можна з'ясувати на прикладі аналізу показників трансакційного рівняння:

$$M * V = P * Q,$$

де M — кількість грошей в обігу;

V — швидкість обертання грошової одиниці;

P — середній рівень цін;

Q — фізичний обсяг виробництва.

Звідси

$$P = M * V / Q,$$

Тобто зростання цін може викликатися трьома факторами:

- 1) зростанням кількості грошей в обігу в надлишковому розмірі;
- 2) прискоренням швидкості обігу грошей;
- 3) скороченням фізичного обсягу виробництва.

Особливостями інфляційного зростання цін у 90-і роки ХХ століття в Україні стали не наслідки війни і циклічні коливання виробничого циклу, а взаємопереплетення низки зовнішніх (зростання

цін на світових ринках, скорочення надходжень від зовнішньої торгівлі, від'ємне сальдо платіжного балансу) та внутрішніх (деформація економіки, монополія держави на грошову емісію, монопольне становище великих виробників та їх диктат ціл; непомірні високі податки і кредитні ставки за кредити) причин. Негативний вплив мала також нездатність учасників перебудови замінити вичерпані адміністративні регулятори механізмами ринкового регулювання виробництва, обміну і споживання.

Залежно від сили згубної дії на економіку розрізняють інфляцію: повзучу, галопуючу і гіперінфляцію.

Повзуча інфляція — така інфляція, що досягає щорічно не більше одноцифрового числа (наприклад, 5%) і проявляється у постійному зростанні ціл. Деякі економісти у нас і за кордоном вважають, що повзуча інфляція до 5% на рік не є серйозною загрозою, бо має такі позитивні наслідки, які абсолютно переважають негативні. До того ж вона піддається контролю, може бути регульована, за умов ринкової економіки непомітне зростання ціл є формою збалансування попиту та пропозиції. З цим умовно можна погодитися, бо повзуча інфляція і справді не спричиняє швидкоплинних і виразних негативних явищ в економічному житті. Водночас вона здатна виступати дійовим фактором збалансування грошово-фінансових і матеріально-речових ресурсів, прискорення технічного переозброєння виробництва, стимулює товаровиробників постійно дбати про зниження матеріалоемності і затрат живої праці. Проте вказані переваги повзучої інфляції можна досягти лише за умов вільного ринку, конкуренції й підтримання рівноваги попиту — пропонування.

Галопуюча інфляція — це така інфляція, яка набуває розміру двозначного числа щорічно. Вона супроводжується стрімким, стрибкоподібним підвищенням ціл, охоплює всі сфери господарського життя й викликає серйозні негативні наслідки в економіці та соціальній сфері. Зростання індексів галопуючої інфляції практично не керуване і набуває хронічного характеру, здатне швидко деформувати структуру виробництва і реалізації товарів.

Гіперінфляція — надвисока і вкрай небезпечна інфляція, що, як правило, веде до економічного паралічу, провокування гострих соціальних конфліктів та непередбачених катаклізмів. На передній план діяльності уряду висувається емісійна діяльність, потужність друкарського верстата. За умов гіперінфляції гроші починають

втрачати свої функції, падає їх роль в економіці, відбувається натуралізація господарських зв'язків на основі бартерного обміну, порушується механізм дії фінансів і кредиту, розвиваються інші стихійні процеси в економіці. Якщо інфляційне зростання цін перевищує темп у 50% щомісячно, а знецінення грошей набуває характеру самовідтворення процесу невинної емісії у зв'язку із зростанням цін, то класифікують *супергіперінфляцію*.

Залежно від особливостей зростання цін на різні групи товарів прийнято виділяти збалансовану інфляцію, що виникає внаслідок пропорційної зміни цін на різні товари; *незбалансовану* інфляцію, в якій зростання цін різних товарів відбувається непропорційно. У випадках передбачливості процесу наростання інфляційних ознак розрізняють *очікувану* інфляцію. В інших випадках діє *неочікувана* інфляція. Врахування просторових меж інфляції дозволяє класифікувати *локальну* інфляцію, що діє в межах окремої країни, і світову інфляцію, якщо вона охоплює групу країн або цілі регіони.

Стан економіки країни, що характеризується загальним застоєм виробництва, високим рівнем безробіття й одночасним підвищенням цін та інших ознак інфляційного процесу, називають *стагфляцією*.

Потужність інфляційного процесу, як правило, оцінюється за допомогою індексу цін за певний період — рік, квартал, місяць. Найчастіше застосовують *індекс цін споживчих товарів* (ІСЦ).

$$ІСЦ = \sum P_1 * Q_0 / \sum P_0 * Q_0.$$

Провідним способом упорядкування грошових систем та подолання хворобливого стану грошей стало проведення грошових реформ. Найважливішою метою грошової реформи є відновлення дієздатності функцій грошової одиниці, надання їй характеру єдиного законного платіжного засобу й суттєве підвищення купівельної сили національної валюти. Повна чи часткова перебудова грошової системи країни та поліпшення механізму регулювання грошового обороту завжди вимушена і застосовується тоді коли консервативні способи стабілізації грошей вже вичерпано. На початок 2008 року обмежити галопуючу інфляцію в 16,6% ще можна шляхом раціоналізації окремих елементів механізму організації грошового обороту спільними заходами Національного банку України і Кабінету Міністрів України та запровадженням комплексу антиінфляційних засобів. До них належать: регулювання темпів приросту грошової

маси в обігу відповідно до темпів приросту валового внутрішнього продукту, лібералізація зовнішньоекономічної діяльності підприємств, обмеження кредитної експансії держави і скорочення дефіциту державного бюджету. Важливу роль здатні відіграти стимулювання підприємницької діяльності, зниження рівня оподаткування, заохочення заощаджень населення індексацією доходів. Окрім внутрішніх комплексно пов'язаних засобів обмеження інфляції до відносно безпечних рівнів щорічно у 3–4 %, існують також наддержавні методи і важелі антиінфляційної політики, які найвищого розвитку набули в країнах Європейського співтовариства і які Україна, вступаючи до Світової організації торгівлі та укладаючи угоди про співпрацю з цими країнами, повинна ефективно використати.

Запитання та завдання для обговорення

1. Чому товарне виробництво й товарно-грошові відносини є найпрогресивнішою з відомих людству форм господарювання?

1. За яких умов продукт праці стає товаром?

2. Чому для існування товарного виробництва необхідні дві умови — суспільний поділ праці та економічна відособленість виробників?

3. У чому полягає суть споживної вартості? Чому необхідно чітко відрізнити споживну вартість як матеріальне багатство суспільства від споживної вартості як носія вартості?

4. Покажіть відмінність між економічними категоріями «вартість» і «величина вартості».

5. Чому продуктивність праці — властивість конкретної праці, а інтенсивність — абстрактної?

6. У чому полягає зміст вислову: «Золото — не гроші, гроші — не капітал, вони стають такими за певних умов»?

7. Як застосовується механізм реалізації законів грошового обігу на практиці?

8. Як впливають ціни на зміну обсягів виробництва? Яким чином закон вартості регулює пропорції виробництва?

9. Чому дія закону вартості за сучасних умов розвинутих товарно-грошових відносин обмежена?

Глава 7

РИНОК, ЙОГО СУТЬ І ФУНКЦІЇ. МОДЕЛІ РИНКУ

§ 1. ПОНЯТТЯ РИНКУ, ЙОГО ХАРАКТЕРНІ РИСИ ТА ФУНКЦІЇ

Ринок виник одночасно з товарним виробництвом і є його невід’ємним і важливим елементом. У процесі становлення та розвитку товарно-грошових відносин формується і розвивається його невід’ємний елемент — ринок. *Умовами його виникнення та розвитку* (як і товарного виробництва) є суспільний поділ праці і економічна відособленість товаровиробників. Формування ринку, як і товарного виробництва, відбувалося і відбувається в процесі поглиблення суспільного поділу праці. Чим глибшим стає суспільний поділ праці, тим більш розвиненим стає і ринок. Саме розвиток товарно-грошових відносин привів до виникнення в структурі суспільного відтворення обміну, а обмін спричинив появу сфери обігу, а вона — ринку як конкретної форми товарного обміну (товарний обмін — товарний обіг — ринок). Ринок як результат розвитку товарного виробництва й обміну відрізняється від обміну продукто-обміну чи товарообміну. Так, обмін товарів відбувається у формі $T - T$, ринковий обмін здійснюється за формулою $T - G - T$, яка включає два акти: продажу товару $T - G$ і купівлю товару $G - T$. Ці два акти можуть збігатися в часі, тобто відбуватися одночасно, але можуть і не збігатися ні в часі, ні в просторі. Останнє є не тільки типовим, але й домінуючим для сучасного ринку.

Отже, **ринок** як конкретна форма товарного обміну виник у процесі розвитку товарного виробництва, як його невід’ємний складник. З розвитком товарно-грошових відносин трансформувалось і саме поняття «ринок», яке все повніше виражає сутність цього складного економічного явища. Розвиток ринку спричинив існування множини визначень його сутності.

З давніх часів ринок визначався, як місце торгівлі товарами. Тому і нині ринок являє собою економічний простір, на якому відбувається купівля-продаж товарів. Але цей простір — це не лише власне місце купівлі-продажу товарів (кіоск, магазин, супермаркет тощо), а територія, яка охоплює товаровиробників і покупців. Нині обмін товарами відбувається без визначеного конкретного місця. Зв'язок між товаровиробником (продавцем) і споживачем (покупцем) вийшов далеко за ці конкретні рамки, розсунувши їх. Значить, **ринок** — сукупність конкретних економічних відносин, що складаються у процесі купівлі-продажу товарів та послуг. Разом з тим **ринок** — це впорядкована структура, що забезпечує нормальну взаємодію продавців і покупців товарів та послуг. **Ринок** — інститут або механізм, що зводить до купи покупців і продавців окремих товарів та послуг. Нарешті, **ринок** — це сукупність конкретних історично визначених економічних відносин, інструментів, важелів, механізмів, які забезпечують реалізацію на еквівалентній основі інтересів продавців та покупців ресурсів, товарів та послуг.

Кожне з цих визначень виражає якусь конкретну сторону економічних відносин, що складаються в процесі купівлі-продажу, але не може розкрити всієї сукупності ринкових відносин. Ринкові відносини, як і вся система виробничих відносин, мають своїм ядром відносини власності. В процесі купівлі-продажу відбувається реалізація відносин власності, їх відтворення. Найістотнішим в ринкових відносинах є те, що вони регулюються об'єктивними законами — законом вартості, законом попиту та законом пропозиції, законами грошового обігу. Ринок, як самостійний, автоматично діючий механізм відтворювального процесу, став реальністю у XIX ст.

Сучасний ринок — це один із головних елементів складної системи господарювання, в якій тісно взаємодіють ринковий механізм та численні, насамперед державні, регулювальні інститути. Сучасний ринок включає також стан суспільної свідомості (культуру, правосвідомість, ідеологію). Як бачимо, **ринок** — це комплексне поняття, яке охоплює одночасно сферу обміну товарів, економічний простір, де відбувається обмін товарів, систему товарно-грошових відносин, що складається в процесі обміну товарів.

Підсумовуючи вищезазначене, можна сказати, що **ринок** — це особлива соціально-економічна структура, основними функціями

якої є обмін продуктами між відособленими товаровиробниками і реалізація зворотного зв'язку між виробництвом і споживанням.

Для того щоб функціонував ринок, мають бути відтворені передумови, випробувані світовою практикою.

Першою умовою функціонування ринку є **економічна свобода**. Економічна свобода ґрунтується на *плюралізмі форм власності і свободі підприємницької діяльності*. Власність надає право користуватися і розпоряджатися ресурсами та доходами. Свобода підприємництва полягає у можливості самостійно розпоряджатися умовами і результатами виробництва. Зворотним боком економічної свободи, своєрідною платою за неї є економічна відповідальність і ризик.

Другою умовою функціонування ринку є наявність **конкурентного середовища**, тобто таких передумов, які забезпечують конкуренцію. **Економічна конкуренція** — це суперництво між учасниками за кращі умови виробництва, купівлі і продажу. Існує багато різних видів конкуренції, але, незважаючи на відмінності, вони мають однакові риси і загальні тенденції. Це ринкова боротьба за виживання і економічне процвітання. За умов конкуренції на ринку відбувається вільне ціноутворення. Конкуренція дає змогу раціонально розподіляти ресурси і швидко орієнтувати виробництво на задоволення потреб споживача.

Розрізняють досконалу і недосконалу конкуренцію. *Досконала конкуренція* означає, що на ринку діють багато покупців. Жоден продавець не в змозі серйозно вплинути на ринкову ціну товару. *Недосконала конкуренція*, коли на ринку існує лише кілька крупних фірм, які виробляють основну масу певного товару, тобто наявність монопольних виробників.

У розвинутих країнах в умовах сучасної НТР широко використовується *нецінова конкуренція*. Вона означає, що суперництво ведеться на основі технічної переваги, високої якості, ефективних методів збуту, розширення видів послуг, гарантій, умов оплати тощо. Методи нецінової конкуренції передбачають наявність значних коштів. Тому невід'ємним елементом сучасних ринкових відносин є маркетинг. Метою маркетингу є створення умов для найкращого пристосування виробництва до вимог ринку, тобто виробляти саме те, що потрібно споживачам.

Конкуренція веде до концентрації і централізації виробництва та капіталу, вони породжують монополію, тобто можливість окре-

мим фірмам диктувати умови ринку (обсяги пропозиції товару, ціни, умови придбання товару тощо). Конкуренція породжує монополію, а монополія за певних умов усуває конкуренцію. Монополізація економіки гальмує науково-технічний прогрес, підриває стимули до розвитку й удосконалення виробництва та обміну товарів. Тому в розвинутих країнах існує антимонопольне законодавство, яке ставить певні межі монополізації.

Поняття «риннок» і «ринкова економіка» часто ототожнюють, хоча між цими поняттями є певні відмінності. Так, ринок є кореневою основою ринкового господарства. Отже, суспільне господарство, яке функціонує на засадах ринку, називають **ринковою економікою**. Для ринкової економіки характерне вільне ціноутворення і повноцінна функціонуюча конкуренція. Антиподом ринковій економіці є командна економіка, в якій діяльність господарюючих суб'єктів централізовано регулюється державою, народногосподарські пропорції формуються на базі директивних планів, а ціни встановлюються адміністративним шляхом.

Ринкова економіка може успішно функціонувати, якщо права її суб'єктів надійно захищаються законом, коли порушники несуть не тільки матеріальну, а в ряді випадків, і кримінальну відповідальність. Тут зусилля суспільства і держави мають бути об'єднані. Держава регулює ринок за допомогою податків, витрат, різних методів управління. Структура ринку визначається суб'єктами та об'єктами ринкових відносин.

Суб'єктами ринкових відносин безпосередньо виступають споживачі і виробники товарної продукції. Правда, в умовах сучасної ринкової економіки останнє слово не завжди належить споживачам і виробникам. Певний вплив має і держава. Активними учасниками ринкових відносин стають торговельні і фінансові посередники: комерційні агенти, комівоаяжери, брокери, дилери та ін. Вони діють на правах фізичних або юридичних осіб і відіграють всезростаючу роль у ринковій економіці. Ринок являє собою складний механізм виявлення й узгодження економічних інтересів. Саме цим і займаються торговельні і фінансові посередники. Вони вивчають стан справ з попитом і пропонуванням тих чи інших товарів, динаміку цін, встановлюють ділові контакти, прогнозують ринкову ситуацію тощо. *Об'єктами ринкових відносин* можуть бути продукти праці (засоби виробництва, предмети споживання, послуги, житло, на-

укові ідеї, інформація тощо), природні ресурси, праця, цінні папери (акції, облігації), валюта.

Більш повно і глибоко сутність ринку можна розкрити через функції, які він виконує.

В економічній системі суспільства **ринок виконує такі функції:**

1. *Техніко-економічна.* Суть її полягає в тому, щоб забезпечити рух товарів і послуг від виробника до споживача.

2. *Інформативна.* Через коливання цін на товари і послуги ринок надає учасникам виробництва об'єктивну інформацію про суспільно необхідні витрати виробництва, суспільно необхідну кількість, якість та асортимент тих товарів і послуг, які виробляються. Тобто у ринковій економіці ціни є головним засобом передачі інформації. Наявність інформації дає можливість заздалегідь вживати необхідних заходів щодо зниження індивідуальних витрат, зміни асортименту, підвищення якості товарів та послуг.

3. *Регульовальна.* Орієнтуючись на ринкові ціни і намагаючись одержати максимальний прибуток, підприємці направляють свої кошти на випуск тих товарів, які користуються попитом. У результаті досягається відповідність між обсягом виробництва і суспільними потребами, формуються необхідні економічні пропорції.

4. *Стимульовальна.* За допомогою цін ринок стимулює виробництво тих товарів, які необхідні споживачам. Тобто ринок стимулює тих товаровиробників, хто раціонально використовує свої виробничі можливості для одержання найкращого кінцевого результату, впроваджує інновації, передову техніку, технологію та організацію виробництва, які ведуть до зниження індивідуальних витрат виробництва нижче суспільно необхідних, підвищення конкурентоспроможності, що сприяє більш повному задоволенню потреб споживачів.

5. *Сануюча.* Цю функцію ринок виконує тоді, коли за допомогою конкуренції «очищує» суспільне виробництво від економічно слабких, нежиттєздатних підприємств і дає «зелене світло» ефективнішим. Тобто ринок виконує функцію об'єктивного судді. Підприємницькі структури, які не враховують потреб споживачів, не впроваджують інновацій, не вживають ефективних заходів щодо зниження індивідуальних витрат, зазнають збитків, загрози неплатоспроможності, реального банкрутства, а суспільно корисні й ефективно працюючі виробники успішно розвиваються.

6. *Інтегруюча*. Ринок робить економіку єдиним цілим, розвиваючи систему горизонтальних і вертикальних зв'язків, у тому числі зовнішньоекономічних. Будучи за своєю природою інтернаціональним, ринок сприяє проникненню товарів у різні країни і куточки світу. Обмін товарами між країнами здійснюється за світовим цінами.

Таким чином, ринок є найбільш ефективним способом організації економічного життя суспільства. Водночас важливо зрозуміти, що ринок — не всемогутній. Світовий досвід переконливо засвідчив, що можливості ринкового механізму не безмежні.

§ 2. ВИДИ РИНКУ

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

Доцільно розпочати розгляд структури ринку з точки зору *об'єктів купівлі-продажу*. Історично першим виник **ринок споживчих товарів і послуг** для населення. Він обслуговує масового споживача, є свідченням стабільності й життєздатності економіки, всього суспільства. Споживчий ринок задовольняє фізіологічні та соціальні потреби людей у матеріальних і духовних благах. Він безпосередньо відображає виробництво і споживання, попит і пропозицію товарів. На ринку споживчих товарів і послуг обертається велика кількість різноманітних продуктів і формуються більш спеціалізовані ринки. Наприклад, у межах споживчого ринку розрізняють ринки продуктів харчування, одягу, взуття, предметів побутової техніки, ліків, комунальних, транспортних, культурних послуг тощо.

Ринок засобів виробництва сформувався пізніше, на другому етапі розвитку ринкових відносин, але набув пріоритетного значення. Він складається із ринку засобів праці (машин, обладнання, устаткування, приладів, будівельних споруд, виробничих комунікацій тощо) і ринку предметів праці (матеріалів, сировини, паливних

ресурсів, металів, які підлягають обробці і т.п.). Формування сучасного ринку засобів виробництва має виключне значення для економіки України. Його розвиток та удосконалення дозволить підвищити технологічний рівень вітчизняного виробництва, прискорити науково-технічний прогрес, адаптуватися в конкурентному світовому середовищі.

У розвиненій ринковій економіці все більшого значення набуває **ринок праці**. Це посередник між роботодавцями та найманими працівниками. Ринок праці охоплює відносини, які розпочинаються при наймі людини на роботу і завершуються звільненням з неї. Об'єктом ринку праці є послуги праці, незалежно від того, втілюються вони у конкретних продуктах, виробках чи є послугами безпосередньо, наприклад, послуги лікаря, вчителя, юриста. Формування ринку праці приведе до створення належних умов для вільного вибору професії або виду діяльності, добровільного вирішення кожною працездатною особою своєї зайнятості чи незайнятості у суспільному виробництві.

Ринок нерухомості формується для торгівлі землею, об'єктами, що на ній збудовані, в тому числі житловими будинками. Суб'єктами цього ринку є фізичні та юридичні особи, які можуть купувати об'єкти нерухомості як для особистого (квартира, будинок), так і для виробничого споживання (приміщення для офісу, земля для сільськогосподарського призначення тощо).

Ринок науково-технічних розробок та інформації має своїми об'єктами продукти «ноу-хау», винаходи, патенти, ліцензії, проекти, програми математичного забезпечення та іншу наукову інформацію. Цей ринок ще називають ринком інтелектуальної власності. Ринок науково-технічних розробок та інформації обслуговує всі сфери людської діяльності. Без впровадження новітніх досягнень науки і техніки у виробництво неможливо примножити національне багатство країни, підвищити добробут її громадян, забезпечити їхнє духовне та інтелектуальне зростання. Економічний розвиток сучасного суспільства набагато залежить від доступу до інформаційних ресурсів. Особливе місце у цьому сегменті ринку належить новим інформаційним технологіям і комп'ютерам. Вони прискорюють прогрес, дають можливість людям обмінюватися інформацією незважаючи на кордони. Люди роблять купівлі через систему «Інтернет». Комп'ютер став невід'ємним складником життя людей, як

телефон. В Україні формування ринку науково-технічних розробок та інформації має багато проблем та ускладнень. Винаходи та розробки, які створюють талановиті українські вчені, не мають попиту з боку вітчизняного виробника.

Фінансовий ринок складається із ринків капіталів (інвестицій), кредитів, цінних паперів, валюти. Це складна і найважливіша сфера специфічних економічних відносин з приводу купівлі-продажу фінансових ресурсів. Такий ринок більш характерний для розвинутих країн. Він формується на основі коштів підприємств, організацій і населення й обслуговує обіг платіжних коштів, кредитів, цінних паперів. У розвинутому конкурентному середовищі фінансовий ринок створює гнучкий механізм мобілізації та перерозподілу вільних коштів для забезпечення потреб суспільного відтворення.

Ринок капіталів здійснює інвестиції, тобто вкладення у розвиток виробничої і невиробничої сфери економіки. *Кредитний ринок* є окремою сукупністю відносин між позикодавцями (кредиторами) і одержувачами позики в товарній або грошовій формі.

Ринок цінних паперів у вигляді акцій, ощадних сертифікатів, векселів та інших зобов'язань є прямим продовженням кредитного ринку, але має самостійне значення. Цінні папери — це грошові документи, які визначають взаємовідносини між суб'єктами, що їх випустили, і тими, хто придбав їх. Вони передбачають виплату доходу у вигляді дивідендів або відсотків, а також можливість передавання грошових та інших прав, передбачених цими документами, особам, що є власниками їх.

Ринок цінних паперів має два складники: первинний ринок (емісія цінних паперів, випуск їх у обіг) і вторинний, який займається перепродажем цінних паперів на фондовій біржі. Через це ринок цінних паперів називають ще фондовим ринком.

Валютний ринок — це такий ринок, де об'єктом купівлі-продажу є різні національні валюти. Функціонування даного ринку зумовлено розвитком зовнішньоекономічних зв'язків між різними країнами і необхідністю взаємних розрахунків. На валютному ринку здійснюються операції зовнішньої торгівлі, інші розрахунки між країнами, міграції капіталів і т. п.

Така класифікація ринків є найбільш поширеною в сучасній економічній науці і практиці. Проте розрізняти види ринків можна й за іншими критеріями.

Наприклад, фахівці маркетингу виділяють *ринок виробника, ринок продавця і ринок покупця* залежно від того, хто з них має більше влади чи ваги у процесі обміну товарів.

За територіальною ознакою ринок поділяють на *місцевий, національний* (внутрішній) та *світовий* (зовнішній).

Місцевий ринок розташований у певному місці (на певній території). Він може існувати у вигляді селищного, міського, районного, обласного чи регіонального ринків. Сукупність ринків всередині країни складає **національний** (внутрішній) ринок. Акти купівлі-продажу на внутрішньому ринку здійснюються у національній валюті. **Світовий ринок** — це сукупність національних ринків, пов'язаних між собою стійкими товарно-грошовими відносинами. Він ґрунтується на міжнародному поділі праці. Світовий ринок спочатку характеризувався обміном сировинними ресурсами і сільськогосподарськими продуктами. На сучасному світовому ринку широко представлена готова продукція у вигляді різноманітної техніки, одягу, продуктів харчування, цінних паперів, інтелектуальної власності тощо.

З точки зору *чинного законодавства* виділяють *легальний* (офіційний) і *нелегальний* (тіньовий) ринок.

Нелегальний (тіньовий) ринок заборонений законом. Він є продовженням тіньової економіки, що являє собою несанкціоновану господарську діяльність. Тіньовий ринок має таку ж саму структуру, що й **легальний (офіційний) ринок**, тобто його елементами є предмети споживання, засоби виробництва, кредит тощо. Міжнародна практика до тіньової економіки відносить два компоненти:

- заниження або приховування від обліку доходів;
- доходи, отримані від незаконної в країні діяльності.

Перший компонент пов'язаний з легальними видами діяльності, доходи від якої приховуються з різних причин. Насамперед, це приховування доходів від податкових органів. Другий компонент пов'язаний з нелегальною або «чорною» економікою. Це наркобізнес, проституція, торгівля людьми, органами тощо. «Чорний» ринок виникає внаслідок нездорових потреб окремих людей і намагання інших нажитися на цьому. Несанкціонована діяльність зумовлює розвиток шахрайства, зловживання чиновників владних структур.

Залежно від рівня конкуренції економісти розрізняють чотири ринкові структури або моделі ринку: ринок *чистої (досконалої) конкуренції*, ринок *монополії*, *олігополії* і *монополістичної конкуренції*.

Ринок чистої конкуренції характеризується наявністю великої кількості незалежних продавців, які виробляють стандартизовану продукцію. Продавець не може встановити ціни, вищої від ринкової, тому що покупець може вільно купити товар за ринковою ціною в іншого продавця. Отже, проблема встановлення ціни для виробника тут фактично не стоїть. Ринок інформований, відсутні штучні бар'єри при входженні на ринок того чи іншого виробника.

Ринок чистої монополії — це ринок, де одна фірма є єдиним продавцем продукції чи послуг. Виробник «диктує» ціну. Покупець або погоджується з даною ціною, або відмовляється від купівлі. Замінники продукції відсутні. Існує дефіцит необхідної інформації. Значні штучні бар'єри при входженні у галузь.

Олігополія відрізняється невеликою кількістю виробників і високою концентрацією виробництва. Виробники виробляють стандартизовану і диференційовану продукцію, тобто різні види даного продукту (певний асортимент легкових автомобілів, металорізальних верстатів тощо). Між виробниками існує взаємозалежність при визначенні ціни і обсягів виробництва. При встановленні ціни можливі змови. Тут розгортається боротьба за якість товарів і послуг, за престиж.

Ринок монополістичної конкуренції характеризується порівняно значною кількістю виробників, які виробляють диференційований продукт. Продаж товарів відбувається в широкому діапазоні цін. Поряд з ціновою, значну роль відіграє нецінова конкуренція (реклама, марка товару, методи реалізації тощо).

Кожен вид ринку не існує сам по собі. Всі вони взаємопов'язані між собою, утворюючи розгалужену ринкову систему. Вона діє не тільки в межах тієї чи іншої країни, а й глобально, охоплюючи своїм впливом значну частину світового господарства.

§ 3. МЕХАНІЗМ ДІЇ РИНКУ

Досвід країн, в яких функціонує ринкова економіка, свідчить про те, що вона являє собою ефективно працюючий механізм. Щоб відповісти на це питання, необхідно розглянути його складові елементи: попит, пропонування, ринкову ціну. Основи поглядів, які тут розглядаються, закладені видатним англійським ученим Альфре-

дом Маршаллом. Він вперше ґрунтовно проаналізував закономірності ціноутворення, сформулював закони попиту і пропонування, створив теорію рівноважної ціни.

А.Маршалл застосував до характеристики ринку відому алегорію «лез ножиць», зазначивши, що можна на однакових підставах сперечатися про те, чим регулюється ринкова ціна — корисністю чи витратами виробництва, як і про те, яке лезо ножиць розрізає аркуш паперу — верхнє чи нижнє. А. Маршалл запропонував зосередити увагу на дослідженні закономірностей формування і взаємодії попиту і пропонування і на цій основі — на формуванні теорії цін. При цьому ідею граничного відшкодування факторів виробництва він використав для пояснення того, як формується пропозиція товарів, а ідею граничної корисності — для пояснення формування попиту споживачів. Аналіз попиту і пропонування є фундаментальною проблемою ринкової економіки, яка дає ключ до розуміння багатьох процесів, таких, наприклад, як коливання рівнів цін, виробництва, заробітної плати, виникнення дефіцитів і надлишків товарів тощо.

Отже, три складники ринку — *попит, пропонування, ціна* — тісно пов'язані між собою і взаємно впливають один на одного, формуючи ринковий механізм саморегулювання. Розглянемо окремо кожний складник.

Попит — це представлена на ринку потреба в товарах і послугах, яка забезпечена грошима, тобто платоспроможний попит. *Обсяг попиту* визначається кількістю товарів, яка може бути реалізована на ринку за існуючими цінами. Серед багатьох чинників, які можуть вплинути на попит, найголовнішими є:

- ціна нашого товару у певний час;
- ціна інших товарів;
- доходи покупців;
- смаки та уподобання покупців;
- очікування покупців.

Перший і головний чинник — ціна нашого товару. Кожен із нас може засвідчити, що чим вищою є ціна, тим меншу кількість товару будуть купувати покупці, і навпаки, коли ціна знижується, кількість купівель зростає. Економісти вважають цю залежність фундаментальною, вона становить суть закону попиту.

Закон попиту твердить, що обсяг попиту скорочується зі зростанням ціни і зростає зі зниженням ціни. У теорії оберненої залежності

між ціною та обсягом попиту пояснюють ефектом доходу та ефектом заміщення.

Ефект доходу полягає в тому, що за більш низької ціни на товар споживач має можливість купити його більше, витрачаючи ту ж кількість грошей, що і раніше. Тобто фактично відбувається зростання купівельної спроможності. *Ефект заміщення* проявляється в тому, що при зменшенні ціни споживач виявляє схильність замінювати відносно дорожчі товари на ті, ціни яких знижуються. Завдяки цьому люди купують більше дешевих товарів.

Залежність між ціною і обсягом попиту характеризує **крива попиту**. Вона має від'ємний нахил, що демонструє зворотну залежність між двома змінними — ціною за одиницю товару P та обсягом попиту Q . Якщо ціна товару зростає від P_1 до P_2 , то обсяг попиту скорочується від Q_1 до Q_2 . Зміна ціни на товар спричиняє зміни в обсязі попиту, що графічно відповідає рухом між точками вздовж даної кривої попиту (від точки Б до точки А).

Другим складником ринкового механізму є пропонування. На ринку назустріч споживачам, які пред'являють попит на товари, виходять фірми, які забезпечують їх виробництво і пропонування.

Пропонування являє собою бажання та здатність продавати певний товар. *Обсяг пропонування* — це кількість товару, які продавці бажають та можуть виробити і продати на ринку за певною ціною. Серед чинників, які можуть вплинути на пропонування, визначальну роль відіграють:

- ціна нашого товару;
- ціни на ресурси;
- технології виробництва;
- кількість продавців на ринку;
- податки та дотації;
- зміни цін інших товарів;
- очікування виробниками майбутніх цін.

Головним фактором, що впливає на пропонування є, як і для попиту, ціна нашого товару. На відміну від споживача, для фірм стимул до виробництва і пропонування є тим більшим, чим вищою є ціна на ринку. Пряма залежність між ціною і обсягом пропонування називається законом пропонування.

Закон пропонування твердить, що обсяг пропонування зростає з підвищенням ціни і скорочується зі зниженням ціни. Пряма за-

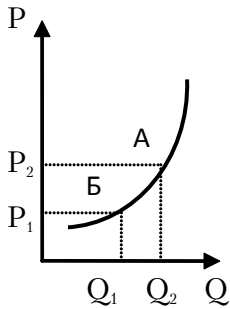


Рис. 7.1

лежність пояснюється тим, що у міру росту ціни зростає виторг від реалізації продукції, а отже, і прибуток фірми. Низька ціна може не забезпечити навіть покриття витрат. Отже, для кожного рівня цін фірма визначає вигідний їй обсяг виробництва.

Залежність між ціною і обсягом попиту характеризує **крива пропонування**. Крива пропонування є висхідною, що демонструє пряму залежність між двома змінними — ціною за одиницю товару P та обсягом попиту Q . Якщо ціна товару

зростає від P_1 до P_2 , то обсяг пропонування збільшується від Q_1 до Q_2 . Зміна ціни на товар спричиняє зміни в обсязі пропонування, що графічно відповідає рухом між точками вздовж даної кривої пропонування (від точки Б до точки А).

Зіставивши два розглянутих закони, можна побачити: попит і пропонування — дві протилежні ринкові сили, які викликають підвищення або падіння ціни. Але в ринковій економіці по кожному товару встановлюється певний рівень ціни на основі рівноваги попиту і пропонування. Тобто на будь-якому ринку ціна та обсяг продажів визначаються в результаті взаємодії попиту та пропонування. Щоб показати цю взаємодію, об'єднаємо криві попиту та пропонування на одному графіку. Цей графік називають «ножицями Маршалла».

Обидві криві перетнуться в точці рівноваги — точка E . У цій точці обсяг попиту дорівнює обсягу пропонування. На ринку не існує ні дефіциту, ні надлишку продукції, попит і пропонування врівноважуються. Ціна, за якої обсяг попиту і обсяг пропонування збігаються, називається **рівноважною ціною**. За цієї ціни споживачі і продавці не зацікавлені у зміні своїх обсягів купівлі та продажу. Отже, рівноважна ціна є ринковою ціною. За рівноважної ціни обсяг попиту дорівнює обсягу пропонування, і цей обсяг називається **рівноважним обсягом**.

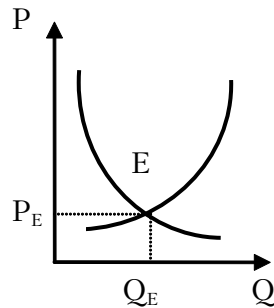


Рис. 7.2

Ринок не завжди перебуває у стані рівноваги. Але механізм ринкової конкуренції є тим реальним інструментом, який, незважаючи на можливі відхилення, повертає ціну до такого рівня, котрий урівноважує обсяги попиту та пропонування, а отже, узгоджує інтереси виробників і споживачів. За незмінності інших чинників точка рівноваги є стійкою, і ринок повсякчас повертається до неї.

Ціна ринкової рівноваги є засобом саморегулювання відносин покупців і продавців. Адже ніхто не змушує продавців забезпечувати ринок тим чи іншим товаром і встановлювати на нього певну ціну. Так само ніхто не змушує покупців купувати певну кількість товару за певною ціною. За відсутності зовнішнього примусу ціна рівноваги організовує спільну діяльність людей.

Але ринковий механізм не діє безвідмовно. *По-перше*, ринок не в змозі регулювати так звані «зовнішні ефекти» економічної діяльності. Вони не мають грошового виміру, але впливають (позитивно чи негативно) на добробут суб'єктів економічних відносин. Це, наприклад, такі соціальні наслідки виробництва в умовах конкуренції, як безробіття або забруднення навколишнього середовища. Вплив негативний, і його хтось повинен компенсувати. Інший приклад. Підприємець вкладає гроші в якісне медичне обслуговування своїх робітників. Від цього виграє не тільки він і робітники, а й суспільство в цілому (зменшується ймовірність епідемічних захворювань, зростає продуктивність праці тощо). У даному випадку соціальний ефект буде позитивним. Ринок не може компенсувати витрати ініціаторам. Такі функції бере на себе держава.

По-друге, ринок не в змозі врахувати потреби знедолених груп населення: безробітних, непрацевдатних, малозабезпечених. Їхні потреби, як правило, не забезпечені грошима, тому ринок їх не бачить.

По-третьє, ринок не може забезпечити країну суспільними благами. Йдеться, насамперед, про товари і послуги колективного користування, у споживанні яких беруть участь усі громадяни без винятку (оборона, освіта, управління, охорона правопорядку тощо). Ці блага світова економічна наука називає «суспільним товаром». Крім такої властивості, як невиключеність із споживання, вони мають і таку особливість, як те, що дістаються усім споживачам приблизно порівну.

По-четверте, ринок не бачить перспективи. Криві попиту і пропонування відображають поточні потреби суспільства. Такі ж

стратегічні цілі розвитку країни, як здоров'я нації, достатній рівень освіти населення, культура, здорове навколишнє середовище, структурна перебудова економіки під впливом науково-технічного прогресу, вичерпання ресурсів залишаються за межами інтересів суб'єктів ринкових відносин. Часто-густо інтереси підприємців і суспільства стосовно цих питань протилежні.

Отже, існує ряд проблем, вирішення яких мають взяти на себе державні і громадські інститути. Це — регулювання зовнішніх ефектів встановлення соціальної рівноваги, забезпечення населення соціальними благами, перспективний розвиток країни.

§ 4. ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ. ФОРМУВАННЯ РИНКОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В УКРАЇНІ

Однією з важливих умов функціонування ринку є наявність добре розвиненої інфраструктури. Від того, наскільки добре вона розвинута, залежить в кінцевому підсумку і ефективність функціонування ринкової економіки. У свою чергу, за рівнем розвитку ринкової інфраструктури можна судити і про ступінь розвитку ринку, ринкових відносин в тій чи іншій країні. Тому необхідною умовою дієвості ринкових відносин є створення відповідної інфраструктури ринку.

Інфраструктура (від лат. *infra* — нижче, під і *structure* — споруда, будова) — термін, що означає сукупність галузей і підприємств, зайнятих обслуговуванням суспільного виробництва.

Розрізняють виробничу, соціальну і ринкову інфраструктуру.

Інфраструктура ринку — це система державних, приватних і суспільних інститутів (організацій, установ), що обслуговують інтереси суб'єктів ринкових відносин і забезпечують їх ефективну взаємодію. Обслуговування взаємовідносин виробників товарів і їх безпосередніх споживачів — основне призначення інститутів інфраструктури.

Продуктом інфраструктури є послуга. Надаючи різні посередницькі послуги підприємствам і домогосподарствам, *ринкова інфраструктура виконує такі основні функції*:

- здійснює правове та економічне консультування підприємців і захист їх інтересів у державних та приватних структурах;

- забезпечує фінансову підтримку, кредитування, аудит, страхування тощо;
- сприяє матеріально-технічному забезпеченню і реалізації продукції підприємств;
- регулює рух робочої сили;
- створює необхідні умови для ділових контактів підприємців;
- здійснює маркетингове, інформаційне та рекламне обслуговування тощо.

Ці функції реалізуються через відповідні **елементи ринкової інфраструктури**, які можна згрупувати у три блоки:

Перший блок — *організаційно-технічна інфраструктура*, куди входять товарні біржі, аукціони, торгові дома і торгові палати, холдингові і брокерські компанії, інформаційні центри і ярмарки, пункти прокату і лізингу, державні інспекції, різного роду асоціації підприємців і споживачів, транспортні комунікації, ріелтерські фірми, земельні аукціони, засоби оперативного зв'язку.

Другий блок — *фінансово-кредитна інфраструктура*, куди входять банки, фондові і валютні біржі, страхові компанії, інвестиційні та пенсійні фонди, фонди профспілок та інших громадських організацій, тобто всі ті, хто може і займається мобілізацією тимчасово вільних ресурсів, перетворює їх у кредити, а потім у капіталовкладення.

Третій блок — *організаційно-дослідна інфраструктура* ринку включає наукові інститути, що вивчають ринкові проблеми, інформаційно-консультативні фірми, аудиторські організації, спеціальні учбові заклади. Інститути та організації, що входять у цю інфраструктуру, вивчають динаміку ринкової ситуації, розробляють стратегію і тактику поведінки підприємців на ринку, прогнози для уряду і підприємців, моделюють наслідки тих чи інших рішень, консультують, залагоджують конфлікти між партнерами, готують економістів, менеджерів і спеціалістів з маркетингу.

Крім *загальної* інфраструктури, яка обслуговує увесь обсяг ринкових відносин, існує *спеціалізована* інфраструктура, яка забезпечує ефективне функціонування окремих ринків — товарів, капіталів, праці та ін., тобто кожний вид ринку має конкретну ринкову установу. Так, ринок засобів виробництва і ринок предметів споживання обслуговують товарні біржі, торгові дома, торгово-посередницькі фірми, торгово-промислові палати, брокерські компанії, лізингові компанії, аукціони, ярмарки, пункти прокату. Фінансовий ринок

(капіталів, цінних паперів, валютний) обслуговують фондові біржі, комерційні банки, фінансово-кредитні посередники, страхові, інвестиційні та аудиторські компанії, валютні біржі. Ринок праці обслуговують біржі праці або служби зайнятості, центри підготовки кадрів, державні фонди сприяння зайнятості, підприємництва.

З переходом до ринкової економіки в Україні почала створюватись своя інфраструктура ринку. Так, за даними статистики на початок 2007 р. в Україні зареєстровано 193 комерційних банків, 479 бірж і значна кількість брокерських контор. Із цієї кількості бірж 114 — універсальних, 272 товарних і товарно-сировинних, 18 фондowych та їх філій, 30 агропромислових і 45 інших бірж.

Розглянемо більш детально суть і роль основних елементів ринкової інфраструктури в економіці.

Банки і банківська система

Немає необхідності доводити, що розвинута ринкова економіка не може існувати без відповідних видів банків. Банки — один із найважливіших елементів ринкової інфраструктури. В них концентруються величезні фінансові кошти, що направляються на розвиток окремих галузей економіки і підприємств. Згідно із Законом України «Про банки і банківську систему» **банки** — це установи, функцією яких є кредитування суб'єктів господарської діяльності та громадян за рахунок залучення коштів підприємств, установ, організацій, населення та інших кредитних ресурсів, касове та розрахункове обслуговування народного господарства, виконання валютних та інших банківських операцій.

В економіці ринкового типу банківська система представлена різноманітними банками та іншими фінансово-кредитними посередниками. В організаційному аспекті **банківська система** є сукупністю взаємопов'язаних і взаємодіючих банків, кожний з яких виконує функції, що впливають з його призначення.

Поряд із банками у фінансово-кредитній сфері функціонують також небанківські фінансові інститути, які в економічно розвинутих країнах посідають помітне місце в нагромадженні і мобілізації грошових коштів. До них належать: трастові, страхові компанії, пенсійні фонди.

Трастові компанії управляють за дорученням майном підприємств або приватних осіб; вкладають за дорученням кошти клієнтів

у цінні папери; сплачують власникові майна або грошей частину одержаного доходу.

Страхові компанії акумулюють кошти тих, хто купує страхові поліси або сплачує страхові внески. Отримані кошти інвестують в державні облігації, акції і облігації приватних фірм, іпотеку і нерухоме майно.

Пенсійні фонди здійснюють нагромадження грошових коштів за рахунок пенсійних внесків та нарахувань. Отримані кошти вкладають у державні цінні папери (за умови відсутності заборгованості з виплати пенсій).

Біржа — важливий елемент ринкової інфраструктури; організаційна форма функціонування оптового ринку товарів, ринку цінних паперів і ринку валюти. Слово біржа походить від латинського слова «бурса», що означає «гаманець».

У класичному розумінні *біржа* — це:

- місце, де регулярно в один і той же час здійснюються торги певними товарами;
- об'єднання торгівців або біржових посередників, які спільно оплачують витрати на організацію торгів, встановлюють правила торгівлі, визначають санкції за їх порушення. Сенс такого об'єднання в тому, що воно дозволяє швидше і з меншими витратами продати і купити товар, полегшує і спрощує процес торгівлі.
- особливий ціноутворюючий механізм, який характеризується великою кількістю продавців і покупців, вільною конкуренцією між ними.

У практиці ринкових відносин одержали поширення три типи бірж: товарна, фондова і валютна. Історично першими з'явилися товарні біржі, на яких концентрується оптовий оборот сировинних і продовольчих товарів, таких як зернові і олійні культури, кава, нафта, кольорові метали. Однак провідна роль у світовому біржовому обороті належить сьогодні не товарним, а фондовим біржам.

Товарна біржа — це особливий суб'єкт господарювання, який надає послуги в укладенні біржових угод, виявленні попиту та пропонування на товари, у визначенні товарних цін, вивчає, упорядковує товарообіг і сприяє здійсненню пов'язаних з ним торговельних операцій.

Фондова біржа — це установа, де здійснюється купівля-продаж цінних паперів — акцій, облігацій, сертифікатів, векселів тощо. Фондова біржа являє собою основну і найбільш ефективну організаційну форму ринку цінних паперів.

Важливим елементом інфраструктури ринку є валютна біржа. **Валютна біржа** — це специфічний ринок, на якому відбувається торгівля валютою на основі співвідношення попиту і пропонування. На валютній біржі здійснюються визначення ринкового курсу іноземних валют, укладання угод з членами біржі на купівлю або продаж іноземної валюти відповідно до ринкового курсу, операції Центрального банку щодо підтримки ринкового курсу національної валюти тощо. Нині найбільші валютні біржі знаходяться в Лондоні, Нью-Йорку, Цюриху, Токіо та інших містах.

Біржа праці

Ринок праці — це складова частина ринкової економіки. Важливим елементом сучасної інфраструктури ринку є біржа праці (або служба зайнятості). **Біржа праці** — це організація, яка регулярно здійснює посередницькі операції між підприємцями (роботодавцями) і найманими працівниками з метою купівлі-продажу товару — робочої сили.

Біржа праці виконує посередницькі послуги при працевлаштуванні безробітних, а також осіб, що бажають поміняти роботу. Біржа праці здійснює аналіз стану ринку праці, надає інформацію про спеціалістів, які потрібні, сприяє підготовці і перепідготовці кадрів, створенню додаткових робочих місць. Біржа праці веде облік безробітних і здійснює виплату їм грошової допомоги по безробіттю.

Отже, діяльність установ, що обслуговують різні ринки, є досить складною. Для налагодження їхньої роботи необхідні практичний досвід, кваліфіковані кадри, законодавство. В Україні продовжується процес створення ринкової інфраструктури. Формування і функціонування ефективної ринкової інфраструктури активно впливає на розвиток сучасних ринкових відносин, зростання вітчизняної економіки.

Запитання та завдання для обговорення

1. Чи може бути ефективною економіка неринкового типу? Які характерні ознаки останньої?
2. Які проблеми не здатний розв'язати ринковий механізм? Чи можна говорити, що він має недоліки?
3. Що ви розумієте під інфраструктурою ринку? Як вона формується?
4. Чи можлива ринкова економіка без біржових інститутів?
5. Що характеризує взаємодію попиту й пропонування?
6. Яка роль держави за умов ринкової економіки?

Глава 8

ДОМОГОСПОДАРСТВА ЯК СУБ'ЄКТИ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

§ 1. ДОМОГОСПОДАРСТВА ЯК СУБ'ЄКТИ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

Сутність домогосподарства

Як вже розглядалося раніше, в сучасних цивілізованих країнах світу найбільш прогресивною суспільною системою вважається змішана економіка. Вона передбачає співіснування в межах однієї держави різних економічних секторів. Одним з таких секторів є домашні господарства.

Сьогодні інтерес до них посилюється як з боку науковців, так і з боку практиків. Візьмемо хоча б для прикладу той факт, що нині спостерігаються надзвичайно високі темпи зростання питомої ваги продукції особистих підсобних господарств у сукупному сільськогосподарському продукті. З утвердженням товарних відносин і плюралізму форм власності роль домашніх господарств у економічному розвитку все більше зростає. На сучасному етапі, коли в Україні відбувається перехід до ринкової системи господарювання, домашні господарства мають посісти чільне місце в економічній політиці держави.

Для вивчення теми важливе значення має з'ясування суті поняття «домогосподарство». У вітчизняній навчальній літературі немає визначення цього терміна. Така ситуація склалася не випадково, адже в різних культурах практично не існує єдиного поняття, яке б визначало термін «домогосподарство». Виникають труднощі з розумінням сумісного проживання, власності, загального доходу, відтворювальних відносин. Для остаточного з'ясування суті категорії «домогосподарство» найкраще звернутися до її трактування в матеріалах ООН. Згідно з рекомендаціями *домогосподарство* визначається як «*особа або група осіб, поєднаних з метою забезпечення всім необхідним для життя*», тобто об'єднаних спільним веденням господарства.

Поняття «домогосподарство» ні в якому разі не слід ототожнювати з поняттям «сім'я». *Сім'я — це сукупність осіб, що живуть разом, пов'язаних родинністю та спільним бюджетом.*

Відповідно до системи національних рахунків ООН до домашніх господарств відносять домашню прислугу та населення, яке перебуває в різних колективах: вихованці будинків дитини та інтернатів, військовослужбовці строкової служби, інваліди в будинках інвалідів, ув'язнені та ін. В Україні налічується 13,2 млн домогосподарств, які є дуже важливим складником приватного сектора країни.

Термін «домогосподарство» більш чітко прив'язаний до територіальних меж окремої господарської одиниці, включає членів домогосподарства, що не є родичами, і передбачає існування економічних відносин власності всередині домогосподарства та виробничих відносин (якщо вони існують). Важливо уявити *домогосподарство як основну одиницю соціального і біологічного відтворення, пов'язану із соціально-економічною макроструктурою.*

Функції домогосподарств

З'ясувавши основний зміст категорії домогосподарства, можна перейти до розгляду функцій домогосподарств, тієї ролі, яку вони виконують в економічному розвитку суспільства. Перш за все в будь-якій економіці *домашні господарства є постачальниками ресурсів.* Виникає питання, які саме ресурси домогосподарства можуть давати країні? У першу чергу — це робоча сила людини, її особиста праця. Кожен господарник, працюючи на підприємстві чи в установі, а також виробляючи власну продукцію та реалізуючи її на ринку, приносить користь державі, забезпечуючи її *ресурсом праці.*

Внесок домогосподарників у ресурсний потенціал суспільства не обмежується працею. Згідно із Законом України «Про власність» кожен громадянин України може мати в індивідуальній власності майстерні, малі підприємства у сфері побутового обслуговування, торгівлі, громадського харчування, землю, житлові будинки і господарські будівлі, машини, обладнання, транспортні засоби, сировину, матеріали та ін. Застосовуючи майно, що є в особистому розпорядженні, з метою виробництва товарів, *домовласник ставить на службу інтересам суспільства* такий важливий економічний ресурс, як *капітал.*

Крім праці та капіталу, *домогосподарства можуть постачати і грошові ресурси*, які необхідні для організації суспільного виробництва. Вони купують акції великих промислових корпорацій і банків, кладуть гроші на ощадні рахунки, придбавають облигації.

Даючи економічну оцінку домашнім господарствам, слід проаналізувати не тільки функції, які вони виконують у суспільстві, а і їх сумарні доходи та розподіл.

§ 2. ДОХОДИ ДОМОГОСПОДАРСТВ ТА ЇХ РОЗПОДІЛ

Доходи домогосподарств та їх джерела

Щоб домогосподарства успішно виконували свої функції, вони повинні отримувати певний обсяг доходів за рахунок певних джерел. Звідки домогосподарства можуть отримувати грошові кошти у своє розпорядження? Відповідь на поставлене запитання вже розкрито частково в даній темі. *Головне джерело доходів — це доходи від ресурсів, які домогосподарства поставляють суспільному виробництву, або ж доходи від факторів виробництва*. Але цим не вичерпуються доходи, що отримують домогосподарства, слід враховувати також трансферти.

Трансфертні платежі — це всі виплати, які відповідають реальному економічному внеску домогосподарства, але не еквівалентні виробничим витратам.

Статистика України виокремлює такі *статті доходів* населення:

- оплата праці членів сім'ї;
- пенсії, стипендії, допомоги, субсидії, дотації на путівки до санаторно-курортних установ для дорослих і дітей, на утримання дітей у дошкільних закладах;
- надходження від особистого підсобного господарства;
- дохід з інших джерел.

Структура доходів населення за джерелами досить різноманітна і залежить від структури суспільних відносин країни, рівня розвитку продуктивних сил.

Отже, сукупний дохід домогосподарства — це вся сума доходів, які воно отримує в грошовій чи натуральній формі з будь-яких джерел.

Сукупний дохід домогосподарства не повинен бути нижчим за **прожитковий мінімум**, тобто нижчий ніж *вартість набору товарів*

і послуг, розрахований за нормами і нормативами споживання і забезпеченості населення першочерговими життєвими засобами. Прожитковий мінімум використовується для встановлення мінімального рівня доходів сімей, а також мінімальних розмірів заробітної плати, пенсій, стипендій та інших соціальних виплат і пільг.

Для оцінки доходів населення, крім прожиткового мінімуму, має враховуватись і **оптимальний споживчий бюджет** — *вартість набору життєвих засобів, розрахована за нормами і нормативами споживання, які задовольняють розумні раціональні потреби людей.* Цей показник використовують для оцінки досягнутого рівня життя населення і вибору найбільш ефективних шляхів його підвищення.

Розподіл доходів між домогосподарствами

Даючи економічну оцінку домашнім господарствам, слід проаналізувати не тільки джерела їхніх доходів, а й розподіл їх між собою. Розподіл доходів дає змогу отримати уявлення про рівень життя в країні, вирішення соціальних проблем, спосіб існування пануючої соціально-економічної системи. Кожному типу суспільства відповідають певні принципи розподілу доходів. Історія знає розподіл за працею, капіталом, власністю, факторами виробництва. У змішаній економіці всі ці форми співіснують, переплітаються, взаємодіють між собою, їх удосконалення сприяє підвищенню суспільного добробуту.

У вивченні проблем розподілу доходів зарубіжна економічна наука виділяє два основних підходи: **функціональний розподіл доходів** та **особистий розподіл доходів**. Перше означає, що грошовий дохід країни поділяється на заробітну плату, ренту, процент і прибуток. Тобто сукупний дохід суспільства розподіляється відповідно до функцій, які виконують отримувачі доходів. *Заробітна плата виплачується за роботу; рента і процент — за ресурси, що перебувають у чийсь власності; прибуток надходить до власників підприємств.*

Особистий розподіл доходів пов'язаний зі способом, за допомогою якого сукупний дохід суспільства розподіляється серед окремих домогосподарств.

Розуміння як функціонального, так і особистого розподілу доходів є ключовим моментом в оцінці ролі домогосподарств у економіці. Статистичні дані свідчать про значну нерівність розподілу

особистих доходів населення. Подібна тенденція спостерігається і в Україні.

Питання нерівномірності розподілу доходів становить одну з фундаментальних проблем зарубіжної економічної науки. Таке явище пояснюється різними причинами: здібності кожної окремо взятої людини, здобута освіта, види діяльності. Основу для нерівномірного розподілу доходів створюють: володіння нерухомістю, засобами виробництва, сільськогосподарськими угіддями тощо; становище на ринку; інші фактори, а саме — щасливий випадок, наявність особистих контактів із членами уряду, сила політичного впливу, дискримінація і т.ін. Вітчизняні економісти все більше переконуються в тому, що надто високу диференціацію в доходах населення України обумовлюють не тільки перелічені причини, а й труднощі економічного характеру, з якими доводиться стикатися Україні сьогодні, загальним низьким рівнем життя основної частини населення.

§ 3. ВИТРАТИ НА СПОЖИВАННЯ. ЗАОЩАДЖЕННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ

Витрати на споживання

Після аналізу категорії «доходи домогосподарства» та їх розподілу доцільно було б перейти до розгляду поняття «витрати домогосподарства». Вивчення цих двох понять є нероздільним. Якщо розподіл доходу домогосподарства уявити в загальних рисах, то постає досить ясна картина. Частина доходу надходить державі у вигляді особистого прибуткового податку, а залишок розподіляється на витрати на споживання і заощадження.

Споживання домогосподарства — це придбання товарів особистого користування, тобто купівля продуктів харчування, одягу, взуття, меблів, предметів культури і побуту, автомобілів, витрати на соціально-культурні та побутові послуги.

Споживчі витрати можуть бути *класифіковані* по-різному, наприклад, поділені на товари та послуги. Так, міністерство торгівлі США ділить споживчі витрати на такі групи:

1) *витрати на товари довгострокового користування*, тобто такі, які служать більше ніж один рік: автомобілі, персональні комп'ютери, магнітофони, телевізори, холодильники тощо;

2) *витрати на товари короткострокового користування* — такі, що служать менше ніж один рік: продукти харчування та більшість предметів одягу;

3) *витрати на послуги*: лікаря, перукаря, установ освіти, культури та ін.

Витрати на споживання і поведінка споживачів

Розглядаючи споживання, корисно ознайомитися з деякими закономірностями, властивими ринковій економіці. Витрати домогосподарства на споживання пов'язані з попитом та з такими явищами, як ефект доходу, ефект заміщення, споживчий надлишок, максимізація корисності.

Ефект доходу

Якщо грошовий дохід домогосподарства є сталим, то збільшення ціни для нього рівнозначне зменшенню його реального доходу або купівельної спроможності. Точніше, *ефект доходу означає вплив зміни ціни на реальний дохід споживачів*.

Якщо ціна зростає, а грошові доходи залишаються сталими, то реальні доходи домогосподарств зменшуються і домогосподарства купують менше товарів. Навпаки, за зниження цін попиту реальні доходи домогосподарств за сталості їх доходів зростатимуть.

Ефект заміни

Перший фактор, що пояснює зменшення споживання домогосподарств із підвищенням цін, є цілком очевидним. Але одну і ту саму потребу можна задовольняти не одним, а декількома продуктами, кожен з яких відіграє роль замітника. Поняття граничної корисності допомогло пояснити фундаментальний закон поступового спадання попиту. Однак протягом останніх десятиліть економісти розвинули альтернативний підхід до аналізу попиту — підхід, за яким навіть немає згадки про граничну корисність.

Аналіз споживання вимагає знань про ефект заміни (заміщення). Отже, якщо лосось став дорожчим продуктом харчування, то домогосподарства будуть менше купувати лосося і більше коропа чи ляща. Так само і зі зменшенням ціни на відеокасети відносно квитків у кіно — споживачі шукатимуть більше розваг за нижчу

ціну. Загалом **ефект заміни** полягає в тому, що коли ціна на товар зростає, то споживачі намагаються замінити цей товар іншим, аби отримати бажане за найнижчу ціну.

Домогосподарства чинять так, як і підприємства, коли зростання ціни на певний фактор виробництва змушує їх замінювати дорогі фактори виробництва більш дешевими. Домогосподарства, заміщуючи дорогі товари дешевими, купують задоволення за менші витрати.

Споживчий надлишок

Аналіз закону спадної корисності показує, що існує розрив між загальною корисністю блага і його ринковою вартістю, що виражається додатковою вигодою для домогосподарства, або **споживчим надлишком**. Ця вигода виникає, бо споживач отримує більше, ніж платить унаслідок дії закону спадної граничної корисності. Споживачі платять одну ціну за кожен одиницю продукту. Отже, вони платять за кожен одиницю стільки, скільки коштує остання одиниця.

На рис. 8.1 зображено графік граничної корисності води «Оболонь». Спадно-ступінчастий попит на воду відображає спадну граничну корисність води. Бачимо, наскільки великим є надлишкове,

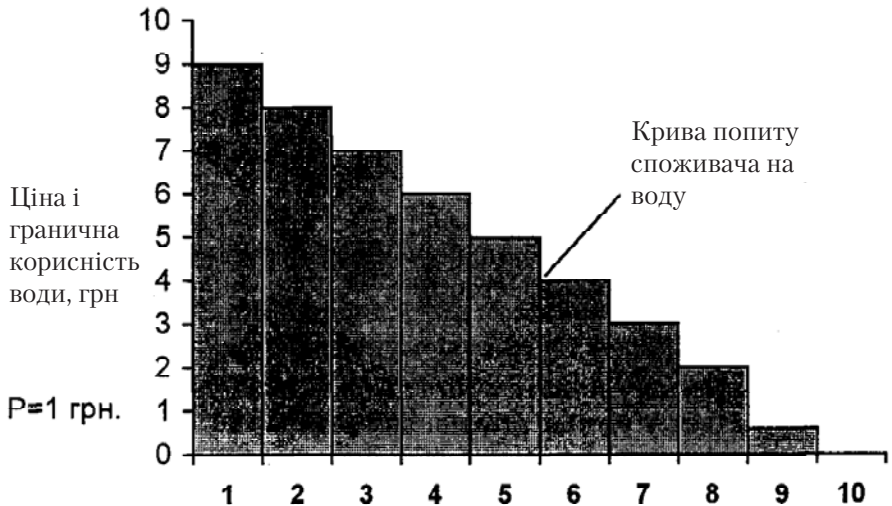


Рис. 8.1. Додаткова вигода (споживчий надлишок для домогосподарства)

або додаткове, задоволення від попередніх одиниць для господарства, оскільки ціна пляшки води коштує лише 1 грн. Підсумувавши всі затемнені на графіку додаткові вигоди від першої до восьмої одиниці, отримуємо загальну додаткову вигоду в 3 гривні під час купівлі води. Отже, домогосподарство отримує додаткову вигоду від усіх перших одиниць товару.

Максимізація граничної корисності

Домогосподарство як споживач намагається максимізувати свою корисність або величину задоволення, які є наслідком купівлі споживчих товарів. *Домогосподарство як покупець повинне так упорядкувати своє споживання, щоб кожен окремий товар приносив йому однакову граничну корисність на кожну витрачену гривню.* У такій ситуації члени домогосподарства матимуть максимальне задоволення або корисність від закупівель товарів.

Головна умова максимального задоволення корисності така: споживач зі сталим доходом за таких ринкових цін досягне максимального задоволення або корисності, якщо гранична корисність останньої гривні, витраченої на певний товар, є такою самою, як і гранична корисність останньої гривні, витраченої на будь-який інший товар. Середня гранична корисність на гривню всіх товарів за стану рівноваги для споживача називається **граничною корисністю доходу**.

Цю фундаментальну умову стану рівноваги для споживача (домогосподарства) П.Самуельсон запропонував визначати у вигляді формули:

$$\frac{\text{Гранична корисність товару 1}}{\text{Ціна}_1} = \frac{\text{Гранична корисність товару 2}}{\text{Ціна}_2} =$$

$$\frac{\text{Гранична корисність товару 3}}{\text{Ціна}_3} = \text{Гранична корисність на гривню доходу.}$$

(Див.: Самуельсон П. Экономика. Вводный курс: Пер. с англ. — М., 1964. — С. 431.)

Цим правилом максимізації корисності керується на ринку кожен споживач, купуючи товари.

Заощадження

Тепер доцільно з'ясувати суть терміна «заощадження». Дохід, що залишається у розпорядженні споживача після внесення податків та інших виплат, може використовуватися лише двома способами — або на заощадження, або на споживання.

Заощадження – це та частина доходу домогосподарства, що не сплачується у вигляді податку та не витрачається на купівлю товарів особистого споживання.

Причини для збереження доходу можуть бути найрізноманітнішими. Якщо зробити спробу ці причини класифікувати, то їх можна розділити на дві групи. Одна група — захист доходів, наприклад, прагнення забезпечити себе на «чорний день» у разі виникнення непередбачуваних обставин, бажання покращити взагалі фінансову забезпеченість своєї сім'ї та ін. Друга група причин — спекуляція на біржі, тобто зберігання частини доходу з метою витрачання його на придбання цінних паперів, щоб у майбутньому отримати прибуток від підвищення їх номінальної вартості.

У сучасній неокласичній теорії існує постулат про рівність заощаджень та інвестування. Це означає, що заощадження, які робить населення, повинні дорівнювати інвестиціям, що здійснюються фірмами. Тільки за даної умови попит на ринку дорівнюватиме пропонуванню, ситуація стане стабільною. Порушення ж наведеної рівності призводить до виникнення негативних явищ в економіці, до деформації ринкових структур.

Зважаючи на це, звертаємо увагу ще на одну умову ринкової рівноваги: сукупні витрати повинні дорівнювати вартості виробленого продукту. Невиконання цієї умови у свою чергу призводить до негативних наслідків — до дефіциту або перевиробництва продукції на ринку.

Вивчення сукупного попиту, який формують витрати домогосподарств, дає орієнтир підприємцям у тому, яка продукція користується попитом на ринку, а яка — ні, які товари слід випускати, а які — ні. Існує окрема наука про вивчення попиту — маркетинг. Без знання її методики в сучасному світі не може обійтися жодне підприємство цивілізованої країни.

Вивченням сукупного попиту займаються не тільки великі корпорації, фірми, а й держава, для того щоб здійснювати ефективне регулювання економікою. Використовуючи різні інструменти,

держава може впливати на сукупний попит, стимулюючи або зводячи його, і за допомогою цього вирішувати проблеми безробіття, інфляції, стабілізації економічного зростання, забезпечення ефективною зайнятості.

Запитання та завдання для обговорення

1. У чому полягає сутність домогосподарства?
2. Визначте економічні функції домогосподарства.
3. Яка роль домогосподарств України як постачальників виробничих ресурсів?
4. Використовуючи дані «Статистичного щорічника України за 2001 р.», проаналізуйте диференціацію домогосподарств за доходами.
5. Назвіть основне джерело сукупного доходу домогосподарств в Україні.
6. Які складники споживання домогосподарств?
7. Поясніть сутність ефекту заміни для споживача.
8. Яка причина того, що споживач, купуючи товари, має змогу одержати споживчий надлишок?
9. Яким чином домогосподарство як покупець може забезпечити максимізацію граничної корисності?
10. Які чинники спонукають домогосподарства здійснювати заощадження?

Глава 9

ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ЙОГО ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ФОРМИ

Визначальною ознакою ринкової економіки є наявність підприємств. Якщо підприємств немає, то немає і ринкової економіки. Ринкова трансформація економіки в Україні, як і в інших пострадянських країнах, відродили притаманну людині властивість до особливої господарської діяльності — до підприємництва. До 1991 р. у вітчизняній економічній літературі підприємництво не висвітлювалось. Воно розглядалося лише як одна із характерних ознак капіталістичної економіки і, по суті, ототожнювалось з експлуатацією людини людиною. У колишньому СРСР підприємницька діяльність заборонялась законодавством і вважалась підсудною, кримінальною. Тому не дивно, що у значної частини населення України відношення до підприємництва є негативним. Цей негативізм значною мірою підсилений тим механізмом, за допомогою якого відбувалося становлення підприємництва в усіх пострадянських країнах. Ефективне функціонування ринкової економіки в Україні не можливе без теоретичного з'ясування реальної сутності підприємництва та зміни на цій основі уявлення про нього.

§ 1. СУТНІСТЬ І ФУНКЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Господарська діяльність в умовах ринкової економіки носить підприємницький характер. Господарською діяльністю люди займаються, щоб задовольнити свої потреби. Відомо, що люди можуть задовольняти свої потреби в рамках своєї життєдіяльності, виготовляючи відповідний (досить обмежений) асортимент продукції. Задовольняти свої потреби можна іншим шляхом — простого обміну своєї продукції на іншу продукцію інших виробників. Проте ці способи не спроможні забезпечити постійно зростаючі і все більш різноманітні потреби через такі обставини: а) обмеженість можливостей отримувати все розмаїття благ в рамках індивідуальної

трудової діяльності; б) обмеженість благ, що є у власності ініціатора обміну; в) обмеженість благ, які можуть запропонувати до обміну інші люди.

Що ж робити? Виявляється, можна задовольняти свої постійно зростаючі різноманітні потреби обхідним шляхом — завдяки створенню суспільно необхідних (матеріальних і нематеріальних) благ для інших, тобто через виконання соціально значимого замовлення. Іншими словами, ці потреби можна задовольняти тільки шляхом задоволення потреб інших людей. Так поступово виникло підприємництво. Воно являє собою організацію виконання соціального замовлення з його наступною реалізацією з метою, у підсумку, задоволення своїх потреб.

Підприємництво існує там, де люди зі своєї волі, на свій розсуд виробляють товари чи надають послуги. Підприємництво — це особливий рід трудової діяльності людини. Воно поступово виокремилася із загального поняття «трудова діяльність», «праця». Його виокремлення дає підстави підрозділити все зайняте економічною діяльністю населення на виконавців і підприємців. Перші безпосередньо взаємодіють з предметами і засобами праці, видозмінюють їх, створюючи чи то відповідні речі, чи послуги. Вони є виконавцями розпоряджень. Їхні знання, вміння, навички мають надзвичайно велике значення для виготовлення продукції високої якості, виконання відповідної роботи з найменшими зусиллями, для подальшого удосконалення засобів праці, технології виробництва. Завдяки їхнім знанням розробляються нові види продукції, технології, здійснюється науково-технічний прогрес. Підприємці взаємодіють не з речовими факторами виробництва, а з людьми, визначаючи мету економічної діяльності, шляхи, способи їх досягнення.

Разом з тим підприємницьку діяльність не можна ототожнювати з традиційною працею по управлінню. Управління, а значить, і праця по управлінню є у будь-якій сфері господарської діяльності. Вона мала місце в первісно-общинному, рабовласницькому, феодальному суспільствах, натуральному господарстві. Управлінська праця може бути працею по управлінню виробничими комплексами, або працею по управлінню людьми, трудовими колективами тощо. Умовно цю управлінську діяльність можна назвати «управлінською діяльністю» першого порядку.

Ринкова економічна система з її витонченим неблаганним механізмом конкуренції, необхідністю постійно приймати нестандартні, неочікувані для конкурента і ефективні для себе рішення вимагає вміння не тільки йти на ризик, але передбачати та розраховувати його, зводити ризик до мінімуму нестандартними заходами — це є невід’ємний складник сутності підприємництва, чого немає у звичайній, традиційній, стандартній діяльності щодо управління людьми і виробництвом. Усім цим достатньо в повній мірі володіють підприємці, що дає можливість стверджувати: підприємництво — достатньо самостійна, вищого порядку управлінська діяльність. Підприємці складають особливу незначну соціальну групу (страту) сучасного суспільства. Із загальної чисельності зайнятих економічною діяльністю людей частка виконавців є домінуючою, а частка підприємців становить 5–7%.

Що являють собою підприємці — ця нова соціальна група суспільства? В першому наближенні страту підприємців можна поділити на ряд типів. Перший тип представлений підприємцями-власниками чи співвласником підприємства, всього капіталу або його частини. Такий підприємець здійснює управління своїм підприємством. Метою його діяльності є отримання максимального прибутку.

Другий тип підприємців представлений підприємцями-орендаторами. Такий підприємець працює на орендованих засобах виробництва. Це може бути фермер, який обробляє землю, взяту в оренду; це може бути майстер, який організував ательє пошиття одягу в орендованому приміщенні; це може бути спортивний клуб, який орендує в школі спортивний зал для проведення занять; це може бути перукарня чи агентство з продажу нерухомості, які працюють в орендованих приміщеннях і т.ін. Метою діяльності підприємця-орендатора є отримання максимально можливого прибутку.

Ці два типи підприємців представляють так званий «малий» і частково «середній» бізнес. Склад цих груп безперервно змінюється внаслідок розорення одних і виникнення інших фірм. Їх підприємницький дохід, як правило, невеликий і нерідко цілком співмірний із заробітною платою кваліфікованих найманих працівників. Але за своїм соціальним станом, за рівнем життя та менталітету і, накінець, за виконуваними функціями вони суттєво відрізняються від найманих працівників-виконавців.

Об'єкти їх власності — відносно невеликий капітал, земельна ділянка, високоякісні предмети довготривалого користування, знання тощо. Вони мобільні як з точки зору зміни профілю власного бізнесу, так і здатності до швидкої зміни місця проживання. Для них мале підприємництво є альтернативою найманій праці, це образ їх життя. Разом з тим вони — це те середовище, яке підпирає та поповнює третю групу підприємців.

Третій тип підприємців — це підприємці-власники повного або частини пакета акцій. Їх функції — участь у визначенні основних напрямів розвитку фірми за наявної особистої відповідальності за результати діяльності фірми. Особиста відповідальність означає, що у випадку невдачі фірми підприємець втрачає все своє майно. І навпаки, успіх фірми — це його збагачення, зростання престижу, вагомості в суспільстві — це нові можливості діяльності.

Четвертий тип — підприємець-менеджер, людина високої кваліфікації, широких спеціальних та загальних знань, що сьогодні, до речі, є найціннішим капіталом. Він не має ні власного, ні орендованого майна, працює за наймом на великих фірмах, здійснюючи управління ними. Найвідоміші фірми «Дженерал моторз», «Міцубісі», «ІБМ» своїми успіхами зобов'язані саме таким підприємцям-менеджерам, створеній ними культурі менеджменту.

Підприємець — це ринковий суб'єкт, який здатний організувати, укласти угоду, уладнати справу, створити щось нове. В широкому розумінні підприємцем часто називають людину, яка вміє щось організувати, створити і т.д., тобто діє в інтересах досягнення головної мети — отримання максимального прибутку.

У такому розумінні підприємництво почало зароджуватися ще в середні віки. Спочатку підприємцями були купці, потім люди, які створювали кустарні виробництва, мануфактури і т.д.

У період промислового перевороту наприкінці XVIII — початку XIX ст. підприємцями стають переважно фабриканти.

Термін «*підприємець*» введено в науковий оборот ще на початку XVIII ст. французьким вченим Р.Кантіллоном. Головною відмінною ознакою підприємця є ризик. Треба відмітити, що ризик підприємця і ризик взагалі — поняття різні. Ризик взагалі, тобто ризик, що супроводжує кожную людину все життя, можна певною мірою попередити, знизити, застрахувавшись від травм, нещасних

випадків страхуванням майна тощо. Підприємницький ризик, на відміну від ризику взагалі, не страхується.

Підприємцем Кантіллон вважав людину, яка бере на себе відповідальність, йдена ризик, приймаючи рішення про організацію нового підприємства, розробку нової ідеї, застосування нової технології, випуск нового виду продукції, послуги тощо. А.Сміт вважав, що *підприємець* — це власник, котрий зважується ризикувати заради реалізації якої-небудь комерційної ідеї та отримання прибутку. Він сам планує, організує виробництво, розпоряджається його результатами. На думку Ж.-Б.Сея, *підприємець* — це економічний агент, який комбінує фактори виробництва.

Підприємець бере на себе ініціативу поєднання ресурсів землі, капіталу і праці в єдиний процес виробництва товару чи послуги, які обіцяють бути прибутковими. Він вирішує важке завдання — прийняття рішення в процесі ведення підприємництва. Підприємець реалізує свій діловий інтерес (отримання прибутку) завдяки новаторству, вводячи на комерційній основі нові виробничі технології, нові форми організації бізнесу, нові товари. Крім того, його діловий інтерес реалізується через ризик. Він ризикує не тільки своїм часом, працею, діловою репутацією, але і вкладеними коштами. Ризик супроводжує підприємця все його життя.

Й.Шумпетер, Ф.Хайек вважали *підприємця* своєрідним соціально-психологічним типом господарника, для якого головне — аналіз і використання різноманітних ринкових можливостей, реалізація новаторських ідей.

Підприємець — це не тільки професія, але і певний специфічний стан людини з певними нахилами, сформованими комбінацією соціальних сил і соціальних обставин. Він формувався в процесі практичної діяльності. В сучасних умовах одних природних даних для ефективної підприємницької діяльності недостатньо. Сучасний підприємець повинен мати достатньо ґрунтовні знання з багатьох галузей знань: економіки, менеджменту, права, технології тощо, які він може набути у спеціальних висококласних вищих навчальних закладах.

Й.Шумпетер у праці «Теорії економічного розвитку» звертає увагу на те, що *підприємець* — це той бізнесмен, який робить не те, що роблять інші, і не так, як роблять останні. Це має принципове значення.

Справа в тому, що в повній мірі невизначеність і, відповідно, ризик мають місце не тоді, коли підприємець діє за ustalеними і апробованими правилами і нормами, у повній відповідності з буквою закону і підручника, а коли він поступає всупереч традиціям, ustalеним нормам, коли вирішує вибрати нове поле діяльності або новий, незвіданий іншим напрям. Так у свій час поступив Б.Гейтс, зайнявшись розробкою і випуском програмного забезпечення для персональних комп'ютерів, і з часом став одним із найбагатших людей США.

Підприємців можна згрупувати не тільки стосовно їх ставлення до власності, але й стосовно мотивації їх діяльності. За цим критерієм підприємців можна підрозділити на такі чотири групи. Першу групу представляють ті підприємці, які переважно у своїй діяльності застосовують тривіальні рішення і тривіальні способи їх реалізації. І лише у «поворотні» моменти своєї діяльності з метою виживання приймають кардинальні рішення і реалізують їх не так, як решта бізнесменів. Мотивацією їх діяльності однозначно є максимізація прибутку. Отримання прибутку для них виступає засобом поліпшення умов свого життя, у першу чергу матеріальних.

Наступну сходинку посідають люди досить ініціативні, але вони знаходяться в рамках традиційного мислення. Вони не спроможні в повній мірі критично осмислити досвід попередніх поколінь. Проявляючи ініціативу, вони переважно керуються відомим медичним правилом: не нашкодити. Це правило прийнятне в медицині, коли на карту ставиться життя людини і ризик обмежений, але в підприємстві воно приносить шкоду. У цієї групи підприємців мотивація дещо інша, ніж у першої групи. У них уже є, нехай навіть у зародковому стані, невеликий елемент іншої мотивації — забезпечення самовираження, внутрішнє задоволення своєю діяльністю.

Наступний щабель ієрархії посідають підприємці, для яких органічною потребою є розробка абсолютно нетрадиційних рішень та реалізація їх нетрадиційними способами і засобами. Мотивація їхньої діяльності не зводиться до забезпечення максимального прибутку. Не менш важливим для них є отримання задоволення від своєї діяльності, жадоба боротьби, перемога над конкурентами, прагнення до влади і нерідко добродійство.

Четвертий найвищий щабель посідають підприємці, які є суперелітою бізнесу. Забезпечення максимального прибутку для них

не служить безпосередньою метою, це для них пройдений етап. Вони, як ділові люди, здібні, талановиті і настільки утвердились у своєму становищі, що для них вирішення завдання максимізації прибутку не представляє особливих труднощів. Для них головним є інше, що можна виразити двома основними положеннями: 1. Сама підприємницька діяльність є вираженням їхньої сутності, їх нормальним станом. Інакше вони не можуть. 2. Їх підприємницька діяльність — це постійне самовираження, пізнання нового, невідомого, постійні відкриття. Разом з тим це і задоволення від жадою боротьби з конкурентами за нові ідеї, за їх реалізацію, за суспільне визнання. Крім того, це і ненаситна боротьба за владу. Одне усвідомлення того, що влада у тебе в руках, для суперелітних підприємців є гідною платою за щоденну виснажливу працю, за відмову від загальноприйнятих звичних задовольень, за відмову від поліпшення умов свого життя.

Таким чином, мотивація при переході від однієї до іншої групи підприємців поступово змінюється, ускладнюється, але за всіх обставин її ядром залишається отримання максимального прибутку. Підприємництво для всіх його груп є не тільки професією, але і способом самореалізації.

Головна суспільна функція підприємця зводиться до вивчення потреб суспільства та їх задоволення. У ринковій економіці саме підприємець першим прагне розгадати, які товари й послуги завтра знадобляться покупцям. Його діяльність дає суспільству такі переваги:

по-перше, підприємець, як правило, завжди має можливість досягти кращих результатів, тому що він є висококваліфікованим спеціалістом, який добре знає свою справу. Саме вміння примножувати багатство, розвивати свої здібності та мобілізувати здатність інших людей для творчості, раціонального використання наявних ресурсів вигідно вирізняє його в суспільстві;

по-друге, підприємець може краще працювати на «споживача». Прогнозуючи його запити, він намагається виходити не лише з поточних, але й з майбутніх потреб. При цьому підприємець не просто слідує за потребами споживачів, він активно формує ці потреби і спрямовує суспільне виробництво на їх задоволення.

по-третє, лише підприємець здатний організувати виробництво таким чином, щоб затрачені ресурси дали найбільшу віддачу.

Завдяки праці підприємців задоволення суспільних потреб досягається найефективнішим способом. Тому не без підстав підприємця порівнюють з полководцем, який здатний з меншими силами виграти бій у кількісно переважаючого ворога. Тому і не дивно, що значний корпус підприємців в Україні представлений офіцерами, які вийшли у відставку чи запас.

Американська фірма «Акберендкомпані», досліджуючи «профіль підприємця», визначила такі його основні характеристики:

- готовність до пошуку нових можливостей та ініціативність;
- наполегливість у подоланні перешкод;
- готовність до ризику, до ситуації «виклику»;
- орієнтація на ефективність виробництва та якість продукції;
- рішучість та відповідальність;
- цілеспрямованість;
- прагнення бути поінформованим;
- чіткість, планомірність у роботі;
- здатність переконувати людей та налагоджувати контакти;
- незалежність і впевненість у собі.

Виходячи із зазначених характеристик, можна вважати, що **підприємець — це людина, яка має організаторські здібності, вміє починати й вести справу, генерувати і використовувати ініціативу, прагне до нового, незвіданого, зважується на ризик, долає протидію середовища**. Реалізація цих здібностей визначає зміст підприємництва. Визначення сутності підприємництва дано у Законі України «Про підприємництво». **Підприємництво — це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, наданню послуг і заняття торгівлею з метою отримання прибутку**.

Нерідко підприємництво називають бізнесом. Ці поняття близькі, але не тотожні. Бізнес (від англ. *business* — комерційна діяльність, справа, заняття) являє собою будь-яку господарську діяльність, що має своєю метою отримання прибутку або дає іншу вигоду. *Підприємництво* — це такий вид бізнесу, який пов'язаний з виробництвом чогось *нового* (товарів, послуг) з *новаторством*, яке пов'язане з ризиковим вкладанням своїх коштів, а отже, взяттям на себе особистого *ризик*у.

Підприємництво ототожнюють також з комерційною діяльністю. Комерційну діяльність можна розглядати в широкому та вузькому розумінні.

У широкому розумінні комерційна діяльність — це одна з форм бізнесу, яка пов'язана безпосередньо з реалізацією продукції, зі сферою торгівлі, з уже виробленим продуктом. Його зусилля спрямовані на пошук нових ринків, нових способів доведення продукту до споживача.

У вузькому розумінні комерційна діяльність — це частина будь-якого бізнесу, яка стосується укладення торговельних угод (кожна фірма має свій комерційний відділ).

Таким чином, підприємницька діяльність, бізнес-діяльність, комерційна діяльність тісно між собою пов'язані, відзначаються спільністю та деякими відмінностями. Основне що їх об'єднує — це те, що вони представляють своєрідний вид трудової діяльності, метою якої є отримання прибутку. Підприємницька діяльність — це діяльність підприємця. Він є її центральною фігурою. Тому результати підприємницької діяльності визначаються, в першу чергу, підприємцем, тими ознаками, які йому притаманні, та рівнем їх розвитку. Можна навести сотні прикладів, коли підприємства виробляють один і той же вид продукції, знаходяться в одному правовому полі, але мають різні результати. Те ж саме можна сказати і про результати роботи торговельних підприємств. В Україні у 2006 р. 30,6% торговельних підприємств і підприємств з ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку; 35,8% готелів та ресторанів вважалися збитковими.

Поняття «підприємець» близьке такому економічному поняттю, як «господар». Адже господар — лише той, хто намагається примножити багатство і заради цього сам займається підприємницькою діяльністю або доручає цю справу іншому, хто може краще за нього виконати цю роль. Збіг понять власника й підприємця характерний, передусім, для дрібного підприємництва. У великому бізнесі, як правило, відбувається відособлення власника і підприємця. Керівник підприємства, який виконує підприємницькі функції, може і не бути власником. В основі розмежування функцій власника й підприємця лежить відокремлення капіталу-функція від капіталу-власності.

Сутність підприємництва виявляється у таких його **функціях**: творчій, ресурсній, організаційній.

Творча функція проявляється у сприянні генерувати та реалізувати нові ідеї, техніко-економічні та наукові розробки, проекти, пов'язані з господарським ризиком.

Ресурсна функція полягає в тому, що підприємець бере на себе ініціативу поєднання землі, сировинних ресурсів, капіталу, праці, грошей, інформації для виробництва товарів чи послуг, його націленості на їх найбільш ефективне використання з точки зору досягнень науки, техніки, технології, організації та управління.

Організаційна функція підприємництва виявляється у забезпеченні поєднання ресурсів виробництва в оптимальному співвідношенні та у здійсненні повсякчасного контролю за їх використанням.

Реалізація цих функцій та подальший розвиток підприємництва може здійснюватися лише за певних конкретних умов.

§ 2. УМОВИ ТА ПРИНЦИПИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Підприємництво іманентне товарному виробництву і ринку. Воно може розвиватися лише у певному економічному та правовому середовищі. Саме тому для безпосереднього відтворення підприємництва необхідні певні передумови. **Передумовами підприємництва є:**

- а) наявність приватної власності;
- б) розвинені товарно-грошові відносини;
- в) відособленість і економічна свобода підприємців;
- г) наявність конкурентного середовища.

Ці передумови тісно між собою пов'язані. Вони не існують одна без іншої. Підприємництво передбачає, насамперед, наявність у суб'єкта чітко визначеної сукупності прав і свобод щодо вибору виду господарської діяльності, джерел її фінансування, планування, доступу до ресурсів, організації й управління, збуту продукції тощо. Це означає відмову від командних методів вирішення господарських завдань, які здатні забезпечити тимчасовий господарський успіх, який у подальшому перебивається значними економічними втратами. Тому держава через систему законодавства, податково-бюджетні, грошово-кредитні важелі може здійснювати лише економічне регулювання підприємницької діяльності, визначати правове поле, але не втручатися в оперативно-господарську діяльність.

Підприємництво органічно зв'язане з економічною свободою. Так, наприклад, М.Фелью, автор книги «Підприємництво — це свобода» так трактує зв'язок свободи і підприємництва. Згідно з Фе-

лю економічна свобода включає право на приватну власність на засоби виробництва, вироблений продукт, на дохід, на економічну ініціативу, на свободу займатися тією підприємницькою діяльністю, яка відповідає власному вибору. Вільне суспільство признає це право не тільки тому, що воно сприяє досягненню найвищого рівня продуктивності, але і з інших, не менш важливих двох причин.

Економічна свобода визначає особисту свободу і дає можливість кожному розвиватися на основі своїх власних поглядів і цінностей. Заперечувати економічну свободу означає заперечувати особисті достоїнства і право людини розпоряджатися своєю долею. Держава, розробляючи відповідні норми, визначає не лише рамки свободи, але й наслідки свободи. Визначаючи ці норми, держава тим самим вказує, що свобода не має нічого спільного з вседозволеністю. Економічна свобода робить можливою організацію виробництва і розподіл багатства без довільного втручання влади, диктату режиму, заснованого на привілеях. У вільних економічних системах багатство виробляється і розподіляється в умовах демократії і ринкових відносин.

Отримання прибутку є важливою метою для підприємця, однак не самоціллю. Для нього головне — використання прибутку для ще більшого його зростання шляхом розширення, модернізації, структурної перебудови свого бізнесу. В умовах підприємництва змінюється співвідношення між матеріальною заінтересованістю і мотивацією трудової діяльності. Для підприємця останнє висувається на перший план.

Класичним прикладом підприємницької діяльності, ефективного менеджменту може бути фірма «Форд моторз». Ще в 1915 р. Генрі Форд пішов на такий нечуваний ризик: установив на своїх заводах найвищу в країні денну ставку заробітної плати, найкоротший робочий тиждень і водночас почав знижувати ціни на свої автомобілі, довівши їх до рівня найдешевшого автомобіля в США. Такі заходи могли привести фірму Форда до краху, чого власне і очікували інші підприємці. Але їхні очікування не справдилися. Через сім років ця фірма довела виробництво і реалізацію автомобілів до 1 млн 150 тис. Такий «хід» Форда привів до того, що більше двох десятків років він нероздільно панував на автомобільному ринку США. Це була перемога розуму людини на благо людини.

Одна з найхарактерніших рис цивілізованого підприємництва полягає в тому, що кожний підприємець, реалізуючи свої цілі,

водночас здійснює господарську діяльність в інтересах суспільства. Адже щоб отримувати більший прибуток і бути конкурентоспроможним, необхідно постійно дбати про науково-технічний прогрес, підвищувати якість, розширювати і оновлювати асортимент продукції як виробничого призначення, так і особистого споживання, добиватися зниження витрат на її виробництво.

Розвиток підприємництва неодмінно пов'язується з постачанням на ринок якісніших і дешевших товарів. З цього приводу ще А.Сміт, говорячи про економічну природу підприємця, зазначав: «Він має на увазі лише свій власний інтерес, дбає про свою власну вигоду, причому в цьому випадку він невидимою рукою спрямовується до мети, яка зовсім не входила в його наміри. Переслідуючи свої власні інтереси, він часто більш дієво служить інтересам суспільства, ніж тоді, коли свідомо намагається служити їм».

Підприємництво ґрунтується й розвивається на певних економічних важелях, які реально забезпечують, а не просто декларують самоуправління, свободу господарського вибору, можливість інвестування доходу тощо. Іншими словами, підприємництво передбачає наявність конкурентного середовища, конкурентного режиму господарювання. Тільки конкуренція є тим інструментом, який змушує кожного підприємця незалежно від сфери діяльності здійснювати все те, що йому притаманне як певній сформованій соціальній страті суспільства. Прибуток, рентабельність господарської діяльності — важливі показники підприємництва, але недостатні. Отримувати все більший прибуток і підвищувати рівень рентабельності можна іншими способами (штучним формуванням дефіциту, необґрунтованим підвищенням рівня цін, відсутністю боротьби за зниження витрат на виробництво одиниці продукції), які не притаманні істинному підприємництву. Необхідна також система законів, які б не тільки визначали правила «гри» на ринку, але й захищали б підприємство і забезпечували б стабільне ринкове середовище.

Названі умови підприємницької діяльності передбачені Законом України «Про підприємництво». У ньому, зокрема, зазначається, що підприємці мають право без обмежень приймати рішення і здійснювати самостійно будь-яку діяльність, що не суперечить чинному законодавству. В цьому ж Законі сформульовані такі **принципи підприємництва**:

– вільний вибір діяльності;

- залучення на добровільних засадах до здійснення підприємницької діяльності майна та коштів юридичних осіб і громадян;
- самостійне формування програм діяльності та вибір постачальників і споживачів продукції, що виробляється, встановлення цін відповідно до законодавства;
- вільне наймання працівників;
- залучення і використання матеріально-технічних, фінансових, трудових, природних та інших видів ресурсів, використання яких не заборонене або не обмежене законодавством;
- вільне розпорядження прибутком, що залишається після внесення податків і платежів, установлених законодавством;
- самостійне здійснення підприємцем, як юридичною особою, зовнішньоекономічної діяльності, використання будь-яким підприємцем належної йому частини валютної виручки на свій розсуд.

Підприємницька діяльність — необмежене поле прикладання зусиль. Вона різноманітна, як різноманітні людські потреби. Але незалежно від виду і сфери підприємницька діяльність завжди здійснюється у певній організаційно-правовій формі — у формі підприємства чи фірми.

§ 3. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ФОРМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Форми організації підприємницької діяльності різноманітні. Основними є такі: одноосібне володіння (приватне, сімейне), товариство (партнерство), корпорація (акціонерне товариство).

За одноосібного володіння все майно належить одній особі, яка самостійно управляє підприємством, отримує весь дохід і несе повну особисту відповідальність за всі зобов'язання, за підприємницький ризик. Це найбільш проста і досить поширена в країнах з ринковою економікою форма бізнесу. Так, із 20 млн діючих у США підприємств (без сільського господарства) близько 80% є одноосібними. Ця форма підприємництва особливо поширена у роздрібній торгівлі, консультативному бізнесі, громадському харчування і т.ін. *Перевагами* такої форми підприємництва є: простота організації,

повна самостійність, свобода і оперативність, висока зацікавленість, поєднана з такою ж відповідальністю за ефективність роботи, невеликі організаційні витрати, гнучкість режиму роботи тощо. *Недоліками* даної форми організації бізнесу є: обмежені можливості до збільшення капіталу і обсягу виробництва. Розширення виробництва здійснюється в основному за рахунок капіталізації прибутку. Оскільки власник підприємства несе повну відповідальність за його фінансовий стан, то у випадку фінансової скрути його майно згідно з рішенням суду може бути направлене на задоволення вимог кредиторів і погашення боргів. Він сам повинен володіти знаннями з різних сфер.

Другою організаційно-правовою формою підприємництва є **партнерство або товариство**. Воно є природним продовженням одноосібного володіння. Це така форма організації бізнесу, коли дві чи більше осіб ведуть справу як співвласники на підставі договору. Є два види партнерств: а) звичайне або генеральне; б) з обмеженою відповідальністю. Партнери об'єднують свої фінансові ресурси та вміння вести справу. Вони розподіляють ризик, прибуток і збиток на основі рівності, спільного контролю результатів бізнесу, активної участі в його веденні. Звичайне партнерство передбачає необмежену відповідальність кожного співвласника. Кожен учасник несе повну відповідальність за справи фірми як своїм внеском у загальний капітал, так і своїми особистими коштами. Товариство з обмеженою відповідальністю відрізняється від звичайного (повного) тим, що його члени несуть відповідальність за зобов'язаннями фірми лише своїм внеском у загальний капітал. Частка партнерств у ринковій економіці невелика, так само, як і їхня питома вага в грошовому обігу. Вони поширені в таких сферах економічної діяльності, як медицина, юриспруденція (адвокатська та нотаріальна діяльність), бухгалтерія. Це зумовлено економічними особливостями цієї форми підприємництва.

Переваги партнерства перед одноосібними володіннями виявляються в наступному:

по-перше, зростають фінансові можливості фірми внаслідок об'єднання капіталу кількох осіб. Банки активніше дають кредити таким фірмам;

по-друге, удосконалюється управління фірмою, оскільки з'являється можливість розподілу управлінських функцій, повно-

важень, спеціалізація його членів відповідно до кваліфікації та схильності, що сприяє кращому, більш раціональному і ефективно-му використанню ресурсів порівняно з одноосібними володіннями. Крім того, вони можуть найняти і професійних менеджерів;

по-третє, як і одноосібні володіння вони користуються податковими пільгами, оскільки прибуток кожного учасника оподатковується як його особистий дохід.

Але партнерства не позбавлені недоліків (обмежень). Серед них можна відзначити такі:

по-перше, можуть виникати непорозуміння між партнерами, розбіжності їхніх інтересів, що ускладнює процес управління та прийняття виважених правильних рішень;

по-друге, хоча фінансові можливості партнерств і ширші, ніж в одноосібних, вони часто виявляються недостатніми для прибуткового функціонування;

по-третє, у партнерствах завжди присутній елемент непередбачуваності, пов'язаний не з господарською діяльністю, а з несподіваним виходом будь-якого учасника;

по-четверте, членам партнерства загрожує ще більша, ніж одноосібним володінням, відповідальність. Кожний партнер відповідає не тільки за свої невдалі рішення, але і за своїх партнерів. У разі банкрутства кожний з учасників може втратити більше, ніж вклав у справу. Компаньйон, якому належить 1% власності фірми, відповідає так само, як і той, кому належить 99% (це, звичайно, не стосується партнерств з обмеженою відповідальністю).

Значні ускладнення виникають також під час реорганізації підприємства, переорієнтацією на інший вид діяльності.

Таким чином, партнерська форма організації підприємництва доцільна для тих підприємців, які прагнуть збільшити свої фінансові можливості та співпрацювати з компаньйонами.

Корпорація. Третьою організаційно-правовою формою підприємництва є корпорація. Акціонерні товариства є провідною формою організації сучасного підприємництва. Хоча їх кількість у країнах з ринковою економікою є невелика, але частка в створенні валового внутрішнього продукту найбільша. Так, у США частка корпорацій у ВВП становить 85% і приблизно 90% обсягу продажу товарів та послуг. Провідна роль акціонерних товариств у розвитку економіки країни визначається перевагами, які їм властиві порівняно з іншими

організаційно-правовими формами здійснення підприємницької діяльності. Ці переваги в наступному:

по-перше, акціонерні товариства — це найефективніша форма залучення грошового капіталу. Вона має три джерела фінансування: нерозподілений прибуток, кредити банків, продаж акцій та облігацій. Продаж цінних паперів дає можливість залучати заощадження численних домашніх господарств до ефективного економічного обороту. Якщо акціонерне товариство вирішило побудувати новий завод чи здійснити технічну реконструкцію старого, а власних коштів не вистачає, то воно може взяти кредит у банку або зібрати грошові кошти багатьох осіб, випустивши акції та облігації;

по-друге, мобілізація грошових коштів шляхом випуску акцій відкриває широкі можливості для акціонерного товариства. Це зумовлено тим, що: а) залучення грошових коштів шляхом випуску акцій не ставить перед акціонерним товариством проблеми їх повернення; б) куплені акції не дають права їх власнику на повернення внесеного паю; в) акціонерне товариство не зобов'язане викуповувати акції навіть тоді, коли воно спрацювало неефективно (збитково); г) дивіденд на продані акції не є гарантованим доходом на вкладені кошти;

по-третє, позитивним моментом акціонерного товариства є обмеження ризику інвестора величиною вкладу до Статутного капіталу: акціонери не ризикують своїм власним майном і грошовими коштами за зобов'язаннями товариства, тобто їх власне майно не ставиться під загрозу навіть у разі банкрутства. Людина може вкласти свої гроші в десяток акціонерних товариств і мало чим ризикує;

по-четверте, організаційна структура акціонерного товариства дає можливість розподілити функції управління між його органами, що означає зростання рівня професіоналізму в прийнятті рішень і дає додаткові вигоди акціонерному товариству. Вони можуть використовувати найновіші технології масового виробництва, що зменшує витрати на одиницю продукції. У корпорація розвивається спеціалізація і кооперація виробництва. В них удосконалюється менеджмент — наукові методи управління виробництвом та реалізацією продукції;

по-п'яте, акціонерне товариство — найстабільніша форма організації бізнесу. Акціонери можуть входити в акціонерне товариство та залишати його за власним бажанням. Акціонерне товариство, як

юридична особа, існує незалежно від своїх співвласників, які постійно змінюються. Це дає можливість перспективного планування, гарантує підтримку банків та держави;

по-шосте, акціонерне товариство вносить зміни в механізм реалізації відносин власності. Численні власники акції, залишаючись економічно відособленими власниками (в будь-який момент вони можуть продати свої акції і вийти з товариства), в той же час є носіями колективного економічного інтересу. Купуючи акції, кожний покупець стає співвласником підприємства, а його дивіденд виступає результатом спільних зусиль усіх акціонерів. Значить, акціонерна форма підприємництва виступає формою демократизації відносин власності, інструментом усунення суперечності між власниками і найманою робочою силою, бо останні також мають можливість стати власниками акцій, співвласниками акціонерного товариства і отримувати дохід не лише у формі заробітної плати, але й у формі дивіденда.

Разом з тим акціонерним товариствам притаманні такі недоліки: а) засновники акціонерних товариств нерідко прагнуть перетворити частину власників акцій із співвласників підприємства у простих тримачів титулу власності. Дрібні акціонери усуваються від прийняття рішень щодо питань виробництва та розподілу результатів економічної діяльності. Їм залишається задовольнятися отриманням дивідендів, а єдиною сферою їх повноважень залишається продаж своїх або придбання акцій товариства; б) акціонерні товариства сплачують більші податки на одиницю прибутку порівняно з іншими організаційно-правовими формами бізнесу, бо оподатковується прибуток товариства і дивіденди акціонерів, тобто має місце подвійне оподаткування; в) розмежовуються функції власності і контролю. Співвласники, які мають незначну частку в активах товариства, не можуть брати повноцінної участі в управлінні. Функції управління зосереджуються у менеджерів. Відбувається суттєва еволюція повноважень органів акціонерного товариства і колективний механізм реалізації акціонерних прав. Зростає роль виконавчого органу, представленого групою крупних акціонерів на шкоду законодавчому органу — загальним зборам акціонерів. Відбувається пристосування органів управління акціонерного товариства до інтересів певної групи акціонерів. Інтереси менеджерів та інших акціонерів можуть не збігатися, наприклад, щодо виплати

дивідендів, напрямів розвитку товариства, використання нерозподіленого прибутку, розміру окладів посадових осіб та ін. Це призводить до внутрішніх конфліктів.

Таким чином, кожна з організаційно-правових форм підприємництва має свої переваги та недоліки, які визначають їх місце і роль у складній інтегрованій системі суспільного відтворення, яка представлена численними структурними елементами і виступає у вигляді тієї чи іншої комбінації підприємств чи фірм.

Підприємство є основною організаційно-правовою ланкою господарської діяльності. Виробництво продукції, надання послуг передбачає з'єднання економічних факторів виробництва: робочої сили, засобів виробництва та підприємницьких здібностей. Це з'єднання відбувається на підприємстві. Підприємство виступає особливим інститутом, в якому завдяки відповідній організаційно-правовій формі взаємодіють підприємці, менеджери, робітники і здійснюється на постійній основі виробничий процес — процес перетворення економічних ресурсів у продукцію, а також її реалізація та надання різноманітних послуг.

Підприємство виступає основною, первинною ланкою економічної системи. Це зумовлене наступним:

- на підприємстві відбувається з'єднання факторів виробництва;
- воно вступає в економічні відносини з іншими підприємствами, державними установами та працівниками;
- тут формуються витрати і доходи, закладаються основи ефективності функціонування економіки країни в цілому;
- на підприємстві закладаються передумови добробуту народу, екологічної безпеки, місце та роль країни у світовому співтоваристві;
- на підприємстві переплітаються загальнодержавні, групові та особисті інтереси найманих працівників та власників.

Підприємство є первинною ланкою економічної системи. Воно є господарюючим суб'єктом, якому властиві економічна, технологічна, юридична відособленість, воно виступає відособленим товаровиробником.

Економічна відособленість проявляється: а) у майновій відособленості, тобто воно має власне майно його власників, яке може доповнюватися майном інших власників на основі оренди, кредиту; б) воно є носієм відповідного інтересу, що матеріалізується в доході,

який воно отримує внаслідок виробництва та реалізації потрібної споживачеві продукції чи послуги; в) має завершений відтворювальний цикл (мобілізує ресурси, перетворює їх у продукцію чи послуги, отримує від їх реалізації дохід, який знову використовує на придбання ресурсів і продовження процесу виробництва.

Технологічна і територіальна відособленість підприємства проявляється в тому, що кожне підприємство має різні фактори виробництва і по-різному комбінує їх. На різних підприємствах застосовуються різні технології виробництва, які забезпечують завершений технологічний цикл виробництва. Це означає, що його технічна, технологічна структура є такою, яка дає можливість виробляти саме цей, а не інший продукт. Швейна фабрика має такі засоби праці, предмети праці, працівників, технологію тощо, які роблять її відмінною від автомобільного заводу, а його від металургійного підприємства, вугільної шахти і т.д.

Юридична відособленість підприємства проявляється в наявності статуту, розрахункового рахунка у комерційному банку, має відповідну адресу, печатку, штампель та інші юридичні атрибути, які вказують на майнову відповідальність у взаємовідносинах з іншими підприємствами, своїми працівниками та державними органами.

Підприємство як товаровиробник є учасником суспільного поділу праці і виступає як виробник, що спеціалізується на виготовленні певного товару чи послуги, конкурує з іншими, такими ж як воно підприємствами, посідає відповідне місце і відіграє відповідну роль у розвитку економічної системи як цілого, у формуванні і забезпеченні відповідного рівня добробуту народу.

Таким чином, **підприємство — це самостійний господарюючий статутний суб'єкт, який має права юридичної особи та здійснює виробничу, науково-дослідницьку і комерційну діяльність з метою отримання прибутку (доходу).**

Діяльність кожного підприємства підпорядкована створенню максимуму товарів, послуг з найменшими витратами виробництва для задоволення різноманітних зростаючих потреб суспільства. Кожне підприємство виконує такі функції:

- виробничо-технологічні — створення необхідної продукції (послуг) на основі з'єднання робочої сили і засобів виробництва, впровадження новітніх технологій, раціоналізації виробничого процесу;

- економічні функції — управління процесом виробництва та збутом продукції, укладання контрактів, наймання працівників, організація їхньої праці та матеріальної винагороди, визначення способів підвищення економічної ефективності, дослідження ринку, розподіл доходу тощо;
- соціальні функції — створення належних умов праці та їх поліпшення, формування відповідного психологічного клімату серед працівників, сприяння зростанню кваліфікації працівників та їх просуванню по службі, організація раціонального відпочинку працівників, надання допомоги та пільг працівникам і їхнім сім'ям, благодійна діяльність тощо.

Крім зазначених функцій, підприємство в межах національної економіки виконує також *зовнішньоекономічні функції*. Підприємство на конкурентних засадах бере участь у міжнародному обміні товарів, спільному з іноземними партнерами виробництві, будівництві, науково-технічному співробітництві.

Ефективна реалізація підприємством своїх функцій здійснюється при наявності у нього таких умов:

- самостійності здійснення відтворювального процесу за рахунок власних або прирівняних до них коштів;
- повної економічної відповідальності за результати своєї діяльності;
- прибуткової діяльності — основи його розвитку та технологічного удосконалення;
- конкуренції з іншими такими ж підприємствами;
- рівноправності, тобто функціонування в ідентичному з іншими підприємствами правовому полі, яке не визнає пільг, привілеїв та втручання держави в їх оперативно-господарську діяльність.

§ 4. ВИДИ ПІДПРИЄМСТВ

Класифікація підприємств — це групування їх за певною ознакою. Такими ознаками можуть бути: сфера діяльності, розмір, організаційно-правова побудова і т.д.

Так, за сферою діяльності підприємства класифікуються: промислове, сільськогосподарське, будівельне, транспортне, фінансово-кредитне, торговельне, посередницьке і т.д.

За розмірами: велике, середнє, мале.

За формою власності: приватне, колективне, державне.

Залежно від змісту діяльності розрізняють такі види підприємств: виробниче, комерційне, посередницьке, фінансове, страхове.

Виробниче підприємство — це таке, яке здійснює виробництво товарів, надає послуги, інформацію, створює духовні цінності. До виробничих підприємств належать: промислові, сільськогосподарські, будівельні, побутового обслуговування населення тощо. Виробництво товарів та послуг є для них визначальним.

Комерційне підприємство — це таке, яке здійснює операції та угоди з купівлі-продажу або перепродажу товарів. Це — різні торговельні підприємства. Основна функція — доведення товару до споживача.

Посередницьке підприємство — це таке, змістом діяльності якого є з'єднання зацікавлених у взаємодії, у взаємних угодах сторін (суб'єктів). Вони можуть надавати інформацію, консультативні, маркетингові послуги тощо.

Фінансове підприємство — це, по суті, різновид комерційного підприємства. Але на відміну від комерційного, де об'єктом купівлі-продажу є товари, фінансове підприємство здійснює купівлю-продаж грошей, валюти, цінних паперів, іншими словами, — фінансових активів. До фінансових підприємств належать банки, кредитні союзи, інвестиційні компанії і т.п.

Страхове підприємство — це особлива форма фінансового підприємства. Тут підприємець отримує страховий внесок, який повертається йому тільки при настанні страхового випадку. Воно захищає бізнес і населення від нещасних випадків і забезпечує прибуток. До них відносяться пенсійні фонди, фонди страхування від нещасних випадків, від безробіття і т.ін.

Будь-яка підприємницька діяльність здійснюється в певних організаційних формах. Вибір форми організації підприємницької діяльності визначається суб'єктивними (особисті вподобання) та об'єктивними чинниками — сферою діяльності, перевагами та недоліками провідних форм підприємств.

В Україні у відповідності з діючим законодавством діють підприємства різних типів.

Індивідуальне підприємство — це таке, яке засноване виключно на особистій праці власника без залучення як членів сім'ї, так

і найманих працівників. До індивідуальних підприємств можна віднести кустарний і народний промисел, майстерні по наданню деяких видів послуг побутового характеру (точильні майстерні, майстерні по ремонту взуття, одягу) тощо.

Сімейні підприємства — це підприємства, які засновані на власності та праці членів однієї сім'ї, які проживають разом. До цієї форми підприємств належать підприємства у сфері побутового обслуговування населення, торгівлі, громадського харчування та в інших сферах господарської діяльності. Слід підкреслити, що майно сімейного підприємства (житлові будинки, машини, устаткування та інше, в тому числі і вироблена продукція та отримані доходи) є загальною спільною власністю членів сім'ї, які спільно ведуть господарство.

Приватне підприємство — це таке, яке засноване на капіталі та праці його власника і праці найманих працівників. Вперше в історії вітчизняного законодавства (за винятком непу) Закон офіційно декларує можливість приватної підприємницької діяльності у формі приватних підприємств з правом наймання робочої сили.

Колективне підприємство, засноване на власності трудового колективу. Це такі підприємства, власність яких виникла внаслідок переходу всього майна державного підприємства у власність трудового колективу, викупу орендованого майна або придбання майна іншими законними способами. Майно колективного підприємства, включаючи вироблену продукцію і отримані доходи, є загальним надбанням його колективу. Частка працівника в доходах визначається його трудовим внеском у створення майна колективного підприємства.

Кооперативне підприємство, засноване на власності кооперативу. Власність кооперативу — це майно, що утворюється за рахунок грошових та інших майнових внесків членів кооперативу, виробленої продукції, доходів, одержаних від її реалізації, та іншої діяльності, передбаченої статутом кооперативу. Основними засадами створення та роботи такого підприємства є: 1) добровільність вступу та виходу; 2) участь членів кооперативу в управлінні його справами; 3) самостійність колективного господарювання і незалежність кооперативу у прийнятті рішень; 4) соціальна справедливість і соціальна рівність на працю і доходи, які розподіляються пропорційно трудовому вкладу. Кооперативні підприємства можуть створюватися і функціонувати в усіх сферах життя суспільства.

Розрізняють виробничі, обслуговуючі, споживчі та змішані типи кооперативів.

Для виробничого кооперативу характерною рисою є обов'язкова особиста трудова участь кожного члена в його діяльності. Основні види виробничих кооперативів такі: рослинницький, тваринницький, кормовиробничий, будівельний, з виробництва товарів народного споживання тощо.

Обслуговуючий кооператив може бути заготівельним (закупівельним), збутовим, постачальницьким, кредитним, сервісним, маркетинговим, з надання послуг побутового характеру, інформаційно-впроваджувальним, науково-консультативним.

Споживчий кооператив, як правило, займається роздрібною торгівлею, оптовими поставками товарів, організацією харчування.

У багатопрофільних кооперативах поєднуються різні види діяльності, які комбінуються і доповнюють один одного (виробничо-обслуговуючі, маркетингово-кредитні тощо).

Колективне підприємство, засноване на власності громадських чи релігійних організацій. Якщо створення такого підприємства відбувається за рахунок коштів релігійної організації, то в такому разі воно є колективним підприємством релігійної організації. Якщо колективне підприємство створене за рахунок коштів громадської організації, то воно є підприємством громадської організації (профспілкової, Спільки письменників України, Товариства театральних діячів України, Спільки композиторів України, Спільки журналістів України та ін.).

Державне підприємство — це самостійна господарська одиниця з правами юридичної особи, яка функціонує на основі державної форми власності у різних галузях економіки. Вони виробляють продукцію і продають її, надають послуги, діють на основі розрахунків доходів та витрат і тому змушені дбати про зниження витрат на виробництво одиниці продукції. Державні підприємства функціонують у ринковому середовищі на загальних ринкових принципах. Проте вони мають свої особливості. Їхнім власником є не конкретна приватна особа чи група людей, а держава в цілому. Діяльність державного підприємства будується на поєднанні прав власника майна (держави) та принципів самоуправління трудового колективу. Державні органи, що уповноважені здійснювати управління державним підприємством, не мають права втручатися в його господарську діяльність. Вони вирішують питання створення підприємства, визначення

мети і напрямку його діяльності, його реорганізації чи ліквідації, а також здійснюють контроль за ефективністю використання та збереження довіреного підприємству майна, за умови збитковості фінансують його за рахунок коштів державного бюджету.

Залежно від рівня підпорядкування державні підприємства поділяються на два види: а) державні підприємства, які засновані на загальнодержавній власності; б) державні комунальні підприємства, засновані на власності адміністративно-територіальних утворень (області, району, міста). Перші функціонують у тих сферах, які визначають економічну, політичну, екологічну безпеку країни; формують загальні передумови науково-технічного прогресу, зайнятості робочої сили, неухильного зростання добробуту народу. Найчастіше вони створюються в галузях, непривабливих для приватного бізнесу, але необхідних для функціонування економіки країни та життя суспільства. Державні підприємства комунальної власності покликані забезпечувати ефективну зайнятість працездатного населення, комфортні умови життя населення відповідних територій, конкуренцію різних форм власності.

Головною перевагою державних підприємств є стабільність їх діяльності, менша залежність від зміни ринкової кон'юнктури. Головними недоліками є те, що вони позбавлені необхідності боротися за прихильність споживачів до своєї продукції (адже вони мають гарантованого споживача в особі держави) та невисокою відповідальністю за результати своєї діяльності. Вони поступаються приватним підприємствам рівнем ефективності використання ресурсів, а нерідко і рівнем заробітної плати.

Спільне підприємство створюється на основі майна різних власників. У числі засновників спільного підприємства можуть бути юридичні особи, громадяни України та інших держав.

Орендне підприємство — це така господарська одиниця, яка самостійно здійснює підприємницьку діяльність на основі строкового платного володіння і користування майном, переданим власником в оренду орендареві за договором. Об'єктами оренди є цілісні майнові комплекси державних підприємств (господарський об'єкт із закінченим циклом виробництва продукції, робіт, послуг) або їхні структурні підрозділи (філіали, цехи, дільниці).

Господарюючі суб'єкти можуть об'єднуватися у різного роду товариства. Господарюючі товариства є комерційними підприєм-

ствами з поділенням на частки засновників статутним капіталом. Майно, створене за рахунок внесків засновників, належить товариству. Вони мають ширші можливості порівняно з одноосібними та сімейними господарствами для збільшення обсягів виробництва. Товариства можуть створюватися у формі простого, повного, командитного та акціонерного. Прості товариства у свою чергу підрозділяються на товариства з обмеженою відповідальністю і з додатковою відповідальністю.

Товариство з обмеженою відповідальністю — це така форма організації підприємства, за якої її учасники вносять певний пайовий внесок у статутний капітал. Його учасники не відповідають за зобов'язаннями товариства і несуть ризик збитків товариства в рамках своїх вкладів до статутного фонду.

Товариство з додатковою відповідальністю — це таке, яке створене одним або декількома особами, статутний капітал поділений на частки певних розмірів. Відмінність такого товариства від товариства з обмеженою відповідальністю в тому, що його учасники солідарно несуть відповідальність за його зобов'язаннями усім своїм майном або виступають як солідарні боржники.

Командитне товариство — це таке статутне товариство, яке включає учасників, які несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями усім своїм майном, а також одного-двох учасників, відповідальність яких обмежується їхнім вкладом у майно товариства.

Акціонерне товариство (АТ) — це така форма підприємства, що утворене на базі акціонерного капіталу, який сформовано шляхом об'єднання вкладів завдяки випуску та продажу акцій однакової номінальної вартості. Члени (акціонери) акціонерного товариства несуть відповідальність, обмежену їхніми вкладами. Їх ризик матеріалізується у більшому чи меншому доході на акції, у вищій чи нижчій ціні на акції. Основними рисами акціонерного товариства є:

- статус юридичної особи;
- відповідальність за зобов'язаннями усім майном;
- відособлення майна акціонерного товариства від майна окремих акціонерів;
- наявність статутного капіталу, поділеного на певну кількість акцій.

Акціонерні товариства є двох видів: відкриті акціонерні товариства (ВАТ) і закриті акціонерні товариства (ЗАТ).

ЗАТ — це таке акціонерне товариство, акції якого розподілені між засновниками і не можуть розповсюджуватися шляхом купівлі-продажу.

ВАТ — це таке акціонерне товариство, акції якого розповсюджуються шляхом відкритої підписки або купівлі-продажу на фондовій біржі.

Управління акціонерним товариством має двох- і трьохланкову структуру. Двох ланкова структура представлена: а) вищим органом управління — загальними зборами членів акціонерного товариства; б) правлінням (виконавчою дирекцією). При трьохланковій структурі додається ще спостережна рада.

На загальних зборах акціонерів реалізується право членів акціонерного товариства управляти підприємством. Акціонери мають різну кількість голосів на загальних зборах. Вона визначається кількістю належних кожному акціонерів акцій.

Загальні збори акціонерів розглядають такі питання:

- визначення генеральної лінії розвитку товариства;
- внесення змін до Статуту товариства;
- створення філіалів та дочірніх підприємств;
- затвердження результатів діяльності товариства;
- розподіл прибутку товариства;
- вибори та відкликання членів правління та інші питання.

Загальні збори акціонерів скликаються не рідше одного разу на рік.

Правління (дирекція АТ) здійснює поточне, оперативне управління товариством.

Воно формується з менеджерів, які наймаються для роботи в АТ.

Спостережна рада. Її члени обираються на загальних зборах акціонерного товариства. Її компетенцією є:

- здійснення контролю за діяльністю виконавчих органів товариства;
- затвердження бюджетів і планів розвитку АТ;
- оголошення дивідендів тощо.

Засновниками акціонерного товариства можуть бути як юридичні, так і фізичні особи. Вони укладають угоду про права та обов'язки засновників. Для реєстрації товариства розробляється Статут. Після реєстрації акціонерне товариство набуває прав юридичної особи і може приступити до випуску своїх акцій.

Акціонерне товариство має статутний капітал, який являє собою певну суму грошей, що складається із внесків акціонерів за членство в акціонерному товаристві. Розмір статутного капіталу визначається засновниками АТ. Акціонерне товариство несе відповідальність як за статутний капітал, так і за все його майно. Майно акціонерного товариства може бути і більшим і меншим від статутного капіталу.

Статутний капітал утворюється двома способами: 1) шляхом публічної підписки на акції; 2) шляхом розподілу акцій серед засновників. У першому випадку утворюється відкрите акціонерне товариство, у другому — закрите.

Статутний капітал може збільшуватися за рахунок додаткового випуску акцій або збільшення номінальної вартості акції і зменшуватися внаслідок зменшення номінальної вартості акцій і викупу частини акцій.

Акція — це цінний папір без встановленого строку обертання. Вона вказує на те, що її власник вніс кошти на створення та розвиток товариства і дає право її власникові:

- брати участь в управлінні товариством;
- отримувати частину прибутку у формі дивідендів;
- брати участь у розподілі майна у випадку ліквідації АТ.

Суб'єкт, який випускає акції, називається *емітентом*. Емітенти проводять підписку на акції з метою залучення додаткових коштів для розширення, технічної та технологічної реконструкції підприємства.

Той, хто купує акції, називається *інвестором*. Інвестори фактично фінансують АТ, передають в обмін на акції свої гроші. Інвесторами можуть бути домашні господарства, підприємства, державні органи. Інвесторами можуть бути також іноземні громадяни та фірми, державні органи інших країн та міжнародні організації.

Інвестор може переслідувати такі цілі: а) отримання доходу у формі дивідендів або у формі різниці у курсовій вартості акцій; б) набуття або розширення прав контролю за діяльністю акціонерного товариства.

Важливе значення має *ціна акції*. Вона несе інформацію про фінансовий стан АТ і забезпечує різницевий дохід від її придбання та наступного продажу. Ціна, за якою купуються і продаються акції, називається *курсом акції*.

З курсом акції пов'язаний засновницький прибуток, який отримують засновники акціонерного товариства. *Засновницький прибуток* — це різниця між курсовою вартістю акцій і величиною капіталу, фактично вкладеного в акціонерне товариство.

Кількість акцій, яка дає можливість фактично управляти (контролювати) акціонерним товариством, називається контрольним пакетом акцій. Теоретично контрольний пакет акцій становить 50% випущених акцій плюс одна акція. На практиці достатньо мати 5–10% (а іноді і менше) акцій, щоб управляти справами акціонерного товариства, бо акціонерний капітал може бути розпорошений серед великої кількості дрібних акціонерів, які, як правило, на загальні збори акціонерного товариства не приїжджають.

При повній оплаті акцій акціонеру безплатно видається сертифікат на всі належні йому акції. *Сертифікат акції* являє собою цінний папір, який засвідчує володіння вказаної в ньому особи певною кількістю акцій даного акціонерного товариства. Передача сертифіката однією особою іншій означає здійснення угоди купівлі-продажу і відповідно перехід права власності на акції з обов'язковою реєстрацією операції.

Акціонерне товариство може випускати ще один вид цінних паперів — облігації. Їх випуск є одним із джерел кредитування акціонерного товариства.

Облігація — це цінний папір, який дає право її власникові отримувати дохід у формі фіксованого відсотка. Нині у світовій практиці поширені конвертовані облігації, тобто такі, які можуть бути обмінені на акції. Емісія облігацій здійснюється у визначеному законом країни відсотку до статутного капіталу акціонерного товариства.

Акціонерна форма організації підприємництва все далі розвивається шляхом демократизації власності та залучення все ширших мас населення до управління виробництвом і формування почуття господаря, відповідального не тільки за свій добробут, але й за розвиток країни в цілому. Все більше країн створюють передумови для придбання акцій робітниками підприємств. Активно продають акції робітникам такі фірми, як «Локхід», «Крайслер» та ін.

Сучасні тенденції розвитку акціонерних товариств значною мірою розмивають поняття «підприємство». Тому на зміну цього поняття приходить поняття «фірма», яке в країнах з розвиненою ринковою економікою є домінуючим.

Фірма з самого початку була опорою підприємництва, продуктом ринкової економіки. На наступних етапах економічного розвитку та науково-технічного прогресу її функції розширюються, роль зростає. Первісний термін «фірма» (від італ. *firma* — підпис) означав «торгове ім'я» комерсанта. Нині — це організаційна структура підприємницької діяльності, інститут в усіх сферах економіки, яка володіє не тільки юридичною, але і реальною економічною самостійністю. Правові форми функціонування сучасних фірм різноманітні: акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, командитні товариства та ін.

Різні економічні школи по-різному трактують сутність фірми як категорії. Традиційна економічна теорія визначає фірму як виробничо-технологічну систему, як конгломерат людей і машин. Її представникам фірма уявлялась «чорним ящиком», на вході в який зосереджуються різноманітні ресурси і технологія, а на виході — готовий продукт. Для економічної теорії вважалось несуттєвим, що відбувається в середині. В такому визначенні фірми особлива увага зверталася на організаційні аспекти її функціонування і пов'язані з ними резерви економічної ефективності.

Представники неоінституціоналізму не розглядають фірму як щось дане, вони хочуть зрозуміти механізм її виникнення. Для чого вона потрібна, якщо існує ринок? Чому б власникам ресурсів не функціонувати як незалежним товаровиробникам, купуючи фактори виробництва в інших власників, додаючи свій вклад і продаючи готову продукцію споживачам?

Представник неоінституціоналізму Р.Коуз надав нестандартну для традиційної економічної теорії перевагу такому фактору як витрати трансакцій, тобто контрактів, угод (вони, як правило, приймаються рівними нулю). Трансакційні витрати — це витрати ведення угод: інформаційні, витрати визначення якості продукції та послуг, на розробку правил ведення контрактів, витрати ухилення від відповідальності за виконання зобов'язань за угодами і т.д. Витрати трансакцій ніколи не бувають рівними нулю, бо в реальному світі відносин власності значною мірою впливають на виробництво.

Виходячи з цього Р.Коуз запропонував трактувати фірму як сукупність взаємовигідних контрактів. Таке визначення фірми дає можливість зрозуміти, що поява фірми зумовлена існуванням витрат ринкового механізму (механізму цін). Шляхом створення

організації і надання підприємцю права управляти ресурсами можна зекономити на витратах ринкового механізму. Підприємець виконує свою функцію з меншими витратами, бо отримує фактори виробництва за нижчими цінами, ніж за ринковими трансакціями, які він витісняє. Якщо він зазнає невдачі, то завжди може повернутися на вільний (відкритий) ринок.

Новизна такого визначення фірми полягає в тому, що поряд з відами від поділу праці всередині підприємства чітко визначаються межі розвитку фірми. Межі влади підприємця у фірмі встановлюються контрактною угодою. У контракті записуються межі, в рамках яких передбачається діяльність постачальника товару чи послуги, детально ж діяльність постачальника визначається пізніше покупцем. Таким чином, у рамках контрактної угоди розміщення ресурсів попадає в залежність від покупця. В таких умовах короткострокові контракти є небажані. Систему взаємовідносин, за якої управління ресурсами залежить від підприємця, Р.Коуз називає фірмою. Фірма як альтернатива ринку. Всередині фірми відносини регулюються не ринковими сигналами (попитом і пропонуванням), а командами, які надходять від ієрархічної системи. По суті, фірма є система, в якій цінний механізм придушений. Тому розміри фірми визначаються межею, за якою урівноважуються ринкові витрати і трансакційні витрати адміністративного механізму. Оскільки структура трансакційних витрат у фірми інша, ніж на вільному ринку, то, коли останній (ринок) безсилий, з проблемою організації праці справляється фірма.

Характеристика фірми як сітки двосторонніх довгострокових контрактів між власниками ресурсів дає можливість визначити оптимальний розмір фірми. Фірма стає більшою у міру того, як підприємець організує додаткові трансакції (угоди), і зменшує свої розміри, коли він припиняє займатися організацією угод.

Сучасна фірма — це складний багатогалузевий комплекс промислових, торговельних і фінансових підприємств національного міжнародного рівня. Головним у сучасній фірмі є її кадрова компонента: підприємці, менеджери, вчені, інженери, робітники з їх майстерністю, професіоналізмом, компетентністю, інноваційним потенціалом, конкурентною енергією, управлінськими новаціями, яка спирається на конкретну матеріально-технічну базу і реальну величину функціонуючого капіталу. Процвітання фірми, її відомість — похідні від таланту та праці її колективу.

Фірма впливає на долю своїх співробітників, на життя багатьох людей різних країн. «Дженерал моторс», «Крупп», «Нобель», «Бош», «Філіпс», «Сіменс», «Тойота», «ІБМ», «Форд» та інші є уособленням влади, могутності, політичного впливу. Фірми наповнюють ринок високоякісною продукцією, піднімають на транснаціональну висоту президентів і прем'єр-міністрів. На сильні фірми спирається державна політика макроекономічної стабілізації.

Які особливості сучасних західних фірм? По-перше, специфічна їх організаційно-правова структура: головна компанія інтегрує економічну владу в умовах юридичної самостійності компаній з належними їм підприємствами, які входять до складу фірми. Це забезпечує соціально-економічну, виробничо-технологічну, організаційно-управлінську цільність і стійкість. Комерційна самостійність окремих ланок поєднується з жорстким централізмом (фінансовий контроль, інвестиційна політика) головної компанії, що забезпечує узгоджену діяльність усіх підрозділів фірми.

По-друге, механізм функціонування фірми ґрунтується на ефективній взаємодії капіталу, праці, землі, інформації. В результаті виробництво перетворюється в результативний процес; обіг обслуговує вироблену стратегію і тактику; нагромадження і споживання характеризуються запрограмованою раціональністю. Ефективна взаємодія виробництва, обігу, споживання і нагромадження забезпечують функціонування механізму фірми на трьох рівнях: контрактні відносини фірми з її партнерами (горизонтальний рівень); з дочірними, онуковими та іншими компаніями і належними їм підприємствами (вертикальний рівень); з державою (макроекономічний рівень). Функціонування господарського механізму фірми неможливе без взаємодії капіталу, менеджменту, маркетингу, системи цін, прибутку, доходу, соціальних відносин.

По-третє, фірма створює особливі умови життєдіяльності людини, вона вимагає від своїх співробітників, щоб вони мали обширні знання з психології, економічної географії, історії, бухгалтерського обліку, маркетингу, іноземних мов. Фірма — одна з небагатьох «економічних ніш», де людина може самовизначитися.

По-четверте, фірма функціонує ефективно. Економічна ефективність фірми пов'язана зі структурою кадрів. На всіх етапах розвитку ринкової економіки фірмі належить особлива роль. Вона — школа підприємництва, рушійна сила бізнесу, генератор інновацій,

«полігон» освоєння і впровадження результатів НТП. Фірма інтегрує і організовує економіку на мікрорівні. А сукупність фірм визначають ефективність національної, регіональної і світової економіки в цілому.

По-п'яте, фірми-лідери, товари яких знають у будь-якому кутку землі, завойовують не тільки ринок, але і симпатії покупців, мають товарний знак, який ціниться дуже високо. Висока честь для фірми, коли її назва стає синонімом продукту, який вона виробляє. Назва копіювального апарата «ксерокс» походить від назви американської фірми «Ксерокс корпорейнш» і слово «ксерокс» увійшло практично в усі основні мови світу. В балансах багатьох західних фірм товарні знаки знаходять свою вартісну оцінку. Так, товарний знак «Кемел» оцінений її власником майже в 10 млн дол, товарний знак «Кока-Кола» — в 3 млрд дол. Товарні знаки сучасних фірм — гаранті високої якості товарів.

Підприємницька діяльність представлена не лише великими фірмами, але й малими підприємствами. Розміри підприємства визначаються, в першу чергу, за кількістю зайнятих на ньому працівників. За цією ознакою підприємства підрозділяють на: дрібні — до 50 зайнятих, середні — від 50 до 500, великі — понад 500 і особливо великі — понад 1000 зайнятих. Автоматизація виробництва веде до того, що у визначенні розміру фірми важливу роль відіграють і інші ознаки — обсяг продажів, величина активів, отриманий прибуток.

Сучасний розвиток підприємництва виявляє дві тенденції — тенденцію до зростання розмірів підприємств і тенденцію до збільшення кількості дрібних підприємств, невеликих і середніх фірм.

Тенденція до зростання розміру підприємств пов'язана з розвитком продуктивних сил, концентрацією виробництва. Концентрація виробництва на рівні підприємства дає можливість виявити його оптимальний розмір. Він визначається мінімумом витрат виробництва на одиницю продукції. Оптимальний розмір підприємства в рамках фірми визначається її стратегією. Задоволення власних потреб фірми в якому-небудь продукті робить оптимальним невелике підприємство. Необхідність завоювання ринку для своєї продукції, і особливо для нового продукту, визначає збільшення оптимального розміру підприємства. Отже, оптимальність розміру підприємства в рамках фірми виражається у поєднанні великих, середніх і малих підприємств.

Економічна раціональність великих підприємств зумовлена, перш за все, їхньою технічною активністю: велика фірма забезпечує оптимальний варіант для капіталовкладень в інтересах інвестора в умовах конкурентного середовища. Конкурентоспроможність великої фірми дає їй можливість мобілізувати значні суми капіталу.

Великі фірми займаються короткостроковим і довгостроковим плануванням своєї діяльності, розробляють стратегію маркетингу, володіють високим кадровим потенціалом, мають можливість вирішувати соціальні проблеми. Всі ці переваги дають можливість великим фірмам утверджувати свої позиції у підприємницькій діяльності.

Разом з тим великі фірми не можуть ефективно функціонувати без малих і середніх, які забезпечують їх деталями, вузлами, комплектуючими і т.д.

Малі підприємства мають свої економічні переваги перед великими. Громіздка організація великого виробництва виключає можливість гнучкого маневру, широкого експериментування, що особливо важливо в умовах сучасної науково-технічної революції. Тому великі підприємства мають потребу в особливому пошуково-випробувальному механізмі, функцію якого виконують малі підприємства.

Малим підприємствам притаманна гнучкість у прийнятті рішень, уміння знаходити малі ніші на ринку і швидко впроваджувати нововведення, винаходи тощо. Малі підприємства мають організаційно-економічні переваги — простота управління. Вони соціально захищені своєрідним «сімейним кліматом». Роль малого підприємництва найповніше виявляється у його функціях.

По-перше, малі підприємства формують конкурентне середовище, Вони сприяють утвердженню конкурентних відносин, оскільки є антимонопольним за своєю природою, що виявляється в різноманітних аспектах їх функціонування. З одного боку, малий бізнес унаслідок великої чисельності елементів, що його представляють, та їх високого динамізму значно меншою мірою піддається монополізації, ніж великі підприємства. З іншого боку, за умов вузької спеціалізації і використання новітньої техніки він виступає дійовим конкурентом, що підриває монополні позиції великих корпорацій. Саме ця властивість малого бізнесу відіграла істотну роль у послабленні, а іноді і в подоланні розвиненими країнами притаманної

великому капіталу тенденції до монополізації економіки та стримування технічного прогресу.

По-друге, малі підприємства оперативно реагуючи на зміни кон'юнктури ринку, надають ринковій економіці необхідної гнучкості. Ця їх властивість набула в сучасних умовах особливого значення внаслідок швидкої індивідуалізації та диференціації попиту, прискорення науково-технічного прогресу, зростання номенклатури промислових товарів та послуг.

По-третє, вагомим є внесок малих підприємств у здійснення прориву з ряду важливих напрямів науково-технічного прогресу, передусім, у галузі електроніки, кібернетики, інформатики. Воно сприяє прискоренню реалізації новітніх технічних і комерційних ідей, випуску наукомісткої продукції.

По-четверте, малі підприємства роблять вагомий внесок у вирішення проблеми зайнятості. Ця функція малого підприємництва виявляється у здатності швидко створювати нові робочі місця й поглинати надлишкову робочу силу під час циклічних спадів та структурних зрушень в економіці.

По-п'яте, малі підприємства сприяють послабленню притаманної ринковій економіці тенденції до соціальної диференціації суспільства, пом'якшенню соціальної напруженості та посиленню тенденції до демократизації ринкових відносин, адже саме малий бізнес є фундаментальною основою формування середнього класу.

Малі, середні і великі підприємницькі структури можуть об'єднуватися в асоціації, консорціуми, концерни та інші об'єднання за галузевими, територіальними й іншими ознаками.

Концерн — це статутне об'єднання підприємств промисловості, транспорту, торгівлі, банків, наукових установ тощо на основі фінансової залежності від одного або групи підприємств.

Корпорація — це договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових та комерційних інтересів, з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників.

Консорціум — це тимчасове статутне об'єднання промислового і банківського капіталу для досягнення спільної мети.

Асоціація — договірне об'єднання підприємств з метою координації господарської діяльності. Асоціація не має права втручатися у виробничу і комерційну діяльність будь-кого з її учасників.

Холдинг — специфічна організаційна форма об'єднання інвестиційних ресурсів; утворення, що безпосередньо не займається виробничо-господарською діяльністю, а спрямовує свої грошові кошти на придбання контрольного пакета акцій інших акціонерних товариств, які є учасниками концерну або іншого добровільного об'єднання. Об'єднані в холдинг суб'єкти зберігають самостійність, проте вирішення ключових питань їх діяльності належить холдинговій компанії.

Промислово-фінансова група — це об'єднання, до якого можуть входити промислові підприємства, банки, наукові та проектні установи, інші установи та організації усіх форм власності. Вони утворюються за рішенням уряду з метою реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови економіки країни.

Таким чином, сучасне підприємництво — це синтез великих, середніх і малих підприємств та різноманітних їх об'єднань, які тісно між собою взаємодіють і забезпечують широкий асортимент виробництва товарів та послуг для все більш повного задоволення зростаючих матеріальних і духовних потреб людини та суспільства. Незалежно від організаційно-правових форм підприємництва, розміру та ролі підприємств всі вони функціонують за наявності капіталу.

§ 5. МАТЕРІАЛЬНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасній ринковій економіці процес виробництва здійснюється в рамках окремих виробничих одиниць — фірм. Функціонування фірми пов'язане з використанням наявного у неї капіталу. Капітал — це самозростаюча вартість. Матеріально-речовою формою капіталу є сукупність предметів праці та засобів праці.

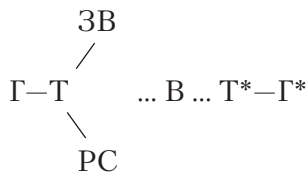
Економічна діяльність підприємств являє собою безперервний процес створення продукції, її продажу та купівлі нових засобів виробництва, що знаходить своє вираження у кругообігу їх капіталу. За рахунок коштів, які має підприємство, відбувається оплата праці працівників, придбання устаткування, сировини, матеріалів, комплектуючих, пального, теплової та електричної енергії, інших предметів праці. Їх використання робітниками підприємства — це процес

виготовлення готової продукції, яка поступає на склад з подальшим відвантаженням покупцям, і авансована вартість повертається.

Рух капіталу починається з грошової форми, тобто для започаткування підприємницької діяльності підприємець повинен мати певну суму грошей, за які він купує машини, механізми, сировину, матеріали, робочу силу, тобто будує підприємство і забезпечує його всім необхідним для виробництва продукції. Відбувається перетворення грошей у фактори виробництва ($\Gamma - T$) Закуплені засоби виробництва використовують працівники, виготовляючи продукцію. Грошова форма капіталу набуває форми продуктивного капіталу (...В...) Створення продукції — це є подальша зміна форми капіталу: з продуктивної форми він перетворюється у товарний капітал. Вироблена продукція поступає в продаж. Вона реалізується і товарна форма капіталу знову перетворюється в грошовий капітал ($T - \Gamma^*$).

Таким чином, рух капіталу почався з грошової форми і закінчився грошовою формою. Це вказує на те, що капітал зробив один оборот. Він перебував у трьох стадіях (обігу, виробництва і знову обігу) і втілювався при цьому у відповідну функціональну форму: *грошового капіталу, продуктивного капіталу і товарного капіталу*. **Рух капіталу, в процесі якого він послідовно перетворювався з однієї форми в іншу і повертається до вихідної, називається кругообіг капіталу.**

Кругообіг капіталу можна зобразити такою схемою:



Ця схема має універсальний характер. Вона відображає те, що:

- здійснення підприємницької діяльності можливе за умови наявності у підприємця певної суми грошей;
- інвестовані підприємцем грошові кошти через певний проміжок часу відшкодовуються, повертаються до нього, тобто капітал здійснив кругообіг;
- інвестована сума не просто повертається, а повертається з приростом ($\Gamma - \Gamma^*$), що відображає реалізацію підприємцем своєї мети.

– рух капіталу включає три стадії: стадію обігу ($G - T$), стадію виробництва (... $V...$) і стадію обігу ($T^* - G^*$).

Перебуваючи на відповідній стадії, капітал виконує відповідну функцію.

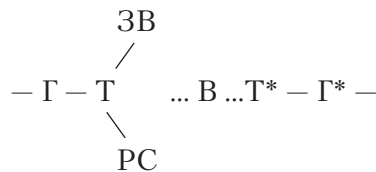
Функції стадій кругообігу капіталу. Перша стадія обігу капіталу ($G - T$) забезпечує підготовку умов для самозростання. На цій стадії підприємець здійснює витрати. Він купує необхідні засоби виробництва і робочу силу. Його поведінка визначається не тільки попиту і ціною на продукцію, яку він виробляє, не тільки прагненням збільшити обсяг виробництва і більш повно задовольнити потреби споживачів і завдяки цьому повніше реалізувати свій інтерес, але й ціною та наявністю на ринку ресурсів відповідних засобів виробництва необхідної якості і робочої сили потрібних професій та кваліфікації.

Залежно від того, за якою ціною і якої якості підприємець купить засоби виробництва і робочу силу, у великій мірі залежить ефективність процесу на наступних стадіях і рівень ефективності його підприємницької діяльності в цілому. Так, у разі закупівлі низької якості засобів праці процес виробництва буде часто перериватися виходом з ладу устаткування, що зумовить зростання витрат на їх ремонт і зменшення обсягу виробництва продукції через простой. У разі використання неякісної сировини буде отримано неякісний товар, який не буде реалізовуватися.

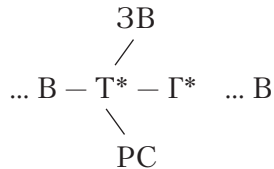
На другій стадії руху капіталу (стадії виробництва) відбувається з'єднання робочої сили з засобами виробництва. Її функцією є створення продукції. На цій стадії формується ефективність підприємницької діяльності, яка залежить від багатьох факторів (технології виробництва, організації праці і виробництва, дотримання працівниками вимог технологічної, трудової і фінансової дисципліни, дієвості форм заохочення, організації навчання працівників новим більш продуктивним прийомам праці тощо).

На третій стадії вироблена продукція реалізується, товарна форма капіталу перетворюється у грошову. Ця стадія, з одного боку, фіксує ефективність підприємницької діяльності на попередніх стадіях, а з другого, або забезпечує збільшення цих результатів, або їх зменшення. Це залежить від того, наскільки підприємець знає ринок, як працює його маркетингова служба, наскільки ефективно вона впливає на рух капіталу на попередніх стадіях.

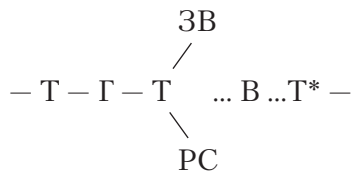
Фірма не припиняє своєї діяльності після того, як реалізує вироблену продукцію. Виручені від продажу товару гроші підприємець знову направляє на придбання факторів виробництва і процес створення продукції, і рух капіталу продовжується. У процесі свого руху капітал одночасно перебуває у трьох функціональних формах і на трьох стадіях. Одна частина капіталу знаходиться у грошовій формі, друга — у продуктивній, третя — у товарній. Одна частина капіталу знаходиться у сфері обігу, а друга — у сфері виробництва. Це забезпечує безперервність процесу виробництва і руху капіталу. Разом з тим перебування капіталу на різних стадіях і у різних функціональних формах зумовлює їх відособлення та самостійний обіг. Так, кругообіг грошової форми капіталу можна зобразити універсальною схемою:



Кругообіг продуктивного капіталу можна зобразити такою схемою:



Кругообіг товарного капіталу здійснюється за такою схемою:



Відокремлений кругообіг функціональних форм капіталу забезпечує існування відповідних фірм і видів капіталу. Так, грошова форма капіталу забезпечує функціонування банків і банківського капіталу.

Продуктивна форма капіталу забезпечує існування промислових, сільськогосподарських, будівельних фірм і відповідно промислового капіталу, тобто капіталу, що функціонує у сфері матеріального виробництва.

Товарна форма капіталу зумовлює існування торговельних підприємств і відповідно торгового капіталу.

Схема кругообігу грошового, промислового і торгового капіталу має свої особливості. Так, грошовий або банківський капітал рухається за схемою $G - G^*$. Торговий капітал — $T - T^*$. Кругообіг промислового капіталу охоплює всі три стадії. Тому час, протягом якого гроші, затрачені на придбання факторів виробництва, повернуться підприємцю, є значно більший, ніж час обороту торгового чи банківського капіталу. При цьому одні елементи промислового капіталу здійснюють свій кругообіг за короткий проміжок часу, інші — за тривалий, залежно від його матеріально-речового носія. Безперервність процесу виробництва забезпечує безперервний кругообіг капіталу, тобто його оборот.

Оборот капіталу — це процес постійного відновлення руху капіталу, в результаті якого вся величина авансованих грошових коштів повністю повертається до своєї вихідної форми.

Кругообіг і обіг капіталу органічно пов'язані між собою, але вони не тотожні. Обіг капіталу — поняття ширше від кругообігу: оскільки вартість окремих елементів продуктивного капіталу здійснює свій рух з різною швидкістю і їх авансована вартість повертається до своєї первісної форми за різний час: одна частина — після кожного кругообігу, наприклад, вартість використаної сировини і матеріалів, а друга — після декількох кругообігів, наприклад, вартість устаткування, будівель, споруд тощо. У результаті повернення всієї авансованої вартості засобів виробництва відбувається протягом декількох кругообігів, які утворюють оборот капіталу.

Між кругообігом вартості засобів праці і предметів праці є суттєві відмінності, які визначають поділ промислового капіталу на основний і оборотний. Такий поділ зумовлений специфікою використання різних елементів капіталу, характером перенесення вартості

на готову продукцію, особливістю відшкодування у грошовій формі і специфікою відновлення у натурально-речовій формі.

Основний капітал — це та частина промислового капіталу, яка зберігає свою натурально-речову форму протягом багатьох виробничих циклів, поступово зношується і частинами у міру зносу переносить свою вартість на готову продукцію, повертається фірмі у грошовій формі частинами після реалізації виробленої продукції.

Натурально-речовою (фізичною) формою основного капіталу є засоби праці (машини, устаткування, транспортні засоби, прилади, будівлі, споруди, в сільському господарстві, крім названого, також робоча і продуктивна худоба, багаторічні насадження), тобто майно, яке використовується у виробництві більше одного року. Їх заміна відбувається через декілька років.

Оборотний капітал — це та частина промислового капіталу, яка повністю споживається протягом одного виробничого циклу, а значить, повністю переносить свою вартість на вироблену продукцію і повертається фірмі у грошовій формі після кожного кругообігу.

У кожний даний момент часу оборотний капітал існує у натурально-речовій і грошовій формах. Матеріально-речовою (фізичною) формою однієї частини оборотного капіталу є сировина, матеріали, напівфабрикати, пальне, теплова і електрична енергія, іншої — готова до реалізації продукція, а також гроші, отримані від її реалізації і призначені для виплати заробітної плати і на придбання спожитих засобів виробництва.

Особливістю оборотного капіталу є те, що всі його елементи протягом короткого проміжку часу змінюють свою первісну форму: сировина перетворюється у готову продукцію; вироблена продукція реалізується і товарна форма оборотного капіталу перетворюється у грошову; гроші направляються на придбання засобів виробництва і робочої сили, грошова форма капіталу перетворюється в елементи продуктивного капіталу.

У ході свого обігу капітал фірми виступає як сукупність засобів, які беруть участь у виробництві продукції, і одночасно як джерело їх формування. Ця обставина є основою для ведення бухгалтерського обліку методом подвійного запису: актив фірми вказує на засоби, в які вкладається капітал. Ними є реально задіяний у виробництві

і в обігу основний і оборотний капітал; пасив вказує на джерела фінансування діяльності фірми. Ними є власні кошти, отримані від реалізації продукції після сплати податків, і позички. Велике значення для кожної фірми має час обігу капіталу.

Обіг капіталу здійснюється за певний проміжок часу. **Час, протягом якого капітал робить повний обіг, називається часом обігу капіталу.** Він розпадається на дві частини:

- час виробництва;
- час обігу.

Час виробництва охоплює весь період перебування капіталу у сфері виробництва, починаючи від надходження засобів виробництва і закінчуючи випуском готової до реалізації продукції. Він, у свою чергу, поділяється на три складники: а) час безперервного процесу праці, тобто коли працівник безпосередньо діє на предмет праці за допомогою засобів праці. Його називають робочим періодом; б) час перерв у процесі праці, які зумовлені необхідністю впливу на предмет праці природних сил (сушіння деревини, вичинка шкіри, проростання рослин і т.п.); в) час організаційних перерв, існування яких зумовлене необхідністю задоволення фізіологічних потреб людини.

Другим складником часу обороту є *час обігу*, коли капітал знаходиться у сфері обігу. Він складається з двох частин: а) часу надходження засобів виробництва на фірму (час транспортування засобів виробництва, часу знаходження їх в запасах тощо); б) часу знаходження готової продукції на складі фірми, часу транспортування продукції до споживача, часу надходження коштів від продажу продукції тощо). Показниками, що відображають швидкість обігу капіталу, є: а) тривалість одного обороту; б) кількість оборотів капіталу за рік.

Тривалість одного обороту капіталу розраховують за формулою:

$$t = U / O,$$

де t — час одного обороту капіталу;

U — загальний обсяг реалізованої продукції за рік;

O — середньорічний норматив оборотного капіталу.

Кількість оборотів капіталу за рік розраховують за формулою:

$$n = 365 : t,$$

де n — кількість оборотів капіталу за рік.

Прискорення швидкості обігу капіталу має велике економічне значення. Воно веде до збільшення обсягу виробництва продукції, підвищення економічної ефективності роботи фірми. Прискорення обороту капіталу досягається шляхом скорочення часу виробництва і часу обігу.

Великий вплив на швидкість обігу капіталу має сучасна науково-технічна революція, яка породжує дві протилежні тенденції. З одного боку, нова техніка веде до інтенсифікації технологічних процесів, скорочення виробничого циклу, що зумовлює прискорення оборотності капіталу і підвищення ефективності роботи фірми. З другого боку, оновлення основного капіталу пов'язане з витратою часу на демонтаж старого устаткування, монтаж нового і часу на його освоєння, що може на деякий час сповільнити швидкість обороту капіталу. Скорочення часу обігу капіталу досягається застосуванням досягнень науково-технічного прогресу у сфері обігу, а також розвитком маркетингу, який сприяє прискоренню руху товарів і послуг від виробника до споживача.

Прискорення швидкості обігу капіталу за своїм економічним значенням рівнозначне економії коштів і часу на створення додаткових виробничих потужностей і розширення виробничих можливостей фірми. Важливе значення має швидкість перенесення вартості на готову продукцію основним капіталом, яка у свою чергу залежить від швидкості фізичного і морального зносу основного капіталу, тобто від часу обороту капіталу. Обіг капіталу являє собою не тільки процес створення продукції, але й процес формування витрат фірми. Витрати утворюються на всіх стадіях кругообігу, як у сфері виробництва, так і у сфері обігу.

Основний і оборотний капітал по-різному беруть участь у формуванні витрат фірми. Оборотний капітал повністю бере участь у формуванні витрат фірми. Витрати по оплаті вартості сировини, основних і допоміжних матеріалів, напівфабрикатів, пального, електроенергії, теплової енергії, заробітної плати повністю включаються у вартість виробленої продукції протягом одного кругообігу капіталу. Крім витрат по оплаті елементів оборотного капіталу, фірми несуть так звані трансакційні витрати, тобто витрати, пов'язані з самим процесом придбання засобів виробництва і робочої сили та реалізацією своєї продукції. Вони здійснюються у сфері обігу і виступають як витрати обігу. Ці витрати також повністю включаються у вартість виробленої продукції.

Основний капітал, як вказувалось, тривалий час використовується у виробничому процесі. У результаті його участь у формуванні витрат постає як двоєдиний процес: процес зносу і процес амортизації. Існує два види зносу основного капіталу: фізичний і моральний.

Фізичний знос основного капіталу являє собою процес поступової втрати елементами основного капіталу їх споживних властивостей. Фізичний знос є наслідком впливу виробничих навантажень, атмосферних і технологічних умов, під впливом яких відбуваються зміни у будові матеріалу, з якого виготовлені знаряддя праці; відбувається стирання деталей, які труться, деякі з них ламаються. В економічному розумінні знос являє собою процес перенесення вартості на готовий продукт тією середньою мірою, якою засоби праці втрачають свою споживну вартість.

Час фізичного зносу задається при конструюванні машин, механізмів, транспортних засобів і залежить від матеріалу, з якого буде виготовлятися дане знаряддя праці і технологічного середовища, в якому воно працюватиме. Час фізичного зносу тих механізмів, які працюватимуть в агресивному середовищі, менший, ніж тих механізмів, які використовуються в нормальному технологічному середовищі.

Час фізичного зносу основного капіталу визначається, в першу чергу, структурою і якісним складом технічних засобів, які використовує фірма, але в немалій мірі він залежить від конкретного рівня організації виробництва, Технологічно правильно організований процес виробництва сприяє продовженню строку служби елементів основного капіталу, оскільки мінімізує час непродуктивного його використання. Посилення технологічної і трудової дисципліни мінімізує нештатні ситуації (поломки, аварійність тощо). Останнє для підприємств України має надзвичайно важливе значення.

Моральний знос — це втрата засобами праці незалежно від їх фізичного стану частини своєї вартості через конструктивне старіння, винайдення нових, більш продуктивних засобів праці. Матеріальною основою морального зносу є науково-технічний прогрес.

Розрізняють два види морального зносу:

1) коли старі засоби праці втрачають частину первісної вартості внаслідок того, що нові засоби праці такої ж конструкції і продуктивності виробляються з меншими витратами завдяки зростанню

продуктивності праці в галузях, які їх виготовляють. У результаті на готовий продукт переноситься менша вартість;

2) коли у виробництво впроваджуються принципово нові, економічніші машини і устаткування, новітня технологія, які відзначаються вищою продуктивністю. У результаті на одиницю виробленої продукції переноситься менша вартість.

Моральне знецінення елементів основного капіталу може бути часткове і повне. *Часткове знецінення* має місце тоді, коли на ринок факторів виробництва поступають відносно дешевші машини, устаткування тощо, з яких фірми формують свій основний капітал. *Повне знецінення основного капіталу* має місце тоді, коли національна економіка починає швидко освоювати високоефективні технології, переходить на виробництво принципово нових видів продукції. В цих умовах використання фірмами старого устаткування стає економічно не доцільним, відбувається його повне знецінення. Вартісним виразом фізичного і морального зносу основного капіталу є амортизація.

Амортизація — це процес поступового перенесення вартості основного капіталу у міру їх зносу на вироблений продукт, відшкодування у грошовій формі після реалізації продукції та використання цієї вартості для наступного відтворення (заміну, відновлення) засобів праці.

Амортизаційні відрахування включаються до складу витрат на виробництво продукції і після її реалізації накопичуються у вигляді грошового фонду на розрахунковому рахунку, утворюючи амортизаційний фонд. **Амортизаційний фонд — це фонд грошових коштів, що утворюється за рахунок амортизаційних відрахувань і призначається для повного відновлення (реновацію) основного капіталу.** За натурально-речовою формою відшкодування спожитого основного капіталу здійснюється шляхом заміни зношеного устаткування новим, що пов'язане з демонтажем старих, зношених машин і механізмів і монтажем нових.

Економічне призначення амортизаційних відрахувань: а) відшкодування; б) збереження; в) оновлення основного капіталу. Реалізація цих функцій пов'язана з установленням науково обґрунтованих норм амортизації. **Норма амортизації — це відношення річного обсягу амортизаційних відрахувань до середньорічної вартості основного капіталу, виражене у відсотках.** Вона розраховується за формулою:

$$N_{\text{ам}} = AO + P_{\text{кр}} - L_{\text{т}} / K \times T \times 100,$$

де $N_{\text{ам}}$ — норма амортизації;

AO — річна сума амортизаційних відрахувань;

$P_{\text{кр}}$ — витрати на капітальний ремонт і модернізацію устаткування;

$L_{\text{т}}$ — ліквідаційна вартість (виручка від продажу спожитих засобів праці металобрухту з відрахуванням затрат на демонтаж);

T — тривалість (кількість років) використання елементів основного капіталу;

K — середньорічна вартість основного капіталу.

Норма амортизації відображає інтенсивність перенесення вартості основного капіталу на вироблену продукцію. Так, якщо норма амортизації устаткування становить 10%, то це значить, що 10% його первісної вартості щорічно переноситься на вироблену продукцію. Тоді весь процес утворення витрат, пов'язаних з використанням даного основного капіталу, зіставить 10 років. Якщо норма амортизації становить 12,5%, то строк використання устаткування скоротиться до 8,5 року.

Норми амортизації диференційовані по видах засобів праці. Важливе значення має установлення науково обґрунтованих норм амортизації. Якщо норми амортизації занижені, то відбувається сповільнення процесу оновлення елементів основного капіталу і тим самим гальмується технічний прогрес. Завищені норми амортизації ведуть до необґрунтованого завищення витрат виробництва і зменшення прибутку.

Перенесення вартості основного капіталу на готову продукцію може відбуватися з різною швидкістю, що визначає різну інтенсивність утворення витрат виробництва, окупності витрат і формування прибутку. Це залежить від методу нарахування амортизації. Найбільш поширеними є такі методи нарахування амортизації.

Метод рівномірного прямолінійного списання вартості об'єкта, що амортизується. Списання вартості елементів основного капіталу на вартість готової продукції здійснюється рівними частинами протягом усього періоду їх використання. В результаті фірми мають можливість мінімізувати витрати і збільшувати прибуток тільки за рахунок зменшення витрат оборотного капіталу. Серед 600 великих компаній США цей метод застосовують понад 90%. Амортизація за цим методом визначається так:

$$A_i = (K_{oc} - L_T) / T,$$

де, A_i — річна сума амортизаційних відрахувань;

K_{oc} — основний капітал;

L_T — ліквідаційна вартість основного капіталу на останній рік експлуатації;

T — загальна кількість років експлуатації об'єкта.

Наприклад, нехай вартість верстата становить 21 тис. грн, ліквідаційна вартість — 1 тис. грн, строк служби — 5 років. Підставивши ці дані у формулу, визначимо, що річна сума амортизації для будь-якого року становитиме 4 тис. грн ($(21 - 1) / 5$). Недоліком цього методу є те, що він не враховує морального зносу.

Норми амортизації при рівномірному прямопропорційному списанні вартості основного капіталу диференційовані залежно від групи засобів праці. Так, в Україні Законом України «Про внесення змін і доповнень до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» (22.05.1997 р.) встановлено такі норми амортизації застосовуються стосовно балансової вартості таких груп засобів праці:

- будівель, споруд, жилих будинків та їх частин (квартир, місць загального користування) — 5%;
- автомобілів, меблів, побутових електронних, оптичних, електромеханічних приладів та інструментів, включаючи електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, інформаційні системи, телефони, мікрофони та рації, інше офісне обладнання, устаткування і прилади для них норма амортизації становить 25%;
- усіх інших елементів засобів праці, крім перелічених — 15%;

У світовій практиці поряд із звичайними методами нарахування амортизації основного капіталу використовуються і *методи прискореної амортизації (метод суми років, метод подвоєного зменшеного залишку, спеціальні методи)*.

Амортизація основного капіталу породжує двоїсте його існування. Основний капітал, з одного боку, продовжує існувати як споживна вартість, як відповідна фізична форма засобів праці, які продовжують використовуватися у виробництві продукції, а з другого, — як певна сума грошей, яка відокремлюється від своєї натурально-речової форми. У процесі кругообігу основного капіта-

лу вона збільшується, аж поки ці засоби праці не відживуть свого віку і вся їхня вартість, відокремившись від свого «тіла», не перетвориться у гроші. Метод прискореної амортизації прискорює цей процес.

Прискорена амортизація створює сприятливі умови для оновлення основного капіталу внаслідок формування амортизаційного фонду за коротший час. Амортизаційний фонд за умови застосування методу прискореної амортизації збільшується за рахунок а) певної частини прибутку, яка набула форми амортизаційних відрахувань; б) зменшення податку саме на цю частину прибутку. Збільшення амортизаційного фонду, який не оподатковується і не вилучається іншими способами до державного бюджету, є загальною умовою активізації інвестиційної діяльності фірм.

Разом з тим прискорена амортизація створює певні проблеми для фірм. Її застосування зумовлює зростання витрат виробництва і, відповідно, погіршення можливостей отримання необхідного прибутку. Масове застосування прискореної амортизації формує умови для зростання цін, що може негативно вплинути на величину попиту, масштаби реалізації продукції, масу валового доходу, за рахунок якого фінансуються інвестиції, а значить, оновлення та розширене відтворення основного капіталу. Єдиним способом прискорення процесу оновлення основного капіталу є формування грошових доходів за рахунок підвищення продуктивності факторів виробництва, мінімізації витрат і посилення ринкової активності. Це вказує на те, що амортизаційна політика кожної фірми, держави в цілому повинна бути виваженою, відповідати не стільки поточним, скільки стратегічним інтересам — інтересам збереження фірми, примноження капіталу, збільшення обсягу виробництва.

Запитання та завдання для обговорення

1. Які характерні риси властиві підприємству?
2. Що таке підприємництво та які етапи його розвитку?
3. Що таке підприємництво та які його ознаки?
4. Які є види підприємств?
5. У чому переваги і які недоліки індивідуального підприємництва?
6. Що таке акціонерне товариство і які фактори зумовлюють їх провідну роль у сучасній ринковій економіці?
7. Чому великі підприємства вважаються становим хребтом сучасної економіки, і які фактори зумовлюють необхідність поєднання великих, середніх і малих підприємств?
8. Що спільного і відмінного між підприємством і фірмою?
9. Що є матеріально-економічною основою функціонування підприємств?

Глава 10

ВИТРАТИ ТА ДОХОДИ ФІРМ

Основним мотивом діяльності кожної фірми є отримання максимально можливого прибутку. Реальні можливості реалізації цієї стратегічної мети обмежені витратами виробництва і попитом на продукцію, яку випускає фірма. За певних обставин (завоювання місця на ринку, витіснення конкурента тощо) фірма може піти на тимчасове зниження прибутку і навіть продавати продукцію зі збитком. Але тривалий час без прибутку фірма існувати не може, бо вона не вистієть в конкурентній боротьбі. Витрати фірми є основним чинником, який обмежує прибуток і водночас є головним фактором, який визначає обсяг пропозиції, тому прийняття рішень керівництвом фірми не можливе без аналізу фактичного рівня витрат і їх можливої динаміки в майбутньому. Це стосується як продукції, яка вже освоєна, так і переходу до випуску нових видів. Проте з'ясування того, що являють собою витрати фірм, не є таким простим, як це здається на перший погляд. Найбільш загальне розуміння витрат фірми — це грошові витрати, які необхідно здійснити фірмі для створення і реалізації товару (послуги).

§ 1. ВИТРАТИ ФІРМ ТА ЇХ ВИДИ

Велику увагу витратам приділив К.Маркс. Будучи прихильником трудової теорії вартості товару, він розглядав витрати як затрати підприємств на виробництво і реалізацію продукції. При цьому він розрізняв витрати виробництва і витрати обігу.

Витрати виробництва — це витрати фірм на виплату заробітної плати найманим працівникам, придбання сировини і матеріалів, палива та енергії, амортизацію основного капіталу тощо. У радянській економічній науці і практиці ці витрати називали собівартістю продукції. Собівартість трактувалась як така економічна категорія, яка відображає, у що обходиться виробництво даної продукції підприємству. Оскільки у К.Маркса вартість товару відображає всі затрати

уречевленої і живої праці, то вартість він назвав суспільними витратами, а витрати фірм витратами виробництва. При продажу товару вартість перетворюється у гроші, і підприємець отримує грошову виручку, одна частина якої компенсує витрати виробництва, а друга є прибутком. Це значить, що витрати виробництва, тобто витрати фірми, є менші від витрат суспільства на величину прибутку. Витрати фірм на виробництво продукції також не є однорідні і однозначні ні за характером здійснення, ні за механізмом відшкодування. Тому К.Маркс поділяв витрати фірм на авансові і поточні.

Авансові витрати — це авансування виробництва, тобто це великі одноразові затрати на будівництво виробничих будівель, споруд, інженерних комунікацій на придбання устаткування, транспортних засобів тощо. Їх здійснення необхідне для започаткування підприємницької діяльності. Ці гроші витрачаються відразу, одноразово. Але при продажу виробленої продукції компенсується лише частина одноразових затрат, наприклад, не вся вартість виробничих будівель, машин, устаткування, а лише їх невелика частина у розмірі амортизаційних відрахувань, які ввійшли до складу ціни даного товару.

На відміну від одноразових *поточні витрати*, пов'язані з придбанням сировини, пального, електроенергії, виплатою заробітної плати тощо. Вони здійснюються потоком і компенсуються в повному обсязі після реалізації виробленої продукції. Отже, витрати виробництва, на відміну від одноразових авансових витрат, — це витрати на виробництво даної продукції в даному періоді (році). Крім витрат виробництва, К.Маркс виділив витрати обігу.

Витрати обігу — це витрати, пов'язані з купівлею-продажем продукції. До цих витрат він відносив затрати на виплату заробітної плати працівникам оптової і роздрібною торгівлі, утримання складських і торговельних приміщень, затрати на рекламу, консультації, вивчення споживчого попиту, транспортування, сортування, зберігання продукції тощо. При цьому К.Маркс виходив з того, що вартість продукції утворюється витратами виробництва і тими витратами обігу, які являють собою продовження процесу виробництва у сфері обігу, наприклад затрати праці по пакуванню, фасуванню продукції.

Такий підхід дає можливість визначати витрати на різних рівнях: підприємства, цеху. На практиці розрізняють:

- *цехову собівартість* — всі витрати на виробництво, за винятком загальнозаводських;
- *виробничу (фабрично-заводську)* — всі витрати на виробництво без позавиробничих;
- *повну собівартість* — всі витрати, пов'язані з виробництвом продукції та послуг, і позавиробничі витрати (витрати на тару, упаковку тощо);
- *індивідуальну собівартість* — витрати на одиницю окремих продукції.

Усі підприємства визначають *планову собівартість*. Вона обчислюється на початку виробничого циклу на основі нормативів, технологічних карт і т.п. при складанні виробничо-фінансового плану. *Фактична собівартість* визначається на основі фактичних витрат. Зіставлення фактичної і планової собівартості дає можливість виявити упущення в роботі та напрями зниження витрат.

При *калькуляції*, тобто обчисленні собівартості одиниці продукції за елементами витрат, розрізняють:

- ***прямі витрати*** — це такі, які безпосередньо пов'язані з виробництвом (витрати на сировину і матеріали, заробітна плата основних виробничих працівників тощо). Вони відносяться на окремі види продукції;
- ***непрямі витрати*** — це такі, які пов'язані з роботою підприємства в цілому (цехові та загальнозаводські витрати). До них належить заробітна плата керівників в цеху, підприємства, працівників охорони, пожежної служби, комерційного і маркетингового підрозділів тощо.

За економічним змістом витрати поділяють на: *основні* — пов'язані безпосередньо з виробництвом продукції; *накладні* — включають витрати на організацію, управління, технічну підготовку й обслуговування виробництва, відсотки за кредит банку, витрати на охорону праці, на оплату управлінського апарату, канцелярські витрати тощо.

Сучасна економічна теорія не обмежується лише даним підходом до трактування витрат. З'ясовуючи сутність витрат, їх види та функції, вона акцентує увагу на тому, що ресурси є обмеженими і кожний підприємець має можливість вибору, тобто альтернативного використання. Під «альтернативним використанням» розуміється, наприклад, можливість виробництва з деревини будівельних

матеріалів, меблів, паперу, хімічних продуктів. Тому коли фірма вирішує виробляти якийсь продукт, наприклад, меблі, то вона тим самим відмовляється від виробництва з деревини, скажімо, блоків для дачних будинків. В умовах обмеженості ресурсів кожній фірмі доводиться вибирати, а вибір завжди означає відмову від чогось на користь іншого. Обмеженість ресурсів зумовлює необхідність двоїсто підходити до визначення витрат, в основі якого лежить різне відношення до обороту капіталу. Оборот капіталу можна розглядати в минулому часі як такий, що вже здійснився. В такому разі має місце бухгалтерський підхід до визначення витрат. Але оборот капіталу можна розглядати з позицій майбутнього фірми, це — економічний підхід. Таким чином, бухгалтерський підхід означає розрахунок витрат, які вже здійснилися, тобто підведення підсумків діяльності фірми, визначення реальних витрат.

Економічний підхід — це підхід до формування витрат, з'ясування шляхів їх оптимізації. Обидва підходи в однаковій мірі необхідні для кожної фірми, але кожний з них виконує свою функцію.

Функціональна відмінність бухгалтерського і економічного підходів до витрат проявляється при визначенні видів, складу і величини витрат.

Бухгалтерські витрати у вітчизняній економічній науці і практиці називають «собівартість продукції». Бухгалтерські витрати — це виражені в грошовій формі поточні витрати фірми на виробництво і реалізацію продукції. За економічним змістом ці витрати групуються у такі статті: 1) амортизація основного капіталу; 2) матеріальні витрати; 3) витрати на оплату праці з відрахуваннями на соціальне страхування й забезпечення; 4) інші витрати.

На основі такого групування витрат підприємства кожної конкретної галузі визначають статті витрат виробництва і реалізації продукції з урахуванням характеру і структури виробництва. Так, наприклад, стаття «матеріальні витрати» включає витрати на матеріали за цінами придбання, а також відсотки за кредит, який дає постачальник цієї продукції, націнки, надбавки, комісійні винагороди, виплачені постачальникам, витрати на транспортування, зберігання й доставку продукції силами сторонніх фірм.

Стаття «інші витрати» включає: відсотки за кредити банків, платежі за обов'язкове страхування майна, витрати на відрядження, плату за пожежну і сторожову охорону, витрати на гарантійний

ремонт й обслуговування, оплата послуг зв'язку й обчислювального центру, орендну плату, витрати на рекламу тощо.

Співвідношення елементів витрат на підприємствах різних галузей неоднакова. Так, в автомобільній промисловості частка купованих комплектуючих виробів та напівфабрикатів становить близько 50% усіх витрат, тоді як, наприклад, на швейній фабриці у повній собівартості чоловічого костюма матеріальні витрати становлять 90%, витрати на утримання і експлуатацію обладнання — 1,1, витрати на оплату праці — 3,1%.

Уявлення про співвідношення основних статей витрат на виробництво промислової продукції дають дані таблиці 10.1.

Таблиця 10.1

Структура витрат на виробництво промислової продукції в Україні в 2006 р., %

	Матеріальні витрати	Амортизація	Витрати на оплату праці	Відрахування на соціальні заходи	Інші витрати
Промисловість	65,1	3,6	9,4	3,5	7,6
Добувна промисловість	48,4	10,5	24,9	11,6	8,8
Переробна промисловість	77,0	3,0	8,6	3,1	8,3

Економічні витрати відрізняються від бухгалтерських, перш за все, тим, що виражають різні варіанти, альтернативність використання коштів фірми. У фірми завжди є вибір використання коштів: гроші можна вкласти

у виробництво і отримати прибуток; можна вкласти в комерційний банк і отримати відсоток; можна придбати облігації державної внутрішньої позики і т. ін. При цьому однакові витрати капіталу будуть давати різний результат. Так, у системі економічних розрахунків появляються альтернативні витрати.

Альтернативні витрати або **витрати вибору** — це грошові витрати, які пов'язані з утраченими можливостями кращого використання ресурсів фірми (витрати упущених можливостей). Альтернативні

витрати є грошовими витратами фірми: це її фактичні витрати на придбання устаткування, сировини, пального тощо. Але альтернативні витрати не завжди збігаються з фактичними. Тому їх поділяють на явні і неявні.

Явні альтернативні витрати фірми — це її фактичні витрати на придбання устаткування, сировини і матеріалів, енергії і напівфабрикатів, виплату заробітної плати, оренду приміщень тощо. Вони дорівнюють бухгалтерським витратам. Чому їх називають альтернативними? Тому що фірма могла їх витратити іншим чином, але не витратила. Наприклад, пекарня витратила на придбання необхідного їй борошна 10 тис. грн. Ці 10 тис. грн являють собою її альтернативні витрати, оскільки вона вже не може їх витратити на щось інше. Витрати на придбання цього борошна є явними альтернативними і в той же час бухгалтерськими витратами, оскільки вони вже здійснені. Інший приклад. Пекарня може купити борошно або у держави, або на вільному ринку. 1 т борошна у держави коштує 1000 грн, на вільному ринку — 950 грн. Ціна борошна у держави виступає як неявні альтернативні витрати, оскільки пекарня могла купити борошно не на вільному ринку, а у держави. Ще один приклад. У пекарні працює три працівники. Один з них — власник пекарні. Заробітна плата працівника пекарні 2500 грн. Якби власник пекарні працював за наймом в іншій пекарні, то його заробіток становив би 2500 грн на місяць. Ці 2500 грн являють собою упущений дохід і включаються до витрат як неявні альтернативні витрати. **Неявні альтернативні витрати фірми** — це її упущений дохід.

До важливих альтернативних витрат практично кожної фірми належать витрати упущених можливостей інвестованого нею грошового капіталу. Наприклад, на покупку міні пекарні сім'я витратила 10 тис. грн. Якби вона поклала дані гроші в банк на депозитний рахунок під 25% річних, то через рік вона отримала б 2,5 тис. грн. Таким чином, придбавши міні пекарню для випічки батонів, дана сім'я відмовилась від щорічного доходу у розмірі 2,5 тис. грн у вигляді відсотків на капітал. Дана сума є складником альтернативних витрат.

Сутність відмінностей явних і неявних витрат фірми віддзеркалює не тільки відмінності між економічними і бухгалтерськими витратами, але й важливі розбіжності у здійсненні аналізу підприємницької діяльності бухгалтерами і економістами. Економістів цікавить, перш

за все, вивчення процесу прийняття фірмами рішень про призначення ціни і обсяг випуску продукції. Розраховуючи свої витрати для визначення обсягу виробництва, фірма орієнтується на альтернативні витрати. Вона розглядає їх (а не бухгалтерські витрати) як фактор, який обмежує обсяг виробництва і пропозиції своєї продукції на ринку. На відміну від економістів бухгалтери займаються тим, що відслідковують грошові потоки фірми: відплив і надходження грошей. Вони враховують лише явні витрати і ігнорують неявні.

Виділення явних і неявних витрат дає можливість поділяти витрати фірми на внутрішні і зовнішні. Їх виділення відтінює відмінності між економічними і бухгалтерськими витратами за способом розрахунку. *Зовнішні витрати* — це витрати пов'язані з оплатою праці найманих працівників, сировини, комплектуючих, пального, тобто всього того, що вона не виробляє сама для створення даного продукту. Залежно від спеціалізації величина зовнішніх витрат для виробництва одного і того ж продукту різна. На спеціалізованих автомобільних заводах їх частка менша, ніж на складальних автомобільних заводах.

Внутрішні витрати фірми — це витрати, пов'язані з використанням даною фірмою своїх власних ресурсів: праці власника фірми, його капіталу, нерухомого майна. Власник підприємства не платить сам собі орендної плати, не виплачує сам собі заробітної плати, не нараховує відсотків на власний капітал. Але власник фірми отримує так званий «нормальний» прибуток. В іншому разі він не буде займатися даним бізнесом. Отримуваний ним «нормальний» прибуток складає елемент економічних витрат. Бухгалтерські витрати не включають цього важливого вартісного компонента, оскільки виражають реальну, яка фактично склалась, комерційну результативність виробництва, а не передбачувану (розраховувану).

Ще однією відмінністю економічних витрат від бухгалтерських є їх структура, яка залежить від обсягу випуску продукції. У зв'язку з цим економічні витрати поділяють на постійні і змінні, середні і граничні. Такий поділ економічних витрат дає можливість відслідковувати процес їх формування, визначити участь різних структурних елементів у збільшенні обсягу виробництва продукції, а значить, і оптимізувати їх.

Постійні витрати (FC) — це грошові витрати фірми на ресурси, які представляють постійні фактори виробництва. Величина

постійних витрат не залежить від зміни обсягу виробництва. До постійних витрат належать амортизаційні відрахування, витрати на утримання будівель, споруд, інженерних комунікацій, страхові платежі, адміністративно-управлінські витрати (заробітна плата адміністративно-управлінського персоналу, охорони), орендна плата, виплати відсотків на облігації. Постійні витрати існують навіть тоді, коли фірма нічого не виробляє, не здійснює ніякої виробничої діяльності. Постійні витрати є безповоротними. Вони створюють основу для виникнення у фірми збитків. Тому підприємці зацікавлені в безперервній роботі своїх фірм, в якомога швидшому подоланні спаду попиту на свою продукцію, у формуванні сприятливого для роботи соціального клімату у фірмі.

Змінні витрати (VC) — це грошові витрати на ресурси, які складають змінні фактори виробництва. Їх величина змінюється разом із зміною обсягу виробництва. Вони складаються із витрат на придбання сировини, основних і допоміжних матеріалів, теплової та електричної енергії на технологічні цілі, заробітну плату найманим працівникам, що виробляють продукцію, транспортні витрати тощо.

Слід відмітити, що про поділ витрат на постійні і змінні можна говорити лише стосовно коротких періодів функціонування фірми. Іншими словами, виходячи з аналізу видів витрат і їх динаміки, можна вивести різницю між короткостроковим і довгостроковим функціонуванням фірми. У короткостроковому періоді постійні витрати залишаються не змінними і фірма може змінювати обсяг виробництва продукції тільки за допомогою зміни величини змінних витрат. У довгостроковому періоді всі витрати стають змінними, оскільки за досить тривалий інтервал часу фірма змінює свої виробничі потужності.

Загальні витрати (TC) являють собою суму постійних і змінних витрат при кожному даному рівні виробництва. Їх називають сукупними або валовими витратами. Для фірми вони є найменшими загальними грошовими витратами, які необхідні для виробництва відповідної кількості продукції.

Сумарні витрати збільшуються у міру збільшення випуску продукції. Тому вони є зростаючою функцією обсягу виробництва. Проте фірму цікавлять не стільки валові, скільки середні витрати, бо за збільшенням валових витрат може приховуватися зниження

середніх витрат. Для управління виробництвом важливо знати саме величину валових витрат у розрахунку на одиницю продукції. У зв'язку з цим розраховуються середні витрати.

Середні витрати (AC) — це частка від ділення валових витрат на обсяг виробленої продукції.

$$AC = TC / Q.$$

Оскільки сукупні витрати є сумою постійних і змінних витрат, то середні витрати можна зобразити як суму середніх постійних і середніх змінних витрат.

Середні постійні витрати (AFC) — це частка від ділення постійних витрат на обсяг продукції, яка вироблена **за даний період**:

$$AFC = FC / Q.$$

Середні змінні витрати (AVC) — це відношення змінних витрат до загального обсягу продукції виробленої за даний період:

$$AVC = VC / Q.$$

Динаміка середніх витрат визначається динамікою середніх постійних і середніх змінних витрат. Її графік має, як правило, U-подібну форму (див. рис. 10.1).

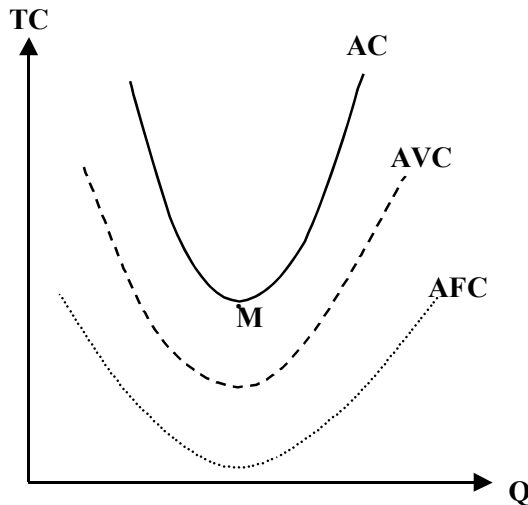


Рис. 10.1. Динаміка середніх витрат

U-подібна форма кривої середніх витрат зумовлена:

1) спочатку, в період освоєння виробничих потужностей чи налагодження випуску нового виду продукції, коли обсяг виробництва незначний на нього припадає весь тягар постійних витрат. У міру зростання обсягу виробництва постійні витрати розподіляються на все більшу кількість одиниць продукції, тобто середні постійні витрати зменшуються, а середні змінні зростають, але зростають повільніше ніж зменшуються середні постійні витрати, що зумовлює зменшення загальних середніх витрат. При цьому загальні середні витрати будуть зменшуватися до тих пір, поки зростання середніх змінних витрат нейтралізується зменшенням середніх постійних витрат, досягаючи мінімуму в точці M . Цей рух зліва направо і вниз відображає реалізацію ефекту масового виробництва (див. рис. 10.1).

2) при подальшому збільшенні обсягу виробництва виникають труднощі в управлінні фірмою, зростають транспортні витрати, витрати на нейтралізацію негативного впливу виробництва на довкілля та інші змінні витрати, які зумовлюють зростання середніх змінних витрат. Рух по кривій середніх витрат від точки M вправо і вгору відображає, що основний вплив на їх зростання здійснюють середні змінні витрати.

Динаміка загальних середніх витрат має особливо важливе значення для визначення ринкової рівноваги, тобто того обсягу виробництва, при якому вона може мінімізувати свої витрати. Якщо середні витрати менші від ринкової ціни, то виробництво даного продукту є рентабельним і обсяг виробництва може здійснюватися в межах від Q_1 до Q_2 (див. рис. 10.2).

Якщо середні загальні витрати вищі від ринкової ціни, то виробництво даної продукції для фірми є збитковим. Якщо вони дорівнюють ринковій ціні, то виробництво продукції для фірми не є ні збитковим, ні прибутковим. Ці положення вказують на те, що, незважаючи на важливе значення середніх загальних витрат, для прийняття фірмою рішень щодо обсягу виробництва продукції все ж вони не дають відповіді на питання, як змінюються сукупні витрати із зміною обсягу виробництва. Середні витрати вказують лише про витрати виробництва середньої типової одиниці продукції.

Динаміка середніх загальних витрат характеризує становище фірми на ринку, проте сама по собі не визначає лінії пропонування і точки оптимального обсягу виробництва. Справді, якщо середні

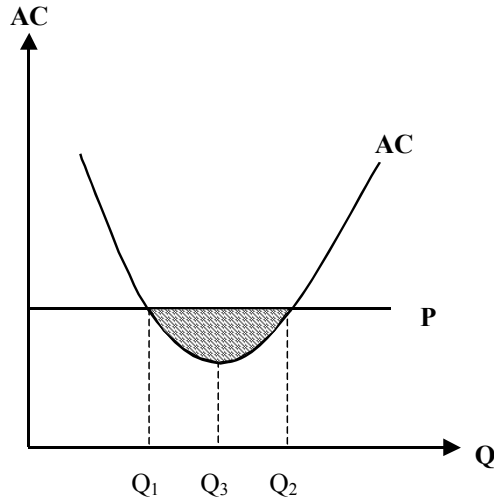


Рис. 10.2. Межі рентабельного виробництва

витрати менші від ціни (див. рис. 10.2), то на основі цього можна лише стверджувати, що в інтервалі від Q_1 до Q_2 знаходиться зона прибуткового виробництва, а при обсязі виробництва Q_3 , якому відповідають мінімальні середні витрати, фірма отримує максимальний прибуток на одиницю продукції. Але чи означає це, що точка Q_3 — це точка оптимального обсягу виробництва, де фірма досягає своєї рівноваги? Підприємця, як відомо, цікавить не прибуток на одиницю продукції, а максимум загальної маси отриманого прибутку. Лінія середніх витрат не показує, де досягається цей максимум. Для відповіді на це запитання економічна теорія використовує категорію граничних витрат.

Граничні витрати (MC) — це додаткові витрати фірми, пов'язані з виробництвом однієї додаткової, понад певний обсяг, одиниці продукції найдешевшим способом. Граничні витрати розраховуються як різниця між витратами виробництва n одиниць продукції і витратами виробництва $n-1$ одиниць продукції:

$$MC = TC_n - TC_{n-1}$$

Граничні витрати розраховують також як відношення приросту сукупних витрат до приросту обсягу виробництва:

$$MC = \Delta TC / \Delta Q.$$

Як видно з даних формул, граничні витрати показують, яких додаткових витрат коштувало виробнику виробництво додаткової одиниці продукції (див. табл. 1).

Таблиця 10.2

Динаміка граничних витрат

К-ть виробленої продукції, шт.	Загальні витрати, грн (ТС)	Середні витрати, грн / шт. (АС)	Граничні витрати, грн (МС)
42	4200	100	–
43	4257	99	57
44	4312	98	55
45	4365	97	53

Динаміка граничних витрат не залежить від постійних витрат, оскільки останні існують не залежно від того, чи виробляється додаткова одиниця продукції, чи ні. Спочатку граничні витрати зменшуються, залишаючись меншими від середніх витрат. Це пояснюється тим, що коли витрати на одиницю продукції зменшуються, значить, виробництво кожної додаткової одиниці продукції обходиться фірмі дешевше порівняно з попередніми продуктами, тобто граничні витрати менші від середніх. Наступне зростання середніх витрат означає, що граничні витрати стають більші від попередніх середніх витрат. Лінія граничних витрат перетинає лінію середніх витрат в її мінімальній точці *M*.

Граничні витрати відображають дію закону зниження граничної віддачі фактора виробництва. Оскільки продуктивність кожної додаткової одиниці фактора виробництва виявляється меншою, ніж продуктивність його попередньої одиниці, то затрати по залученню цієї додаткової одиниці є також більшими. Тому збільшення обсягу виробництва, яке зумовлене залученням додаткових одиниць факторів виробництва, супроводжується зростанням граничних витрат. До певного моменту ці зростаючі витрати компенсуються зростанням сумарної продуктивності всіх використовуваних одиниць даного фактора виробництва, що супроводжується зростанням середньої віддачі і зниженням середніх витрат. Але це є можливим тільки

за умови, що сумарна продуктивність фактора виробництва зростає швидше, ніж падає віддача від залучення кожної додаткової одиниці цього ресурсу, тобто якщо зниження середніх витрат відбувається швидше, ніж зростання граничних.

Тому рішенню фірми про збільшення обсягу виробництва завжди передуює зіставлення граничних і середніх витрат. Якщо граничні витрати менші від середніх, то розширення виробництва призведе до подальшого зниження середніх витрат. Якщо ж граничні витрати більші від середніх, то зниження середніх витрат можливе лише шляхом скорочення обсягу виробництва. Мінімум середніх витрат досягається при рівності середніх і граничних витрат виробництва. Відповідно момент найбільш ефективного розміщення ресурсів всередині фірми характеризується досягненням мінімального рівня середніх витрат виробництва. Графічно це зображається у вигляді перетину кривої граничних витрат в точках мінімумів середніх загальних і середніх змінних витрат (див. рис. 10.3).

Таким чином, фірма повинна слідкувати за формуванням не тільки загальних, але й граничних і середніх витрат, зіставляти їх рух з динамікою граничного і середнього продуктів. Тільки тоді

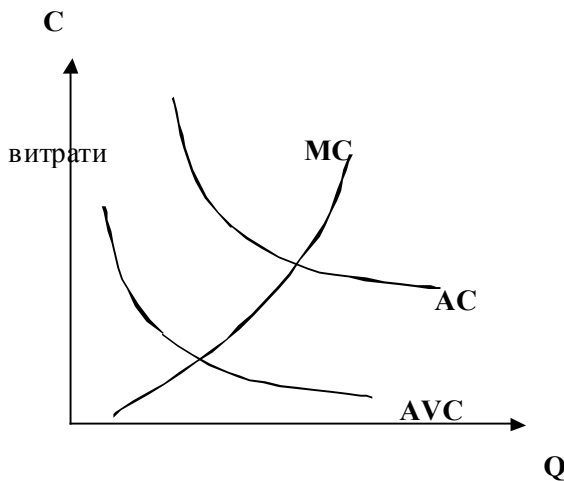


Рис. 10.3. Графік залежності граничних витрат від середніх загальних і середніх змінних витрат

технологія виробництва фірми може отримати оптимальну структуру, яка забезпечує формування мінімальних середніх витрат виробництва, високі темпи зростання граничного продукту і швидке зниження граничних витрат.

Ефективне розміщення фірмою своїх ресурсів відображається не лише на витратах виробництва. Мінімізація витрат створює умови для появи і зростання прибутку. Оскільки витрати відображають затрати фірми в процесі виробництва, то прибуток є головним результатом цього процесу. Тому основний мотив діяльності фірми — прагнення отримати максимальний прибуток.

§ 2. ДОХОДИ І ПРИБУТКИ ФІРМИ

Прибуток виступає критерієм ефективності розміщення ресурсів, ключовим показником діяльності фірми. Адже на практиці далеко не кожна фірма ставить безумовною метою своєї діяльності отримання прибутку. Багато фірм прагнуть або досягнення особистого добробуту її власника і працівників, або розширення обсягу продажів для забезпечення стійкості на ринку, або завоювання нових ринків і т.д. Економічна теорія розглядає прибуток як загальний для всіх фірм критерій ефективності.

З приводу сутності прибутку в економічній науці існує дві точки зору: марксистська і немарксистська.

К.Маркс трактував прибуток як перетворену форму додаткової вартості, яка безоплатно привласнюється капіталістами і виражає відносини експлуатації людини людиною.

Представники немарксистської економічної науки прибуток трактують як винагороду за використання такого специфічного товару, як підприємницькі здібності. Специфічність підприємницьких здібностей як товару полягає в тому, що, по-перше, вони, на відміну від капіталу чи землі, не мають фізичної (матеріальної) форми існування. По-друге, прибуток не можна трактувати як своєрідну рівноважну ринкову ціну на підприємницькі здібності за аналогією з ринком праці, капіталу і землі.

Специфіка підприємницьких здібностей як фактора виробництва проявляється в його **функціях**. Його функціями є: **з'єднання інших ресурсів — праці, капіталу, землі — для виробництва товарів**

чи послуг; прийняття основних рішень, які стосуються діяльності фірми; здійснення нововведень у виробництво і збут продукції; взяття на себе ризиків, які впливають з підприємницької функції. Підприємець у результаті виконання цих функцій претендує на певний дохід – прибуток. Розглянемо прибуток як факторний дохід.

Прибуток у повсякденному житті визначають як різницю між доходами і витратами. Стосовно різних видів витрат розрізняють такі види доходів: валовий, середній і граничний.

Валовий або загальний дохід (TR) – це грошова сума, яку отримує фірма від продажу певної кількості одиниць продукції. Він дорівнює добутку ціни товару на його кількість.

$$TR = p \times Q.$$

Іншими словами, валовий дохід – це загальна виручка від продажу певної кількості продукції.

Середній дохід (AR) – це валовий дохід, поділений на кількість одиниць продукції, тобто це середня ціна одиниці продукції:

$$AR = TR / Q.$$

Граничний дохід (MR) – це приріст доходу за рахунок безкінечно малого збільшення виробництва і реалізації продукції. Він показує, на яку величину збільшується валовий дохід, якщо обсяг виробництва і продажу продукції збільшиться на одну одиницю.

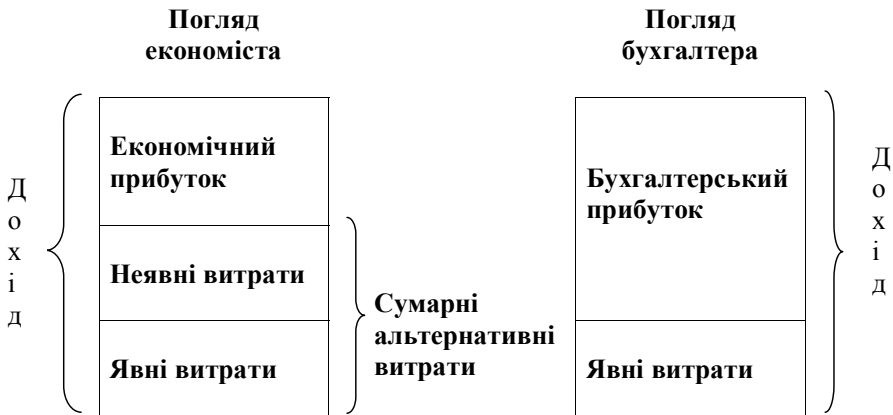
$$MR = \Delta TR / \Delta Q .$$

Показник граничного доходу характеризує окупність кожної додаткової одиниці виробленої продукції і тому в поєднанні з показником граничних витрат служить вартісним орієнтиром доцільності розширення масштабів фірми.

Надлишок валового доходу над валовими витратами являє собою так званий *бухгалтерський прибуток*. Він виступає як різниця між валовою виручкою фірми від реалізації всієї продукції і грошовими (реально оплаченими) витратами фірми на її виробництво і реалізацію. Для фірми важливе значення має також *економічний прибуток*. Він являє собою надлишок валового доходу над економічними витратами, тобто над всіма здійсненими і можливими, але упущеними витратами.

Розглянемо умовний приклад. Нехай для відкриття магазину авансові витрати підприємця зіставили 200 тис. грн. Виручка від діяльності магазину становить 400 тис. грн за рік. Бухгалтерський прибуток дорівнює 200 тис. грн. Але власник магазину, зайнявшись роздрібною торгівлею, втратив певну суму заробітку, якби він працював в іншій фірмі за наймом. Окрім того, він втратив певну суму доходу від грошових коштів, які він міг вкласти в купівлю акцій. Якщо припустити, що загальна сума неотриманого доходу (заробітної плати за наймом і дивіденди на акції) за рік становить 80 тис. грн, то виявиться, що вся сума витрат, пов'язаних з роботою магазину, становить не 200 тис. грн, а 280 тис. грн ($200 + 80$). Відповідно сума прибутку становитиме не 200 тис. грн, ($400 - 200$), а лише 120 тис. грн ($400 - 280$).

Такий очищений від усіх явних і неявних витрат прибуток отримав назву *економічного прибутку*. Він являє собою різницю між виручкою від реалізації продукції і альтернативними витратами. Відмінність між економічним і бухгалтерським прибутком відображає рис. 10.4



Економічний прибуток завжди менший від бухгалтерського на величину так званого нормального прибутку. **Нормальний прибуток** — це той мінімальний дохід підприємця, який необхідний для залучення і утримання цього ресурсу в даному виробничому про-

цесі. Нормальний прибуток — це дохід підприємця, який складається принаймні з двох частин. Одна частина доходу являє собою плату за працю підприємця, за організацію і ведення бізнесу, тобто те, що в сучасній економічній науці прийнято називати безумовною заробітною платою. Друга частина доходу підприємця являє собою дохід на капітал, який він вклав у дану фірму. Він є нічим іншим, як відсотком на належний підприємцю капітал.

Ці дві частини доходу підприємця з точки зору бухгалтера являють собою прибуток фірми, а з точки зору економіста є елементами витрат. Але якщо нормальний прибуток — це мінімальний дохід підприємця (заробітна плата, дивіденди на акції, банківський відсоток, рента), то що являє собою економічний прибуток і які його джерела?

Економічний прибуток не входить до складу витрат фірми. Він є надлишком над нормальним прибутком і дістається підприємцю як факторний дохід. Щоб зрозуміти причини, які зумовлюють його існування, і розкрити його джерела, необхідно розкрити специфіку підприємницької діяльності порівняно з іншими видами праці, які приносять дохід не у формі прибутку, а у формі заробітної плати.

Якщо розглядати діяльність підприємця в умовах статичної економіки, коли її найважливіші параметри — чисельність населення, пропозиція ресурсів, технічний рівень виробництва, смаки і переваги споживачів — залишаються не змінними, коли має місце вільна конкуренція і нічим не обмежене переливання капіталу в пошуку більшого доходу і оптимальна поведінка господарюючих суб'єктів, яка ґрунтується на раціональному використанні повної і достовірної інформації, то в таких умовах економічний прибуток (як додаткова винагорода за управлінську працю і дохід у формі чистої продуктивності капіталу) повинен зникнути.

Статична економіка є передбачливою, економічна невизначеність зведена до мінімуму. В цих умовах діяльність підприємця мало чим відрізняється від діяльності менеджера, юриста, інженера та інших спеціалістів, які отримують за свою працю заробітну плату. Командно-адміністративна економіка була передбачуваною, керівник підприємства виступав не як підприємець і здійснював не підприємницькі функції, а функції оперативного управління, тому він отримував за свою працю заробітну плату, а за вищі досягнення — премію.

Специфіка підприємницьких здібностей розкривається не в статичній економіці, а в динамічній, коли фактори, які визначають величину попиту і пропонування, змінюються. Саме в умовах динамічної економіки особливу роль відіграють підприємці і водночас проявляється специфіка підприємницьких здібностей як фактора виробництва. Підприємницькі здібності є рідкісним фактором виробництва. Вони властиві не більше 6% працездатного населення. Підприємець не просто поєднує фактори виробництва у виробничому процесі, а *проявляє ініціативу*, з'єднуючи їх по-новому. Підприємець не просто керує підприємством, а *приймає неординарні рішення* по управлінню фірмою. Підприємець *впроваджує новачії* і *несе відповідальність за економічний ризик*.

Таким чином, нормальний прибуток є явищем, властивим статичній економіці і досконалій конкуренції, є їх результат. Треба мати на увазі, по-перше, що в реальній дійсності вільна конкуренція, повна рівновага ринку і статична економіка існувати не можуть. Вільний ринок і досконала конкуренція — це наукова абстракція. Завжди має місце певна недосконалість конкуренції (монополізація ринку), ринкова нерівновага, неоптимальна поведінка суб'єктів ринку. По-друге, економіка завжди знаходиться в стані динаміки, оскільки змінюється чисельність населення, розвивається наука і техніка, відкриваються нові родовища корисних копалин, виникають нові потреби і т.д. Сама економічна інформація є рідкісним благом, не доступним в однаковій мірі всім учасникам економічної діяльності. Іншими словами, ринкова ситуація характеризується як певною невизначеністю в результаті динамічності економічної системи, так і значним контролем над виробництвом і цінами в результаті монополізації ринку.

Саме ця невизначеність ринку, з одного боку, і монополізація ринку, з другого, породжують економічний прибуток, який отримують окремі підприємці як додатковий, надлишковий дохід, як надлишок виручки над повними, економічними витратами.

Можна виділити декілька причин існування цього надлишкового доходу, економічного прибутку.

По-перше, економічний прибуток можна розглядати як винагороду підприємця за ризик, пов'язаний з прийняттям рішень в умовах непередбачуваності зміни попиту і пропонування під дією екзогенних чинників, які мають суттєвий вплив на стан фірми. Ді-

яльність підприємця завжди супроводжують ризики, які не можна передбачити, тобто, які не можна застрахувати. Взяття на себе цих ризиків є одним із джерел економічного прибутку.

По-друге, економічний прибуток можна розглядати як винагороду за інновації. Однією з найважливіших причин динамічного характеру розвитку економіки є діяльність підприємців, спрямована на впровадження нових технологій, освоєння досягнень науки і техніки, удосконалення форм і методів організації праці і виробництва і т. д. Стимулом до такого роду інноваційної діяльності є прагнення знизити витрати виробництва і таким чином добитися переваг в конкуренції і отримати більший прибуток. Але треба мати на увазі, що розробка і впровадження інновацій також пов'язані із значною невизначеністю. До здійснення реального економічного процесу ніхто не може гарантувати, що нові технології будуть ефективними, а новий вид продукції принесе прибуток. Інновації можуть виявитися для фірми як прибутковими, так і збитковими. Значить, підприємець, зважившись на здійснення інновацій, ризикує, і платою за цей ризик у разі успіху може стати економічний прибуток.

По-третє, джерелом економічного прибутку може бути володіння монопольною владою на ринку. Монополіст має можливість, змінюючи обсяг пропонування, впливати на величину ринкової ціни і встановлювати її на рівні, який перевищує граничні витрати, що дає йому можливість отримувати надприбуток. При цьому треба мати на увазі, що кожний підприємець прагне мати конкурентні переваги і володіти монопольною владою. Разом з тим володіння монопольною владою певною мірою знижує для підприємця ступінь непередбачуваності економічної ситуації, а значить зменшує ризик втрат і збитків.

У цілому, слід підкреслити, що рушійною силою економічного розвитку в більшості випадків є новаторська діяльність підприємців, яка пов'язана з передбаченням, оригінальністю мислення, ініціативою, сміливістю, умінням брати на себе ризик і т.п. Тому, з одного боку, очікування економічного прибутку стимулює найбільш ефективне використання ресурсів. Підприємець старається так організувати виробництво і збут продукції, щоб добитися зменшення витрат, підвищення віддачі від використовуваних факторів виробництва і з цією метою здійснює технологічні нововведення, освоює нові виробництва. В підсумку очікування економічного прибутку

сприяє економічному зростанню і більш повному задоволенню суспільних потреб.

З другого боку, існування економічного прибутку сприяє ефективному розподілу ресурсів між альтернативними способами їх застосування. Наявність у певній галузі прибутку, більшого від середнього нормального рівня, сигналізує про більшу привабливість даної сфери застосування ресурсів. Це сигнал про те, що на даний вид продукції існує великий попит, і що суспільство зацікавлене у збільшенні обсягу її виробництва. У відповідь на даний сигнал у дану галузь направляються ресурси з інших галузей, де їх використання приносить менший дохід. У результаті такого перерозподілу ресурсів формується оптимальна структура економіки і забезпечується ефективне функціонування економічної системи в цілому.

Отримання прибутку не тільки створює стимули для розширення тих виробництв, продукція яких користується попитом, але й виступає джерелом фінансування такого розширення. Підприємства, які отримують економічний прибуток, мають можливість частину прибутку після сплати податків направляти на розширення виробництва, удосконалення, розробку і впровадження нових технологій. Іншими словами, отримання економічного прибутку сьогодні створює не лише стимули для підприємця, але і реальні можливості для отримання такого ж прибутку в майбутньому.

Важливо мати на увазі, що невизначеність, яка приносить прибуток для одних фірм, одночасно породжує збитки для інших. Проте постійна загроза збитків є таким же потужним стимулом, як і отримання прибутку. Збільшення маси прибутку є функцією таких чинників: а) збільшення обсягу виробництва продукції чи обсягу надання послуг; зниження витрат на виробництво одиниці продукції; в) підвищення якості продукції; г) оновлення та розширення асортименту продукції; д) розроблення стратегії фірми згідно з глибокими маркетинговими дослідженнями.

Маса прибутку сама по собі ще не визначає економічної ефективності роботи фірми та її стану на конкурентному ринку. Це відображає *норма прибутку*, яка визначається як відношення прибутку до вкладеного капіталу у відсотках.

Норма прибутку розраховується за формулою:

$$p^1 = P/K \times 100,$$

де p^1 — норма прибутку;

P — прибуток;

K — авансований капітал.

Норма прибутку характеризує окупність капіталу, його спроможність до самозростання. Якщо норма прибутку, наприклад, дорівнює 10%, то можна вважати, що цей капітал окупиться через 10 років. Якщо ж норма прибутку підвищується до 12,5%, то час окупності капіталу скорочується до 8 років.

Норма прибутку знаходиться у прямій залежності від обсягу виробництва, якості продукції, її відповідності суспільним потребам, швидкості обертання капіталу і в оберненій залежності від витрат виробництва. Тому постійний рух капіталу, прискорення швидкості його обертання, зменшення часу простоїв устаткування, підвищення рівня використання виробничих можливостей забезпечує зростання прибутку і підвищення норми рентабельності.

Важливим показником ефективності роботи фірми є рентабельність її операційної діяльності. Операційна діяльність — це основна діяльність підприємства, а також інших видів діяльності за винятком інвестиційної та фінансової. Рентабельність операційної діяльності — це відношення прибутку, отриманого від операційної діяльності до витрат, пов'язаних з операційною діяльністю. Її обчислюють за формулою:

$$P_o = P_o / B_o \times 100.$$

Рентабельність операційної діяльності за її видами в Україні характеризується такими даними (див. табл. 10.3).

Оскільки кожне підприємство виробляє достатньо широкий асортимент продукції, то важливе значення для фірми має визначення рівня рентабельності виробництва основних видів продукції. Рентабельність товару це — відношення прибутку отриманого від виробництва і реалізації даного продукту до витрат на його виробництво і реалізацію. Він обчислюється за формулою:

$$P_T = P_T / B_T \times 100.$$

Ця формула показує, що рівень рентабельності виробництва продукції залежить від витрат на її виробництво, ціни, якості продукції. В ньому відображається професіоналізм працівників підприємства, їхня зацікавленість у його подальшому розвитку та процвітанні.

Таблиця 10.3
Рентабельність операційної діяльності за видами в Україні
у 2000–2006 рр. (у відсотках)

	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.
Економіка України в цілому	2,7	4,5	4,2	4,3	6,4	7,0	6,6
в т.ч.							
Промисловість	4,8	3,7	2,6	3,3	4,7	5,5	5,8
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	-1,6	5,3	0,0	4,2	10,7	12,7	10,0
Будівництво	1,3	3,5	1,2	2,2	2,1	2,2	3,1
Транспорт і зв'язок	2,4	8,3	9,2	11,0	10,3	11,7	9,9
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	1,0	10,3	14,9	6,9	12,0	14,8	12,7

Запитання та завдання для обговорення

1. Що таке витрати підприємств та які їх види?
2. Що таке індивідуальні та суспільні витрати і форми їх прояву?
3. Що таке бухгалтерські та економічні витрати?
4. Що таке альтернативні витрати?
5. Що таке граничні витрати?
6. Що таке валовий, середній, граничний дохід?
7. Що таке прибуток підприємства і яка його роль?
8. Що таке норма прибутку і як її обчислюють?
9. Що таке рівень рентабельності операційної діяльності підприємства і як її обчислюють?
10. Які шляхи підвищення рівня рентабельності підприємства?

Глава 11

КАПІТАЛ СФЕРИ ОБІГУ

§ 1. ПОЗИЧКОВИЙ КАПІТАЛ І ПОЗИЧКОВИЙ ПРОЦЕНТ

Однчасне функціонування кожного індивідуального продуктивного капіталу у виробничих процесах і у сфері обігу та неоднакова швидкість обороту його складових частин сформували грошову, продуктивну і товарну форми капіталу. У процесі розвитку товарно-грошових відносин та поглиблення суспільного поділу праці грошова форма капіталу відокремилася від кругообігу промислового капіталу та набула самостійного різновиду суспільного грошового капіталу, що охоплює вартісну форму всього дійсного капіталу. Грошовий капітал здатний втілюватися в різні функціональні форми, провідною із яких є позичковий капітал.

Позичковий капітал — це відокремлена форма промислового капіталу, грошовий капітал, який його власники надають у позичку підприємцям на умовах повернення, платності й строковості.

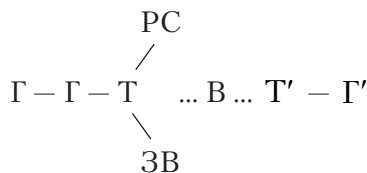
Основою формування позичкового капіталу стали закономірності кругообігу капіталу в процесі відтворення, коли безпосередньо авансований у виробництво капітал не є власністю підприємця, а переданий йому в тимчасове користування. Власником позичкового капіталу залишається кредитор навіть тоді, коли капітал передано підприємцю-позичальнику. Так відбувається роздвоєння позичкового капіталу на капітал — власність і капітал — функцію. Кредитор як власник капіталу отримує частину доданої вартості у вигляді позичкового відсотку, а решта доданої вартості залишається у розпорядженні позичальника-підприємця у вигляді підприємницького доходу.

Позичковий капітал, відокремившись від промислового капіталу у самостійну форму суспільного капіталу, набув ряд суттєвих відмінностей:

- по-перше, позичковий капітал діє як капітал — власність у руках кредитора та стає капіталом-функцією в розпорядженні

позичальника. На цій основі позичальник користується грошовим капіталом кредитора, якому позичена сума коштів з відсотками повертається після збігу терміну позички;

- по-друге, гроші, окрім функції загального еквівалента, служать капіталом — засобом отримання додаткової вартості. Тобто власники грошових капіталів передають функціонуючим капіталістам не просто гроші, а гроші як капітал, вартість, що приносить додаткову вартість. В операціях позичок гроші стають своєрідним товаром, котрий кредитори нібито продають функціонуючим капіталістам за ціною розміру позичкового відсотка;
- по-третє, позичковий капітал здійснює відмінну форму руху. Увесь час обертання він перебуває у грошовій формі, здійснюючи рух $\Gamma - \Gamma'$, тобто обмежується операціями передачі грошового капіталу у позичку і повернення з відсотками;
- по-четверте, позичковий капітал володіє специфічною формою відчуження. Якщо відчуження звичайних товарів відбувається у формі купівлі-продажу, то відчуження грошового капіталу набуває форми позички. У звичайних товарних операціях купівлі-продажу ($T - \Gamma$) товар переходить від продавця у власність покупця проти еквівалентної суми грошей. У позичкових операціях відбувається лише односторонній рух вартості — від кредитора до позичальника. Зворотне повернення грошового капіталу відбувається лише після збігу певного періоду часу;
- по-п'яте, позичковий капітал найбільшої фетишистської форми. У його русі $\Gamma - \Gamma'$ не беруть участі ніякі передавальні ланки. Створюється видимість самозростання грошей. Насправді ж гроші прирастають тому, що у позичальників вони перетворюються у діючий капітал, що обертається за формулою:



При цьому отримана грошова виручка (Γ') містить у собі кредитовану суму з відсотками (Γ'') та належний підприємницький прибуток (P'); тобто

$$\Gamma' = \Gamma'' + P'.$$

Позичальник повертає кредитовану суму з процентами тому, що в його обороті вона здійснила кругообіг реального капіталу, що дозволило сплатити належний процент і отримати підприємницький прибуток. Водночас промисловий капіталіст звільняється від необхідності утримання значних грошових резервів у бездіяльному стані. Йому надається можливість оперативного розширення авансування виробничих процесів, збільшити масштаби виробництва та привласнити більшу суму доданої вартості. Як винагороду за наданий у тимчасове розпорядження позичковий капітал промисловець сплачує певну суму — відсоток.

Історичним попередником позичкового капіталу був *лихварський капітал*, що діяв у докапіталістичних формаціях. Лихварський капітал виступав капіталом лише для лихваря, тому що приносив проценти. Але для позичальників — рабовласників і феодалів — грошові позики кредиторів покривали їхні надмірні споживацькі видатки на придбання предметів розкоші, побудову палаців та ін. Дрібні виробники користувалися послугами лихварського кредиту для задоволення потреб споживання, сплати податків і ренти землевласникам. Тобто надані позики лихварського капіталу для отримувачів не набували форми виробничого капіталу та не здійснювали кругообігу промислового капіталу.

Формула руху лихварського капіталу $\Gamma - \Gamma'$ обмежувалася лише сферою обігу. Через високі ставки відсотків, які в окремий період сягали 60–80 % річних, лихварський капітал відволікав зі сфери матеріального виробництва значні кошти, що гальмувало суспільний прогрес та викликало широкі протести. Відомо, що у 1113 році в Києві проти лихварів спалахнуло народне повстання, тому князь Володимир Мономах законодавчо обмежив розмір лихварського процента ставкою у 20 % річних. Протистояння католицької церкви і боротьба промисловців з лихварями тривала аж до перемоги та появи і розвитку позичкового капіталу. Хоч лихварські позики і сприяли первісному нагромадженню капіталу, але не могли задовольняти потреби обороту капіталу, тому що вилучали у формі

лихварських відсотків не лише додатковий продукт, а й частину необхідного продукту. Саме в цьому суттєва відмінність лихварського капіталу від позичкового, який вилучає лише частину доданої вартості.

Вирішального удару лихварському капіталу завдав розвиток кредитної системи, банків та функціонування позичкового капіталу як відособленої грошової частини продуктивного капіталу, що оволодів сферою виробництва і обігу. Водночас його залишкові прояви зберігаються і нині скрізь, де зберігається дрібне виробництво і діють тенденції до монополізації сфери обігу. Спроби реалізувати економічні відносини лихварства в Україні мають місце у прагненні банків монополізувати кредитну сферу, у наданні кредитів за хабарі, корупційних схем привласнення коштів та ін.

Джерелами формування позичкового капіталу стали: грошові кошти, що тимчасово вивільняються в процесі кругообігу промислового й торгового капіталу; вивільнений основний капітал у формі амортизаційного фонду до тих пір, коли настає термін його оновлення; тимчасово вивільнений змінний капітал до моменту виплати заробітної плати, а також додатковий продукт у грошовій формі до нагромадження достатнього розміру, що необхідний для цілей розширеного виробництва. Ці та інші форми вивільнення грошових коштів у процесі кругообігу промислового капіталу виникають внаслідок розбіжності періодів надходження грошової виручки від реалізації продукції та періодів капіталовкладень, витрат і платежів. Тимчасово вивільнені грошові кошти не можуть бездіяльно лежати як мертві скарби. Це суперечить самій природі капіталу, якій властиве самозростання. Тому власники тимчасово вільних грошових коштів вкладають їх у банки, а за це отримують банківський відсоток. Банки, у свою чергу, надають грошові кошти під вищий відсоток тим, хто їх потребує, на принципах повернення, строковості та платності.

Такий рух тимчасово вільних капіталів достатньо прибутковий як кредиторам, так і позичальникам: власники вкладів отримують банківський відсоток, а позичальники отримані кошти використовують для піднесення ефективності власного капіталу та з метою збільшення привласнення доданої вартості. Різниця між відсотками, що їх отримує банк з позичальників і відсотками, що він сплачує вкладникам, формує банківський дохід.

Іншими джерелами позичкового капіталу стали акумульовані у фінансово — кредитних закладах грошові кошти і заощадження широких верств населення та кошти рантє осіб, головним джерелом доходів яких є відсотки від наданих у позику грошей або відсотки й дивіденди з придбаних цінних паперів. Коштами рантє в даний час служать цінні папери розгалуженої системи інвестиційних компаній та трастових відділів комерційних банків. Хоч кошти різних прошарків суспільства відкладені для поліпшення особистого споживання, проте їх тимчасове перебування на рахунках ощадно-кредитних закладів також перетворює ці кошти у складник позичкового капіталу. Додатковими ресурсами позичкового капіталу стають і тимчасово вільні грошові кошти державного бюджету, пенсійних фондів, страхових компаній, кошти професійних спілок та інших організацій.

Рушійною силою руху позичкового капіталу є привласнення належного процента. Його розмір спонукає власників тимчасово вільних коштів на певний час відчужувати їх під відсоток, що стає ціною кредиту. Попит і пропозиція позичкового капіталу формуються грошовим ринком.

Позичковий процент — частина доходу, яку позичальник віддає кредиторіві за користування грошовими коштами.

Суть процента в тому, що це частина прибутку яку позичальник сплачує за взятій у кредит грошовий капітал. Якщо позичальником стає функціонуючий підприємець, він за тимчасове користування позичковим капіталом у формі його ціни повертає кредиторіві частину свого прибутку. Економічна природа позичкового процента зумовлюється існуванням товарного виробництва та пов'язаних з ним кредитних відносин. Його розмір відображає ефективність використання позичкового капіталу і має покривати витрати позичальника та його дохід у формі середнього прибутку.

Джерелом позичкового відсотка є додана вартість, створена у процесі продуктивного використання позиченого капіталу, а також праця банківських службовців, які забезпечують рух капіталу. Додана вартість розподіляється так, щоб кредитор отримав прибуток у вигляді відсотка за кредит, а позичальник — підприємницький дохід у вигляді прибутку на використаний у підприємницькій діяльності позичений капітал. Важливо, щоб виробництво і розподіл доданої вартості здійснювався відповідно до реальних потреб суспільного

відтворення та вимог законів грошового обігу. Зокрема, рівень позичкового процента не може бути вищим від середньої норми прибутку. За іншого виробниче використання позички втрачає сенс.

Величина позичкового процента характеризується його нормою, яка визначається як відношення річного доходу, отриманого на позичений капітал, до суми кредиту, виражене у відсотках:

$$S = \frac{D}{K} \times 100\%,$$

де S – норма процента;

D – річний дохід;

K – авансована сума позички.

Для визначення розміру ставки позичкового процента головним є виконання ним розподільної та зберігальної функцій. Розподільна функція пов'язана з розподілом прибутку, що отримав позичальник внаслідок використання позичкового капіталу, на відсоток і підприємницький дохід. Функція збереження передбачає повернення від позичальника до кредитора сум, не менших від тих, що були надані позичальникові. Реальна пропорція поділу прибутку на процент і підприємницький дохід визначається, насамперед, середньою нормою прибутку. При цьому слід розрізняти ринкову норму процента, що залежить від кон'юнктури ринку позичкових капіталів, та середню норму процента за певний період. Максимального розміру ринкова норма процента досягає у періоди найбільшого загострення економічних криз, коли масова гонитва за грошима як засобами платежу зумовлює зростання попиту на позичковий капітал для погашення боргових зобов'язань. У період економічної депресії норма процента знижується, але не може сягати нуля, тому що надання кредиту втратило б сенс діяльності кредитора. У періоди поживлення та піднесення, коли значно зростає попит на кредити, норма процента підвищується. Тобто динаміку процентних ставок слід розглядати в межах відповідних фаз промислового циклу.

Крім норми прибутку, на рівень позичкового капіталу впливають інфляційні процеси. Зростання потужності інфляційного процесу спричинює підвищення процентних ставок, щоб захистити позичковий капітал від знецінення. Відтак розрізняють номінальну та реальну процентну ставку. При цьому темпи зростання процентних

ставок мають випереджати темпи інфляції. Чинники, що впливають на розмір процентної ставки за кредит, умовно можна поділити на макро- та мікроекономічні. На макрорівні на розмір процентної ставки впливають попит і пропозиція на кредитному ринку під впливом конкуренції, стабільність грошового ринку країни, рівень облікової ставки центрального (національного) банку. Чинниками мікроекономічного рівня впливу на розмір процентної ставки можна вказати:

- мету кредиту. Якщо кредит надається для поточного фінансування, то ставка найнижча, тому що він є короткостроковим. Кредит торгово-посередницьким фірмам найдорожчий, тому що їхній прибуток має спекулятивний та ризиковий характер;
- розмір кредиту. За великі кредити розмір процентних ставок нижчий, ніж за користування дрібними сумами, бо питома вага затрат на одиницю кредитованої суми відносно менша: крім цього, великі суми кредиту надаються надійним позичальникам, імовірність банкрутства яких нижча;
- термін користування кредитом. Чим триваліший термін, тим вища ставка процента за кредит, оскільки зростає ризик втрат від неповернення кредиту та інфляції;
- рівень ризику. Позички піддаються впливу двох основних ризиків — кредитного і відсоткового. Кредитний ризик пов'язаний з можливими втратами від неповернення боргу внаслідок банкрутства позичальника, а відсотковий — із втратами від несплати відсотків за користування позикою. Позики з вищим рівнем ризику надаються під вищий відсоток, щоб компенсувати кредиторіві можливі збитки.

Середня ставка позичкового відсотка диференціюється від сили дії всієї сукупності чинників і довготривалих тенденцій в економіці, тому що розраховується як звичайна та ефективна відсоткова ставка. Стисла формула обрахування ставки звичайного відсотка така:

$$I_s = \frac{PR}{T},$$

де I_s — ставка звичайного відсотка;

P — сума позички;

R — річна ставка відсотка;

T — кількість періодів нарахування відсотків.

Отже, величина звичайного відсотка розраховується тільки на основі суми кредиту і відповідає умовам одноразової виплати при поверненні загальної суми платежу у визначений термін.

Ефективна ставка відсотка розраховується одночасно на основі суми кредиту і на суму прибутку, яка може бути реінвестована. Тоді майбутні платежі розраховуються за незмінною ставкою на більшу суму як складний відсоток (I_c) за формулою:

$$I_c = P[(1 + R/T)t - 1].$$

Отже, позичковий капітал є однією з функціональних форм грошового капіталу, для авансування підприємців надходить з грошового (фінансового) ринку, який формується, головним чином, банківськими і парабанківськими (спеціалізованими) кредитно-фінансовими установами. Відсоткова ставка позичкового капіталу в ринковій економіці діє як ціна капіталу, взятого у кредит. В умовах вільної конкуренції норма відсотка позичкового капіталу динамічно змінюється. Процес розвитку виробництва й нагромадження грошових коштів, що потребують перетворення у функціонуючий капітал, спричинив формування кредитної системи відносин і кредитних інститутів.

§ 2. ТОРГОВЕЛЬНИЙ КАПІТАЛ І ТОРГОВЕЛЬНИЙ ПРИБУТОК

Поглиблення суспільного поділу праці й розвиток товарно-грошових відносин зумовили зростання масштабів виробництва і ринків збуту до такого рівня, що ускладнився збут продукції та ускладнився процес поєднання функцій управління виробництвом продукції та її продажем. Успішне просування товарів на ринки все більше вимагало спеціальних знань, утримання торгових закладів та інших витрат на формування інфраструктури ринку, що стало мало-ефективним для використання окремим промисловцем. Відволікання значних ресурсів у сферу торгівлі уповільнювало оборот промислового капіталу та зменшувало норму прибутку. Розвиток ринкових відносин об'єктивно вимагав діяльності особливої групи кваліфікованих спеціалістів, які б, надаючи торговельні послуги, своїм авансованим капіталом обслуговували процес ринкового обігу товарів

багатьох промисловців. Так виникли економічні умови і потреби діяльності особливого виду суспільного капіталу — торгового капіталу, що відособився у сфері обігу з метою здійснення торговельних операцій. Власниками цього капіталу стали торгові підприємці.

Історичною першоосновою торгового капіталу став купецький капітал, який на ранніх етапах розвитку ринкового середовища був складником промислового капіталу, сприяв його первісному накопиченню та становленню капіталістичного способу виробництва. Реальне відокремлення торговельного капіталу від промислового зумовлене його функціями: здійснення торгових операцій, які потребували знання стану ринку й належних затрат на доведення товарів до споживачів; реалізація вартості й додаткової вартості, що втілена у товарах; створення частини додаткової вартості у формі торговельного прибутку.

Вказані функції успішно реалізуються торговцями завдяки наявності у них спеціальних приміщень і устаткування, спеціалізації працівників на виконанні спеціальних функцій, вивчення ринку і врахування його структури та динаміки попиту, прогнозування коливання кон'юнктури і вироблення можливостей впливати на неї, посилення взаємозв'язку виробництва товарів і їх споживання. Результатом ринкової діяльності торговців стало зниження витрат обігу і часу доставки товарів до споживачів і стимулювання поглиблення суспільного поділу праці, спеціалізації виробництва та розширення ринкового середовища. Сукупний ефект діяльності торгового капіталу не тільки прискорив обіг промислового й, загалом, усього суспільного капіталу, а й опосередковано створив умови для виробництва у сфері обігу частини вартості.

Переходом реалізаційних функцій до торговців промисловці звільнилися від авансування виробничих елементів торговельного капіталу, що прискорило оборот виробничого капіталу та підвищило його прибутковість. Звільнившись від реалізації товарів і пов'язаних з ними витрат, промисловці через оптові збутові операції уступили певну частину доданої вартості з вигодою для себе. Вона стала певною частиною торгового прибутку, а операції: T' — G' стали означати продаж товарів для підприємців та перетворення їх товарного капіталу у грошову форму. Набагато швидше перетворення елементів виробничого капіталу у грошову форму збільшило виробництво вартості й додаткової вартості.

Для промисловців оптовий продаж продукції торговцям означає її реалізацію. Але загальний процес доведення товарів до споживачів відбувається лише тоді, коли вони із сфери обігу переходять у сферу особистого чи виробничого споживання. Адже купуючи товари у підприємців, торговці обслуговують лише першу стадію кругообігу промислового капіталу ($G - T$). Стадія продажу товарів ($T - G'$) означає реалізацію товару безпосереднім споживачам. Рух авансованого торговельного капіталу, завершуючи остаточну реалізацію товарів, здійснює особливий кругообіг: $G - T - G'$. Він засвідчує, що торговельний капітал є відносно самостійною формою суспільного капіталу, діє лише у двох формах — товарній та грошовій, а в своєму кругообігу проходить дві стадії обігу — купівлю товарів ($G - T$) та їх продаж ($T - G'$). Його специфічною функцією є обслуговування реалізації товарів. При цьому один торговець здатний одночасно обслуговувати потреби багатьох промисловців. Більше того, взаємодія торговельного капіталу з промисловим скорочує і час обертання обох відособлених частин суспільного капіталу, і створює умови для скорочення частки капіталу сфери обігу, а отже, збільшує розмір виробництва.

Водночас відокремлення торговельного капіталу від промислового збільшує відрив сфери виробництва від споживання. Між споживачем і виробником виникає цілий ряд посередницьких операцій: промисловець продає вироблений продукт оптовому торговцеві, той — дрібному оптовикові, а останній — роздрібному торговцеві. В цьому русі товарів промисловець не взаємодіє з кінцевим споживачем і не знає реальних розмірів попиту на товари. Його реакція на стан ринку обмежена лише попитом різних груп торговців, які до того ж для придбання товарів широко користуються кредитом, хоч попередньо куплені товари ще ними не продані. За такого стану продажів промислові підприємці навіть у періоди зменшення загального попиту продовжують збільшувати виробництво, обсяги якого вже перевищують розмір платоспроможного попиту. Так створюються умови надвиробництва товарної маси й періодичного настання економічних криз.

Дві стадії кругообігу торговельного капіталу, пов'язані з придбанням і продажем партій товарів, виражають різні економічні відносини, які реалізуються спеціалізацією торговців на оптовій та роздрібній торгівлі. Оптова торгівля означає продаж великих пар-

тій товарів одними власниками товарів іншим. В ній беруть участь як промисловці, так і торговці. Як правило, оптова торгівля відбувається на товарних біржах, ярмарках і аукціонах шляхом укладання контрактів купівлі-продажу виставлених зразків, асортименту й стандартів якості товарів. У результаті торгів значна маса товарів, проданих на оптових ринках, ще не переходить у сферу споживання. Продавець зобов'язується доставити певну кількість того чи іншого стандартного товару у вказаний термін і за домовленою ціною.

Оптовими операціями займаються великі оптові фірми, які закупають і перепродують товари іншим підприємствам та промисловим компаніям. Нерідко створюється складна система руху товару, що охоплює подання замовлень, обробку вантажів, зберігання і транспортування. Ось чому оптовий продаж фактично перевищує роздрібний товарооборот у десятки разів, охоплюючи як споживчі товари, так і товари виробничого призначення.

Роздрібна торгівля забезпечує перехід товарів у сферу споживання та їх продаж безпосереднім споживачам. У ній здійснюється доопрацювання, сортування й фасування споживчих товарів, їх зберігання та встановлення ціни. Структуру, обсяги й динаміку розвитку роздрібною торгівлі визначають досягнутий рівень і структура виробництва предметів споживання, що нагромаджуються у ринкових фондах, і структура платоспроможного попиту населення. Основні напрями її розвитку характеризуються зростанням продажів широкого асортименту товарів у великих універсальних магазинах та їхніх чисельних філіях, що належать торговельним фірмам. Магазины як підприємства роздрібною торгівлі виконують такі функції: комерційну, що пов'язана з закупівлею товарів, формуванням їхнього асортименту та обслуговуванням потреб покупців; маркетингову — вивчення попиту, реклама, формування споживацьких потреб; технологічну — приймання і зберігання товарів, їх викладка і відпуск; економічну — ціноутворення, платежі, розрахунки, облік; соціальну — реалізація доходу населення і задоволення його потреб. Кількість магазинів та їх якісний стан визначають пропускну спроможність роздрібною торгівлі.

Спеціалізація торговельних підприємств сприяє раціоналізації торговельних операцій, підносить рівень продуктивності праці у сфері торгівлі, створює умови для механізації складських робіт, введення методів самообслуговування покупців та впровадження

інших удосконалень. Окрім мережі торгівлі у магазинах, широкого розвитку набули методи обслуговування споживачів посилковою торгівлею, яка особливо слухна в обслуговуванні покупців віддалених регіонів і сіл, телефонні закупівлі товарів та використання можливостей Інтернету.

У багатьох країнах світу визначне місце в обслуговуванні споживачів посідає кооперативна торгівля у двох формах — споживчої та постачально-збутової кооперації. Кооперативні організації відносяться до громадських організацій, користуються законодавчо визначеними податковими пільгами і підтримкою держав, тому здатні продавати споживачам товари за пільговими цінами. Споживча кооперація об'єднує, головним чином, середній клас суспільства та інших споживачів, які зацікавлені у використанні громадських засад кооперації та в оптових закупівлях товарів у виробників, які потім продають безпосереднім споживачам за нижчими цінами, ніж у фірмових магазинах. Постачально-збутові кооперативи об'єднують дрібних товаровиробників з метою підвищення прибуткової діяльності у придбанні необхідних засобів виробництва і в збуті продукції. Розвитку кооперативних форм торгівлі сприяє також користування кооперативним кредитом за нижчою ставкою відсотка й задоволення інших економічних та соціальних потреб.

Сучасні процеси глобалізації стимулюють розвиток різноманітних форм міжнародної торгівлі та організацій, які діють з метою прийняття однотипних правил і торгово-економічних відносин. Найвідомішими світовими організаціями у складі Організації об'єднаних націй є: ЮНСІТРАЛ — комісія ООН з прав міжнародної торгівлі, ЮНКТАД — Конференція з торгівлі і розвитку, УНІДРУА — Міжнародний інститут уніфікації приватного права. Особливу роль у міжнародній торгівлі відіграють світова організація торгівлі (СОТ), до норм і правил якої приєдналася Україна в 2008 р., та Міжнародна торговельна палата (МТП), яка об'єднує національні організації ділових кіл і Торгові палати. Окрім світових організацій торгівлі, активну діяльність для вдосконалення міжнародної торгівлі ведуть численні міжнародні організації регіонального типу, міжурядові та неурядові організації.

Торгівля між покупцями і продавцями різних країн складається із вивезення товарів до інших країн — експорту та ввезення їх з інших країн — імпорту. Зростання експорту позитивно впливає

на виробництво і зайнятість країни — експортера, а ввезення — збільшує сукупний попит і підвищує національний дохід. Обсяги та динаміка експорту й імпорту за певний період відображаються у стані торговельного балансу країни: перевищення вартості експорту товарів над вартістю імпорту дає активний торговельний баланс. Якщо вартість імпорту перевищує експорт, то країна має пасивний торговельний баланс. Характер торговельного балансу значною мірою відображає економічний стан країни та є одним із важливих показників рівня залежності економіки від зовнішніх ринків, стану кон'юнктури і міжнародної конкуренції.

Праця зайнятих у торгівлі працівників є продуктивною, оскільки забезпечує рух і відтворення частини сукупного продукту і капіталу. У сфері торгівлі продовжується процес виробництва і створюється додатковий продукт у формі торговельного прибутку.

Торговельний прибуток — прибуток, що створений працею торговельних працівників, а також у результаті перерозподілу частини доходів різних верств населення, що привласнюється торговими фірмами після реалізації товарів і послуг.

На перший погляд функціонування торгового капіталу знижує реалізаційну ціну промислових виробів, проданих оптовим торговцям. Але насправді оптова ціна означає передачу частини додаткового продукту, створеного у сфері виробництва, торговим капіталістам за ціною виробництва, яка включає в собі витрати виробництва (В.в) та середній прибуток підприємців на авансований промисловий капітал (Р). Торговці ж, реалізуючи товари споживачам, нібито додають торгівлю надбавку до вартості товарів. Але кінцева ціна насправді і є вартістю товару, що містить також середній прибуток торговців (L) та набуває форми:

$$\text{Ціна товару} = \text{Вв} + \text{Р} + \text{L}.$$

Тобто підприємці продали свою продукцію за ціною виробництва, а торгові капіталісти реалізували їх кінцевим споживачам за вартістю. Привласнення торгового прибутку стає можливим внаслідок перерозподілу суспільної вартості товарної маси як підсумку міжгалузевої конкуренції та принципу: на рівновеликий капітал — однаковий прибуток.

Утримання безперервності реалізації товарів потребує не тільки періодичного авансування капіталу на закупівлю товарів, а й

необхідність покривати витрати обігу, які поділяються на додаткові витрати обігу і чисті витрати обігу. Додаткові витрати обігу своєю природою аналогічні витратам виробництва, тому що пов'язані з продовженням процесу виробництва у сфері обігу. Праця зайнятих працівників у цих операціях є також продуктивною, як і промислових працівників. Вона зберігає створені продукти та підвищує їх готовність до споживання, тому додаткові витрати обігу відшкодовуються торговцям з грошової виручки після реалізації товарів.

До чистих витрат обігу відносяться безпосередні витрати на операції купівлі-продажу товарів, розрахунки, вивчення динаміки попиту і цін, організація рекламної справи тощо. Загалом, вони непродуктивні, тому відшкодовуються коштом всієї сукупності суспільного додаткового продукту. Якби чисті витрати обігу компенсувалися з торгового прибутку, то торгові капіталісти отримували б нижчу норму прибутку, ніж промисловці, а кожний промисловець змушений був би частину свого продуктивного капіталу витрачати на товарні запаси та інші витрати обігу. В сукупності затрати продуктивного капіталу були б набагато більшими, ніж спеціалізований торговий капітал, що зумовило б значне пониження середнього прибутку.

§ 3. ЦІННІ ПАПЕРИ ЯК ФІКТИВНИЙ КАПІТАЛ СФЕРИ ОБІГУ

Розвиток кредитних відносин у сфері обігу суспільного капіталу зумовив виникнення різноманітних видів грошових знаків, які стали використовуватися для заміщення майнових боргових зобов'язань приватних осіб і держави та набули загального визнання як цінні папери.

Цінні папери — це грошові й товарні документи, які засвідчують право володіння і довготермінові зобов'язання емітентів щодо виплати їхнім власникам доходів.

До цінних паперів належать акції, облігації, векселі, чеки, депозити та інвестиційні сертифікати, акцепти, паї, зберігальні бони, комерційні папери, варанти та ін. Їх функціонування, як правило, не передбачає виплати доходів у вигляді дивідендів або відсотків та можливості юридичного оформлення передачі грошових й інших

прав. Емісією та розміщенням цінних паперів у ринковій економіці прискорюються й полегшуються розрахунки, оперативно поповнюються обігові кошти та елементи основного капіталу, засвідчуються права володіння і позики. Тому цінні папери поділяють на пайові і боргові.

Пайові цінні папери визначають величину внеску учасника підприємницького проекту, свідчать про його членство і право участі в управлінні, а також розмір доходу (дивідендів) та частину майна чи коштів, яку він має отримати в разі ліквідації. До пайових цінних паперів належать акції, ощадні та інвестиційні сертифікати, депозитні й чекові рахунки грошового ринку та інші короткострокові інструменти.

Борговими зобов'язаннями є облігації та казначейські векселі, що випускаються для формування коштів у забезпечення урядових програм, заставні свідоцтва, депозитні й ощадні сертифікати. Особливою формою запозичення стали короткострокові комерційні папери, до яких відносять прості й переказні векселі, чеки, складські і заставні свідоцтва. Вказані форми надання капіталу і способи сплати доходів дозволяють поділити цінні папери на капітальні і грошові:

а) капітальні виступають засобом залучення капіталу і стають джерелом постійного доходу їх власників, тому відносяться до сектора «довгих грошей» (акції, облігації, казначейські зобов'язання);

б) грошові цінні папери (казначейські і муніципальні векселі, депозитні сертифікати, чеки, ф'ючерсні контракти, комерційні зобов'язання, угоди про викуп) переважно обертаються між фірмами, банками, між банками і казначейством, формуючи один із секторів «коротких грошей».

Як кредитні знаряддя цінні папери виконують функції:

а) інвестування та кредитування різних сфер і галузей економіки. Акумуляуючи розрізнені тимчасово вільні кошти населення фінансового капіталу, цінні папери спрямовують їх у господарський оборот та перетворюють мобілізовані кошти у довгострокові вкладення капіталів для інноваційного вдосконалення сфер і галузей економіки;

б) переливання інвестиційних і кредитних ресурсів у найприбутковіші виробництва. При цьому напрям руху цінних паперів в процесі їх купівлі-продажу виконує роль об'єктивного індикатора

розподілу і перерозподілу суспільного капіталу у найефективніші проекти, сфери, галузі й види діяльності та сприяє підвищенню ефективності усієї економіки;

в) служать інструментом фінансування і рефінансування бюджетної системи та перешкоджають надлишковій емісії грошової маси і стримують розвиток інфляції;

г) емісією та розміщенням цінних паперів надається багатоваріантний вибір джерел фінансування й кредитування основного та оборотного капіталу, долається жорсткий диктат комерційних банків на кредитному ринку. Суб'єкти господарювання, не вдаючись до банківських запозичень, миттєво поповнюють кошти для реалізації своїх бізнесових проектів;

д) формують гнучкий механізм зміни суб'єктів власності та розвитку чисельних форм змінного капіталу. Розміщенням акцій та інших видів цінних паперів відбувається об'єднання невеликих розрізнених заощаджень у потужні інвестиційні пакети. Без соціальних потрясінь володінням контрольним пакетом в руках одного акціонера зосереджується фактичний контроль за діяльністю акціонерного товариства;

е) регулюється сумарний купівельний попит і стримується спекулятивна активність тієї частини населення, яка володіє вільними фінансовими ресурсами, а власникам цінних паперів забезпечується додаткове джерело доходів, які за розміром перевищують депозитний відсоток банків.

У сфері обігу слід розрізнити реальний і фіктивний капітал. Цінні папери, будучи засобом отримання дивідендів і процентів, виконують функцію капіталу, але реальним капіталом не є. Зокрема, цінні папери не володіють власною вартістю, не виконують ніяких функцій у відтворювальному процесі, не беруть участі у процесі виробництва вартості. Їх рух лише опосередковано відображає безперервний рух дійсного капіталу, який втілений у вартості промислово-виробничих комплексів, обладнанні, технологіях і сировині. Акції та облігації лише виконують роль дублікатів дійсного капіталу.

Ще більш відірвані від функцій реального капіталу облігації державних позик. Грошові кошти, отримані в результаті продажу облігацій, використовуються державою переважно для покриття дефіциту державного бюджету та інших невикористаних витрат.

Фактично ці кошти не функціонують у сферах виробництва і обігу, тому не є капіталом. Водночас для власників цих облігацій вони виконують роль капіталу, тому що надають право привласнювати частину прибутку.

Капітал, який втілений у цінних паперах, становить особисту власність, що надає право їх власникам привласнювати частину прибутку у формі дивідендів і відсотків, називається фіктивним капіталом.

Виникнувши в процесі руху позичкового капіталу, фіктивний капітал на певній стадії розвитку обміну відокремився від нього і став здійснювати самостійний рух на ринку цінних паперів. Лише віддалено відображаючи рух реального капіталу, фіктивний капітал збільшує обсяги своїх розмірів значно швидше від реального капіталу. Насамперед, переважна більшість індивідуальних підприємств перетворилися в акціонерні, що означає випуск все нових акцій без зростання дійсного капіталу; зростають обсяги державних боргів, обслуговування яких здійснюється розміщенням облігаційних позик; діє закон тенденції норми прибутку до зниження, що зумовлює підвищення курсу цінних паперів і бажання розміщувати їх на ринку цінних паперів.

Власники великих капіталів отримують доходи не лише у формах процентів, дивідендів, біржового прибутку від спекулятивних операцій з цінними паперами, а й привласненням засновницького прибутку.

Засновницький прибуток — це різниця між сумою цін акцій, що розміщені відкритою підпискою на ринку, та номінальною вартістю акцій, що відображають реальні розміри акціонерного капіталу.

Засновницький прибуток є частиною додаткового продукту, що створений на акціонерних підприємствах, має нетрудовий, а пайовий характер, розподіляється та привласнюється засновниками АТ за розміром його. Утворюється він внаслідок розбіжності номінальної та курсової вартості акцій на основі різниці між сумою цін товарів, проданих засновниками АТ, і сумою капіталу, інвестованого ними в акціонерне підприємство.

Особливості сучасної НТР і пов'язані з нею комп'ютеризація і автоматизація біржових розрахунків сприяли інтенсифікації біржових операцій та вагомому зростанню усіх форм фіктивного капіталу.

Засновницький прибуток привласнюється не лише внаслідок продажу акцій за курсовою ціною, а й на сонові так званого «розводження» капіталу. Для цього засновники випускають в обіг акції на суму, що перевищує розміри справжнього капіталу. За таких умов засновницький прибуток утворюється коштом грошових капіталів рядових акціонерів. «Роздвоєння» акціонерного капіталу в сучасних умовах утруднює мобілізацію голосів акціонерів для персональних змін у керівному складі АТ, посилює владу вищих менеджерів, а головне, модифікує фінансові групи з сімейно — планових у регіональні коаліції з міцними взаємовідносинами.

В 90-і роки минулого століття набули поширення трастові послуги банків. Банки стали отримувати від власників-довірителів пакети цінних паперів під зобов'язання підтримання гарантованого доходу. В межах цього банки здійснюють належні операції з довіреними цінними паперами з метою привласнення доходу. Цим же цілям служать: система участі, тобто багатоступінчаста система залежності і контролю капіталів інших фірм; принцип «обмеженої відповідальності» — заснування досить ризикових з позицій прибутковості підприємств, які на базі індивідуального капіталу не змогли б утворитися.

На фондовому ринку їх акції стають предметом різноманітних фінансових махінацій з метою надмірного збагачення.

Механізм привласнення засновницького прибутку діє і в Україні. Зокрема, емітовані акції АТ продаються за курсовою вартістю, що є вищою від номінальної ціни, а різниця привласнюється засновниками. Хоч умови і розміри випуску акцій регламентуються розміром статутного фонду чи вартістю майна, але систематично здійснюються додаткові випуски акцій, розширює діяльність система участі і контролю та інші форми привласнення доходів на основі фіктивного капіталу.

Облігації

Історично першою формою фіктивного капіталу стали облігації. Облігація — цінний папір, що засвідчує внесення власником облігації певних коштів та підтверджує зобов'язання емітента відшкодувати власникові номінальну вартість в передбачений термін з виплатою фіксованого відсотка.

Кожній облігації характерні такі властивості:

а) здатність бути фінансовим документом, який відображає позику коштів у вигляді номінальної вартості облігації;

б) має визначений кінцевий термін виплати грошової суми й твердих відсотків;

в) гарантує власникові першочерговість сплати відсотків і задоволення інших зобов'язань на випадок ліквідації емітента. Водночас облігації не дають їхнім власникам права участі в управлінні справами емітента та можливості отримати більший дохід від зростання ефективності його підприємницької діяльності. Хоч облігації засвідчують тверде боргове зобов'язання та є надійнішим фінансовим документом ніж акція, але й вони можуть піддаватися загрозам ризиків коливання відсоткових ставок та інфляційному знеціненню отриманих коштів.

Залежно від особливих ознакових елементів облігаційних позик на ринку цінних паперів обертаються державні, муніципальні, корпоративні та іноземні облігації. Державні облігації вважаються еталоном надійності, тому приносять найменший дохід. Вони безпосередньо пов'язані з формуванням і використанням державного бюджету. Муніципальні позики допомагають створювати в регіонах конкурентні умови залучення коштів, стимулюють макроекономічну фінансову стабільність, пожвавлюють місцеву економічну кон'юнктуру й інвестиції. Корпоративні облігації мобілізують кошти інвесторів для кредитування основного й оборотного капіталу підприємств, насамперед, виробничої сфери. Максимальну прибутковість приносять облігації тих емітентів, які викликають найбільшу недовіру. Приміром, іноземні компанії не рідко сплачують найвищі відсотки за підвищений ризик.

Класифікують облігації за різними ознаками, в тім числі за способом реєстрації (іменні та на пред'явника), за формою виплати позики (з фіксованим відсотком, з дисконтом, виграшні), за строками випуску (короткострокові, середньострокові, довгострокові, безстрокові), за надійністю (забезпечені, незабезпечені) та ін. Більшість з них вільно обертаються на ринку цінних паперів, маючи три різновиди цін: номінальну, викупну і курсову (ринкову).

Номінальна ціна вказана на лицьовому боці облігації. Вона стає основою розрахунків після завершення терміну обертання та базою нарахування відсотків. Викупна ціна означає суму грошових коштів, яку сплачує емітент після збігу терміну позики. Розмір її

може збігатися з номіналом, у відсоткових облігаціях є вищим від номіналу, а в дисконтних облігаціях наближається до нього. Курсова ціна складається на ринку під впливом умов позики, прибутковості облігації та ринкової кон'юнктури на кожний даний момент. Розраховується вона за формулою:

$$P = \frac{M}{(1+i)^n},$$

де P – поточна ціна облігації;
 M – вартість на момент погашення;
 I – вартість відсотка як десяткового дробу;
 N – число періодів виплати відсотків.

Ринкова ціна виражається у відсотках до номіналу, приміром, у формі числа 77,90. Це означає, що ринкова ціна облігації складає 77,90 % від номіналу. Окрім ціни, у разі перепродажу облігації покупець сплачує продавцеві належний відсоток, що починається з дня останньої виплати відсотків. Процент розраховується за формулою:

$$S_n = C_n \times \frac{S}{100} \times \frac{c}{360},$$

де S_n – належний відсоток;
 C_n – номінальна вартість облігації;
 S – процентна ставка купона відповідного року;
 C – число календарних днів, що минули з часу останньої виплати відсотків і до дня купівлі облігації.

Кошти, отримані підприємцем від продажу облігацій, становлять його позичковий капітал. В недалекому минулому марксистська теорія тлумачила облігації виключно як інструмент відчуження й перерозподілу додаткової вартості між різними групами власників капіталу. Облігаційний дохід нібито діяв як невидимий додатковий податок з трудящих, а збільшення в обігу облігацій та облігаційної форми кредиту лише відображало поширення спекуляцій фіктивним капіталом з метою збільшення доходів рантє. Більше того, доходи власників облігацій вважалися паразитизмом у квадраті.

Подібні погляди не підтвердилися сучасною практикою, тому потрібно їх відкинути як пропагандистсько-ідеологічні догми минулого. Насамперед, облігація є специфічним фінансово-кредитним

документом, який діє посвідченням власникові, про надання ним позики функціонуючим товаровиробникам для створення інноваційних потужностей підприємств з ефективнішим використанням робочих місць, підвищення продуктивності праці та якості продукції. Створений коштом облігаційної позики додатковий продукт стає об'єктивною основою економічних відносин перерозподілу доходу між позичальником та інвестором. Тобто придбання облігацій формує справедливе право власників на отримання встановленої частини прибутку у вигляді відсотків.

Звідси стає очевидним: процент не може бути інструментом експлуатації, тому що становить частину додаткового чистого продукту, створеного у виробництві переважно коштом додаткових капіталовкладень, джерелом яких стала облігаційна позика. Іншими словами, облігаційний процент — це звичайна ціна за використання чужої вартості як товару, тому виступає платою за кредит. Його величина залежить від ефективності виробництва та взаємодії попиту і пропозиції на ринку позичкового капіталу. До того ж розмір відсотка регулюється чинним законодавством так, щоб облігаційний дохід покривав затрати кредитора і формував прибуток позичальника. Граничні розміри відсотка коливаються між дивідендами — максимально і позичковим відсотком — мінімально.

Після збігу терміну облігаційної позики підприємство-емітент зобов'язане викупити облігації у їхніх держателів коштом нагромаджених грошових ресурсів. Якщо ж під впливом непередбачених чинників фінансове становище не дозволяє виконати умови емісії облігацій, то емітент зобов'язаний за згодою власників замінити старі облігації на нові і за вищою відсотковою ставкою. Такі дії називають конверсією облігацій. Вони підтверджують, що випуск і продаж облігацій відображають відносини позики з відстроченням платежу і безпосередньо пов'язані з кінцевими результатами діяльності підприємств.

Акції

Зростання масштабів виробництва і розвиток кредиту на основі відокремлення капіталу — власності від капіталу — функції створили об'єктивні умови для організації великих і частково середніх підприємств, капітал яких сформувався з внесків співвласників та від продажу акцій, облігацій та інших цінних паперів. Покупці акцій

стають пайовиками акціонерного товариства (АТ), а покупці облігацій — його кредиторами. В сучасних умовах акціонерні товариства стали основною формою організації виробничо-збутової діяльності підприємств. Їхній власний капітал може оперативнo збільшуватися внаслідок наступних випусків акцій та вкладання частини прибутку в розширення виробництва. Іншими перевагами акціонерної форми капіталу стали демократизація управління, послаблення диспропорцій в економіці, впровадження спеціалізації і виробничої кооперації, централізація і концентрація виробництва, прискорення міжгалузевого переливання капіталу, посилення заінтересованості виробників у кращому використанні засобів виробництва та впровадженні матеріало- і енергозберігаючих технологій.

Акція — цінний папір без встановленого терміну обігу, який засвідчує пайову участь у статутному фонді акціонерного товариства, підтверджує членство в ньому та право на участь в управлінні цим товариством, дає право на отримання частини прибутку у вигляді дивідендів і на участь у розподілі майна при ліквідації акціонерного товариства. Кожна акція відображає рух двох форм капіталу.

а) реального капіталу, представленого основним і оборотним капіталом, що бере участь у виробництві і реалізації виробленої продукції з метою отримання прибутку;

б) фіктивного капіталу, що існує лише на папері та представлений грошовими сумами і цінними паперами, які зростають, приносячи відсотковий дохід, у процесі особливого обігу поза сферою реального капіталу.

Перспектом емісії акцій можна передбачити два їх види: іменні та на пред'явника. Іменною є та акція, у реквізитах якої вказано ім'я власника. Іменні акції обертаються на ринку тільки за умов нанесення повного індосаменту та обов'язкового спеціального запису у реєстрі АТ. Пред'явницькі акції вільно, без перереєстрації та вказівок емітента обертаються на ринку цінних паперів. Реєструється лише загальна кількість цих акцій. Розрізняють два види пред'явницьких акцій: звичайні і привілейовані. Звичайні акції надають право отримувати дивіденди залежно від результатів фінансово-господарської діяльності та брати участь в управлінні. Тобто заслуховувати адміністрацію на зборах акціонерів, брати участь у виборах керівних органів, отримувати інформацію про діяльність АТ, привласнювати частину вартості майна у разі ліквідації.

Привілейовані акції надають право власникові отримувати заздалегідь встановлений фіксований дивіденд. Це означає, що з чистого прибутку, насамперед, відраховується відповідна сума для першочергової сплати відсотків власникам привілейованих акцій (не більше 10% загальної емісії). Вони отримують дивіденди навіть за умов недостатньої прибутковості АТ. У разі банкрутства збитки власників привілейованих акцій мінімальні, тому що право на отримання частини вартості майна вони отримують після задоволення вимог кредиторів. Привабливість привілейованих акцій вища, ніж звичайних, тому що у будь-який час їх можна обміняти на встановлену кількість звичайних з можливим виграшем від приросту курсової вартості, яка визначається:

$$У_{a.n.} = \frac{D(\text{сума постійного дивіденду})}{K(\text{дисконтна ставка відсотка})} \times 100.$$

Вільний продаж акцій на відкритому ринку та необмежене їх обертання серед інвесторів об'єктивно призводить до нагромадження акцій одного емітента. Тоді кажуть, що даному акціонерові належить пакет акцій. Ринкова практика вважає, що пакет акцій містить 10 000 шт. і більше акцій одного емітента. При цьому розрізняють значний пакет (понад 5%) акцій, володіння яким надає акціонерові можливість досить істотно впливати на управління справами емітента і контрольний пакет (50+1%), що надає власникові можливості фактичного контролю. Володіння однією або кількома акціями робить такого власника міноритарним акціонером, права якого нині в Україні мало захищені.

Грошовий вираз вартості, що сплачується за одну акцію, має такі форми ціни: номінальну, курсову (ринкову), емісійну і балансову. Номінальна ціна акції визначається на лицьовому боці або задекларована у статуті акціонерного товариства. Вона розраховується як часточка колективної вартості, що припадає на одну акцію:

$$\text{Номінальна ціна} = \frac{\text{Статутний фонд}}{\text{Кількість акцій}}.$$

Абсолютна більшість акцій має номінальну ціну як підставу визначення розміру дивідендів.

Ринкова ціна або курс акцій — фактична продажна ціна. Тобто та ціна, за якою акція продається на ринку цінних паперів, щоб конвертуватися у грошовий вираз:

$$\text{Курс акцій} = \frac{\text{Дивідент}}{\text{позичковий відсоток}} \times 100.$$

Як правило, ринкова ціна відрізняється від номінальної вартості, тому що її розмір прямопропорційний отриманому дивіденду з урахуванням перспектив його зростання у майбутньому і оберненопропорційна величині позичкового відсотка. Найважливішим ринковим показником курсової ціни акції є коефіцієнт PER (price earning ratio), що відображає відношення ціни акції до прибутку на акцію:

$$PER = \frac{Ц_{\kappa}}{П}.$$

Приміром, на європейсько-американському ринку цінних паперів середнє значення PER становить 10–12, на ризикових ринках Азії та Латинської Америки він досягає 3–4, а в Україні менше 1 або ж коливається у межах від 1 до 2. Такий показник коефіцієнта PER засвідчує нерозвиненість ринку цінних паперів в Україні та його нестабільність.

Емісійна ціна виражає вартість акції на первинному ринку. Як правило, вона дещо вища, ніж номінальна, щоб покривати видатки на емісію та сформуванати емісійну надбавку — перевищення емісійної ціни над номінальною:

$$\text{Ціна емісійна} = \text{Номінальна ціна} + (\text{затрати на емісію та емісійний дохід}).$$

Балансова (книжкова) ціна акції визначається на основі документів і фінансової звітності в ході аудиторської перевірки як реальна вартість капіталу, що припадає на одну акцію:

$$\text{Ціна балансова} = O_{\phi} + \frac{O_{\kappa}}{K},$$

де O_{ϕ} — основний капітал на день перевірки;

O_{κ} — оборотний капітал;

K — кількість акцій, емітованих акціонерним товариством на день аудиторської перевірки.

Після сплати податків, внесення обов'язкових платежів до державного бюджету і позабюджетних фондів та розрахунків за використані кредити із чистого прибутку акціонерного товариства власникам акцій нараховуються дивіденди.

Дивіденд (від лат. *dividendus* — те, що слід поділити) — частина прибутку акціонерного товариства, котра щорічно розподіляється між власниками акцій як дохід.

Загальна сума щорічних дивідендів визначається загальними зборами акціонерів за результатами господарського року. Розраховують абсолютну і відносну величину дивіденда. Абсолютна величина дивіденда (D_a) на акцію визначається:

$$D_a = \frac{\text{Прибуток, що підлягає розподілу за дивідендами}}{\text{Кількість акцій на рахунках акціонерів}}.$$

Відносний розмір дивіденда (D_e) залежить від абсолютного дивіденда, поділеного на номінальну вартість акцій:

$$D_e = \frac{D_a}{\text{Номінальна вартість акцій}} \times 100\%.$$

Загальний дохід акціонера, якщо він володіє акцією впродовж всього фінансового року, включає також зрослу курсову вартість:

$$\text{Дохід} = \frac{D + (C_k - C_n)}{C_n} \times 100\%,$$

де C_k — курсова вартість акції на момент розрахунку дивідендів;
 C_n — номінальна ціна акції.

В разі перебування акції у власності акціонера після початку фінансового року або вона продається до його завершення загальна формула розрахунку прибутковості акції набуває такого виразу:

$$\text{Дохід} = \frac{D + (C_k - C_n)}{C_n} \times \frac{C}{360} \times 100\%.$$

У формуванні курсової ціни акцій вирішальна роль належить дивідендному доходу. Від його розміру залежить рівень ліквідності акцій, він є чуйним індикатором стану кон'юнктури ринку, а його зміни стають свідченням крутих змін у фінансовому стані того чи іншого емітента. В Україні завершується корпоратизація державних підприємств і дивіденд стає однією з важливих форм розподілу доходів акціонованих підприємств та джерелом отримання доходів широких верств громадян. Внаслідок цього акція стає інструментом розподілу частини додаткового продукту за вартістю, а дивіденди

нічного спільного не мають з розподілом суспільного продукту за працею — основи функціонування економіки радянського типу.

Зваживши на масову приватизацію й корпоратизацію в Україні, потрібно відмовитися від тлумачення дивіденда як певної частини додаткової вартості, яка вироблена виключно живою працею трудящих і несправедливо привласнена капіталістами. Не підтвердилися реаліями життя зображення дивіденда як знаряддя експлуатації, несправедливої форми розподілу доходів і джерела нетрудових доходів та інші догмати минулого.

Наукові основи розуміння реальної ролі дивідендів спираються на той факт, що розмір дивідендів формується пропорційно номінальній вартості акцій, а не величиною трудового вкладу. Відкинуто версію «споживацького соціалізму», в якому основними засобами виробництва володіла держава, а функцію нагромадження виконували її органи управління. В особисте споживання громадян надавалася лише мінімальна частина споживацьких коштів, тому що володіння засобами виробництва нібито здатне було стати джерелом нетрудових доходів та експлуатації чужої праці.

Конституція України відновила право кожного громадянина вільно володіти засобами виробництва і розпоряджатися своїми доходами, в тому числі й інвестувати їх у виробниче нагромадження. Додатково отримані доходи громадян як дивіденди за цих умов здатні стати одним із найважливіших джерел внутрішніх інвестицій у прискорення НТП, створення нових робочих місць, піднесення продуктивності суспільної праці та вдосконалення якості продукції. Це приносить більшу суспільну користь, ніж побоювання, що отримані дивіденди прискорять диференціацію сімейних доходів. Безпідставні також побоювання, що власники акцій стануть класичними рантье і «житимуть не працюючи». Можливі проблеми легко знімаються ставками цивілізованих податків та декларуванням доходів.

Важливо визнати, що дивіденд не є безпосереднім наслідком функціонування живої праці власника акції. Але він не може привласнюватися і носієм живої праці, тобто найманим працівником. Адже від впровадження новітньої техніки і технологій коштом акціонерів працівники АТ не збільшили затрат своєї праці. Навпаки, зросла продуктивність праці, а в кінцевому результаті і прибутковість даного АТ. Тому цілковито справедливим стає перетворення

додаткового прибутку у джерело дивідендів. Більше того, підвищення оплати праці найманим працівникам фактично за рахунок інвестицій акціонерів було б вкрай несправедливим і означало б отримання дармової доплати, здатне «паралізувати» матеріальну зацікавленість працівників у інтенсифікації та раціоналізації праці.

Фондовий ринок

У сучасних умовах система економічних відносин з приводу випуску, розміщення і купівлі-продажу цінних паперів зосереджена у фондовому ринку, який дедалі більше охоплює корпоративні цінні папери та їх похідні і формує механізм перерозподілу капіталу між кредиторами і позичальниками. Його провідними сегментами стали ринок інструментів позик (облігації, державні казначейські зобов'язання, векселі), ринок інструментів нерухомості (акції відкритих акціонерних товариств), ринок інструментів інвестицій (акції, інвестиційні сертифікати, ощадні і депозитні сертифікати), ринок похідних інструментів (ф'ючерси, опціони, варанти). На відміну від банківського кредитування, що надає переважно короткострокові позички, фондовий ринок, скажімо, розміщенням облігаційної позики дозволяє отримати грошові кошти у позику навіть на кілька десятиліть, а реалізуючи акції, можна забезпечити капітальне фінансування на безстроковій основі.

Розрізняють первинний фондовий ринок і вторинний. На первинному ринку відбувається емісія та первісне розміщення цінних паперів. Тобто емітент проти відповідно узгодженої суми грошей передає свій титул власності для інвестицій іншим особам. Цим актом фінансується розширене відтворення підприємств і фірм грошовими капіталами комерційних банків, страхових компаній, пенсійних та інвестиційних фондів. Але якщо у повоєнній Європі швидко зростала роль первинного ринку капіталів, то нині первинний ринок, пропустивши через себе нові випуски акцій та облігацій, забезпечує наступний їх рух на вторинному ринку. Первинні інвестори, користуючись своїм правом власності, на вторинному ринку перепродають цінні папери іншим особам, а вони — вільні у своєму виборі — перепродують їх наступним вкладникам. Внаслідок цього ті цінні папери, що пройшли випробування первинним ринком, попадають у наступний оборот, що діє без участі того акціонерного товариства, яке їх випустило.

Очевидно, що якби не було повномасштабного вторинного ринку, то не було б ліквідності цінних паперів і ефективного первинного ринку. Перепродаж цінних паперів стимулюється вже випробуваною довірою до них та бажанням вкладників купувати нові фондові папери. Загалом, це суттєво посилює процес повнішого акумулювання ресурсів суспільства в інтересах динамічного зростання виробництва. Коштами навіть дрібних і середніх інвесторів фінансується певна частина відтворювального процесу, а підприємства, особливо нові, отримують необхідну грошову підтримку для вдосконалення і розширення виробництва. В той же час спекулятивними операціями здійснюється перетасування контролю між різними фінансовими групами шляхом переходу титулу власності у формі контрольного пакета акцій.

Вторинний ринок цінних паперів охоплює біржовий і небіржовий оборот цінних паперів. Термін біржовий оборот означає купівлю-продаж цінних паперів на біржі і стосується фондової біржі.

Фондова біржа — це постійно діюча частина фондового ринку, що діє як спеціалізована установа для створення умов концентрації попиту і пропозиції в одному місці та в руках професійних торговців цінними паперами, а також для підвищення ліквідності цінних паперів на регулярній та упорядкованій основі.

Механізм функціонування фондової біржі формує найвищий рівень безпеки інвесторів, надає їм вичерпну інформацію про емітентів, піднімає престиж компаній та полегшує диспут до ринків капіталів і сприяє підвищенню курсу їх акцій. Нині фондова біржа стала каталізатором впровадження досягнень науково-технічного прогресу в реальну економіку та зростання продуктивності праці. У розміщенні акцій та інших цінних паперів вона тісно взаємодіє з національним депозитарієм, інвестиційними фондами і компаніями, комісією з цінних паперів та фондового ринку й іншими суб'єктами фондового ринку. Однак набагато важливішою функцією фондової біржі є перерозподільна функція для централізації значних грошових сум з метою прискорення інвестиційних процесів і концентрації та централізації капіталів.

Світовою практикою напрацьовано дві моделі фондової біржі: фондова біржа як акціонерне товариство і публічна форма біржі. Як правило, фондова біржа засновується у формі закритого акціонерного товариства, діяльність якого носить некомерційний характер,

а доходи використовуються для зосередження попиту й пропозиції цінних паперів, формування їх біржового курсу та здійснення інших видів діяльності. Джерело біржових доходів становлять платежі з реалізованих угод, плата за брокерські місця та інші послуги покупцям і продавцям цінних паперів. У моделі публічної біржі її власником є держава, а відвідувачі складають публіку. Повсякденне управління діяльністю публічної біржі здійснює представник держави, а персонал виконує функціональні обов'язки на основі найму як державних службовців.

Основною формою діяльності фондової біржі є механізм класичного аукціону — організованого проведення операцій з купівлі-продажу цінних паперів за конкурсом покупців у торговельному залі у встановлений час. Аукціонні торги відбуваються відкрито з участю покупців відповідно до вимог правил біржі. Правилами визначено порядок допуску цінних паперів, що відповідають вимогам чинного законодавства, включені до списку і пройшли котирування. Статут фондової біржі визначає основні принципи і напрями діяльності фондової біржі, розміри її статутного фонду, умови і порядок прийняття у членство та його позбавлення, права і обов'язки членів, вищі органи управління, організаційну структуру, порядок і умови відвідування фондової біржі.

До основоположних нормативно-правових актів у діяльності фондової біржі належать закони держави. В Україні випуск та обертання цінних паперів регулюється Концепцією функціонування і розвитку фондового ринку, схваленої Постановою Верховної Ради України від 22 вересня 1995 року та низкою нормативних актів Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку. Централізований і регульований таким чином біржовий ринок базується на довірі та взаємодії всіх його учасників, на єдиних правилах професійної й етичної поведінки та єдиної, зрозумілої усім термінології.

Біржовий ринок володіє не лише універсальним механізмом врегулювання економічних проблем, а й соціальних і навіть політичних відносин. Через нього забезпечується достатньо повне і швидке переливання в економіку заощаджень на основі ціни (відсоткової ставки), що однаково ефективна і для інвесторів і для емітентів. Стабільність цього ринку зміцнює довіру населення до цінних паперів, а через них акумулює будь-які розпорошені грошові й фіктивні капітали на умовах поворотності основної суми у будь-який

час назад з принесенням постійного доходу на рівні позичкового відсотка. Виходячи із співвідношення попиту і пропозиції того або іншого виду цінних паперів, курсовий брокер визначає орієнтовну ціну так, щоб забезпечити на її основі максимальну кількість угод. Основу розрахунку орієнтованого курсу складає:

$$K_{ц.п.} = \frac{D}{S} \times 100\%.$$

Тобто орієнтована курсова ціна прямопропорційна розміру доходу та обернено пропорційна позичковому відсотку. Далі в ході складання замовлень пропонується ціна купівлі-продажу може відхилитися від орієнтованої величини, але не більше, ніж на 10 одиниць. Якщо таке трапляється, то дані пропозиції відкидаються і на величину курсової вартості цінного папера не впливають. Остаточно встановлена ціна складає результат біржової котировки, є обов'язковою для публікації у засобах масової інформації та в офіційних біржових виданнях і діє до наступних торгів.

Безперервність і публічність фондового ринку та його інформації викликають довіру широких верств суспільства та модифікують відносини власності. Мобілізація тимчасово вільних капіталів і заощаджень громадян фондовим ринком перетворює власність приватної особи на дійсні засоби виробництва у колективну власність юридичної особи, яка стає представником усієї сукупності приватних власників, що володіють акціями даного акціонерного товариства. В ньому окрема фізична особа вже не має власності на майно акціонерного товариства як юридична особа, тому що володіє лише правом отримання доходу. Іншими словами, власність окремої особи, що раніше становила фактично необмежену владу і розпорядження власними засобами виробництва, в умовах функціонування акціонерного товариства перетворилася у простий титул власності на дохід.

Хоч право розпоряджатися виробництвом окремі особи АТ втратили, але фондовий ринок стимулює концентрацію та централізацію капіталу, а цим створюються передумови для зосередження фактичного контролю й управління в руках найбагатших власників контрольного пакета акцій. В сучасних умовах його розмір складає значно меншу суму акцій, ніж 50%. Цьому сприяє поширення акцій, що не дають права голосу, а також участі у загальних зборах акці-

онерів власників невеликих пакетів акцій. Водночас становлення ринкової вартості цінних паперів на основі прозорості та гласності купівлі-продажу стимулює мобільність капіталу і виробництва, формує ефективну структуру компаній, галузей виробництва і сфери послуг та зростання доходів громадян.

Розвиток акціонерних відносин означає формування умов економічної свободи, коли власник капіталу у фіктивній формі у будь-який час отримує можливість вилучити його з однієї сфери і вкласти в іншу. При цьому для власника капіталу не має значення, в якій формі знаходиться його капітал. Головне, щоб приносив додаткову вартість. Її норма у формі відсотка набуває загальності й рівності, коли рівновеликі капітали приносять рівновеликий дохід. Започаткована організація українського фондового ринку сприяє обмеженню в обігу грошових коштів, сприяє стабілізації державного бюджету і фінансової стабільності держави в цілому.

Потужну конкуренцію фондовим біржам складає небіржовий оборот цінних паперів. До небіржового ринку відносять усі операції купівлі-продажу цінних паперів, що їх здійснюють учасники ринку поза фондовою біржею. Він діє з допомогою телефонного і телексного зв'язку та комп'ютерної мережі. Якщо біржовий ринок доступний лише солідним провідним у своїй галузі корпораціям, то позабіржовий ринок через фінансового посередника може використати будь-яка фірма чи компанія. Його провідними функціями стали: забезпечення зведення продавця з покупцем, сприяння купівлі-продажу цінних паперів, визначення їх ринкової ціни та поширення інформації про ринкову ціну цінних паперів.

Учасниками небіржового або відкритого ринку цінних паперів є фінансові посередники, які представлені переважно дилерами — фізичними або юридичними особами, що в операціях купівлі-продажу діють від власного імені і за свої кошти з метою отримання доходу на основі різниці цін продажу і придбання цінних паперів. До їхніх послуг звертаються навіть відомі фірми, які прагнуть одночасно розмістити свої цінні папери як на біржовому, так і на небіржовому ринках. Звичайно, тут можуть обертатися цінні папери будь-яких компаній, навіть ті, що не пройшли на фондову біржу.

Позабіржовий ринок цінних паперів не є альтернативою. Більше того, він суттєво доповнює й розширює біржовий ринок і на первинному, і на вторинному рівнях. Його очевидними перевагами

є: розміщення перших випусків цінних паперів серед невеликих інвесторів; здійснення ринкового котирування банками й компаніями; дилерський характер фінансових посередників на відміну від брокерського у біржовому ринку. Обороти коштів небіржового ринку у 5–10 разів перевищують обороти біржового ринку.

Інфраструктуру небіржового ринку складають інвестиційні фонди і компанії, довірчі товариства, холдингові фірми, страхові компанії та інші юридичні особи, що займаються посередницькою, комісійною та комерційною діяльністю з цінними паперами. Для координації діяльності вони утворюють асоціації, спілки та інші об'єднання, реалізують спільні дії щодо захисту своїх інтересів.

Будь-який фінансовий посередник небіржового ринку може стати членом фондової біржі, щоб розширити сферу своєї діяльності та включитися в систему електронного обігу цінних паперів. Членство у депозитарії допомагає врегульовувати усі позабіржові угоди, що пов'язані з первинним розміщенням цінних паперів, операціями з паперами інвестиційних фондів відкритого типу, а також забезпечувати розрахунки «поставка плати оплати».

Провідною особливістю позабіржового ринку є ціноутворення, що формується не аукціонним способом, а в процесі переговорів дилера з покупцем. Важливими ознаками позабіржового ринку стали також: відсутність вказаного місця для укладання угод, самоорганізація, пряме узгодження ціни між продавцем і покупцем. У ринковій економіці він становить різновид бізнесу, спосіб купівлі-продажу цінних паперів, яким покупець в індивідуальному порядку і на основі договірної ціни може придбати як ті цінні папери, що є у дилера, так і ті, які він доручив дилеру купити в іншого продавця. За послуги дилеру сплачують комісійну винагороду, яка може бути строго фіксованою або ж наперед узгодженою між учасниками операції. Розмір дилерської націнки не повинен перевищувати 5% вартості угоди.

Запитання та завдання для обговорення

1. Охарактеризуйте позичковий капітал як політико-економічну категорію.
2. Джерела формування позичкового капіталу. Позичковий процент.
3. Загальна формула руху грошового капіталу.
4. Чим зумовлена різниця між капіталом-власністю і капіталом функцією?
5. Які функції виконує кредит?
6. Який капітал належить до торговельного капіталу? Чому?
7. Розкрийте суть витрат обігу.
8. Розкрийте структуру торговельного прибутку.
9. Цінні папери: їх суть та структура.
10. Охарактеризуйте дисконтовану вартість цінних паперів.

Глава 12

ОСОБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМНИЦТВА В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

Трансформація командно-адміністративної економічної системи в ринкову здійснюється в Україні поступово, але невідворотно. Ці перетворення охоплюють і агропромисловий комплекс, в тому числі його складову, провідну ланку — сільське господарство. Необхідність таких перетворень зумовлена тим, що сформовані і законсервовані протягом десятиріч форми господарювання у сільському господарстві виявились малоефективними, не здатними забезпечити розвиток продуктивних сил, їх ефективне використання, зацікавленість працівників у результатах своєї праці і економічну відповідальність суб'єктів за кінцеві результати ведення господарства, неспроможність вирішити проблему продовольчого забезпечення країни.

Епіцентром всебічного оновлення аграрних відносин, пошуку нових форм господарювання є аграрні реформи, які зачіпають інтереси не тільки сільського населення, а всього суспільства. В аграрній сфері розвивається нове, стерте в людській пам'яті, а значить, у великій мірі незвичайне для нашої свідомості та психології явище — агробізнес. Цей процес відбувається у двох основних напрямках. По-перше, у сферу агробізнесу (підприємництва) включається все більше суб'єктів. По-друге, агробізнес в Україні набуває, хоча нині це ще мало виражено, властивостей, які йому притаманні у країнах з розвинутою ринковою економікою. Прийнятий у 2001 р. Верховною Радою, Земельний кодекс сприяв прискоренню аграрних перетворень, надав їм неперворотного характеру.

Відбувається розширення кола суб'єктів агробізнесу як за рахунок нових, не властивих командно-адміністративній системі форм організації виробництва (приватні підприємства, фермерські господарства, фермерські, орендні та інші господарства), так і за рахунок трансформації пануючих до відносно недавнього часу колгоспної і радгоспної форм організації виробництва, державної системи заготівель сільськогосподарської продукції, матеріально-технічного за-

безпечення і обслуговування сільськогосподарських підприємств. На їх основі формуються господарські товариства, кооперативи, пайові господарства, акціонерні товариства, агрофірми тощо. На відміну від фермерських і партнерських господарств, вони є великими і за своїми розмірами не відрізняються від колгоспів, на базі яких створюються. Проте на відміну від останніх їм властиві нові риси, нові ознаки, інші закономірності розвитку, нова соціально-економічна сутність. Основною формою організації агробізнесу в Україні є фермерські господарства. Їх частка у загальній кількості сільськогосподарських підприємств у 2006р. становила 74,2%, господарські товариства – 13,1%, приватні підприємства – 7,1%, виробничі кооперативи – 2,4%, державні підприємства – 0,6% та підприємства інших форм господарювання – 2,6%.

Значною мірою деформований у своїй основі процес формування агробізнесу, як і в цілому перехід України до ринкової економіки, несприйняття цих змін значною частиною населення має своєю причиною те, що уявлення вітчизняних бізнесменів і трудящих сформувалися на основі тривалого тенденційного та догматичного висвітлення нашою літературою сутності та практики сучасного капіталізму як застиглого суспільства, для якого нібито визначальними рисами є експлуатація людини людиною, зростаюча злиденність широких народних мас, стихійність, некерованість суспільними, в тому числі і економічними процесами, а основою взаємовідносин між людьми є обман, людиноненависництво, хижацтво тощо.

Лікування нашого бізнесу, в тому числі і агробізнесу, від захворювання на ці та подібні хвороби, які, на жаль, вже значною мірою вразили його, протидія їх подальшому поширенню та посиленню, можливе лише за умови вивчення сутності, характерних ознак, механізму розвитку агробізнесу у цивілізованих країнах ринкової економіки й дотримання його законів. Підприємництво в аграрній сфері, як і в інших, можливе за наявності суб'єктів і об'єктів. Саме вони визначають специфіку підприємництва в різних галузях і сферах.

§ 1. СУБ'ЄКТИ ТА ОБ'ЄКТИ ПІДПРИЄМНИЦТВА В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

Підприємницьку діяльність в аграрному секторі можуть здійснювати як окрема людина, так і група людей. Закон України «Про підприємства в Україні» встановлює, що суб'єктами підприємницької діяльності можуть бути громадяни нашої держави, інших країн, не обмежені законом у право- або дієздатності, та юридичні особи всіх форм власності. Організаційно-правові форми підприємництва в сільському господарстві можуть бути різні – від одноосібних фермерських господарств до великих акціонерних товариств, що визначається не тільки формами власності, але й об'єктами, які використовуються в сільськогосподарському виробництві.

Підприємницька діяльність в аграрній сфері здійснюється на основі використання різноманітних об'єктів. Ними є засоби виробництва у вигляді будівель, споруд, сільськогосподарської техніки, транспортних засобів, землі, одно- і багаторічних насаджень, продуктивної та робочої худоби, насіння, кормів, органічних та мінеральних добрив, отрутохімікатів, виробничої та соціальної інфраструктури, грошей, цінних паперів тощо.

У міру розвитку продуктивних сил суспільства розширюються і якісно змінюються склад і структура об'єктів підприємництва в сільському господарстві. Такі робочі процеси як внесення добрив, обробіток посівів отрутохіматами, які в недалекому минулому виконувалися силами самих працівників сільського господарства, нині в розвинутих країнах світу виокремилися в самостійну прибуткову сферу підприємницької діяльності.

Розвиток об'єктів підприємницької діяльності в аграрній сфері впливає на стан і характер відносин між її суб'єктами, розширює їх кількість і вдосконалює якісно. Підприємницька діяльність у сільському господарстві здійснюється за загальними принципами. Але на відміну від інших галузей, слід враховувати ту особливість, що вона направлена на всебічне і найбільш повне використання сил природи, а також життєвих функцій рослин і тварин. У процесі своєї діяльності працівники сільського господарства мають справу з такими факторами, як клімат, погода, родючість ґрунтів, енергія росту й розвитку живих організмів, хворобами та шкідниками рослин і тварин. У цій галузі технологія виробництва ґрунтується

на використанні закономірностей життя і розвитку рослин та тварин.

Підприємець враховує ту обставину, що його діяльність у сільському господарстві має бути направлена на підвищення життєдіяльності живих організмів. Всезростаючий вплив на результати підприємницької діяльності здійснюють екологічні аспекти сільськогосподарського виробництва. Серед об'єктів підприємницької діяльності є такі, які мають пріоритетне значення для її здійснення. У сільському господарстві до них відноситься земля, яка знаходиться у певній формі власності.

Земельна власність — це певна історична форма відчуження-привласнення землі як предмета природи, що виражає економічні відносини між людьми з приводу її використання як необхідної умови будь-якої підприємницької діяльності і головного засобу виробництва у сільському і лісовому господарстві. У всіх видах підприємницької діяльності земля відіграє важливу роль. Це впливає з того, що вона є всезагальною умовою матеріального виробництва, предметом праці, загальним для всіх галузей засобом виробництва.

З приводу використання землі в сільському господарстві виникають певні відносини. **Земельні відносини** — це відносини, які складаються між економічними суб'єктами з приводу використання землі як основного засобу виробництва. Основою останніх є земельна власність, яка проявляється у формі землеволодіння, землекористування і розпорядження землею.

Землеволодіння — це належність у даний час, відповідний період конкретної земельної ділянки даній особі, групі осіб або державі. Володіння вказує на володаря даної ділянки землі. **Землеволодіння** — це не повне, часткове привласнення конкретної ділянки землі окремою особою, групою осіб або державою. Володар є — представником даної ділянки землі. Він є персоніфікованим представником власника. Володіння це персоніфікована функціонуюча власність за умов, які визначаються власником. Володар даної ділянки землі може і не бути її власником. Тоді володар і власник виступають в одній особі. Володар може бути і не власником, але він за визначеними власником умовами має монопольне право на її використання і отримання доходу.

Землекористування — це фактичне використання даної ділянки землі окремою особою, кооперативом, громадською організацією,

державою відповідно до найдоцільнішого використання її корисних властивостей.

Згідно з Земельним кодексом України землі поділяються на землі сільськогосподарського призначення, землі житлової і громадської забудови, землі природно-заповідного, природоохоронного, оздоровчого, рекреаційного, історико-культурного призначення, землі лісового і водного фондів, землі промисловості, транспорту, зв'язку, оборони та іншого призначення.

Для підприємців у сільському господарстві землекористування включає право власності на вироблену продукцію і на дохід від її реалізації. Якщо користувач не є власником даної ділянки землі, він, як правило, укладає з ним угоду, якою обумовлюються строки та інші умови користування нею. Землекористування фактично забезпечує поєднання власника і невласника. Не будучи власником землі, користувач стає власником виробленого в процесі її використання продукту і доходу, отриманого від її продажу, а власник, не будучи користувачем земельної ділянки, привласнює частину доходу, отриманого внаслідок надання права користування об'єктом власності.

Розпорядження — це прийняття рішення власником даної ділянки землі з приводу її функціонування. Іншими словами, це низка прав, які дають можливість власнику самостійно використовувати корисні властивості даної ділянки землі або здійснювати повне чи неповне відчуження. Повне відчуження може здійснюватися шляхом продажу, дарування, передачі у спадок, обміну. Неповне відчуження — це відчуження на певний час. Воно здійснюється за допомогою оренди. Якщо володіти і користуватися даною ділянкою землі може не власник, то розпоряджатися нею може тільки її власник.

Таким чином, землеволодіння, землекористування і розпорядження відповідними ділянками землі є складовими елементами цілого, яким виступає власність на дану ділянку землі. Зв'язок між елементами власності такий: розпорядження визначається користуванням, користування визначається володінням, володіння визначається формами власності. На кожному етапі розвитку людства формуються різноманітні види великого, середнього і дрібного землеволодіння та землекористування відповідно до притаманних їм форм земельної власності та рівня розвитку продуктивних сил. Серед цих форм виділяються державні, колективні, групові, індивідуальні

та сімейні види землекористування. Нині практично в усіх країнах світу спостерігається співіснування різних форм власності на землю і відповідних їм форм землеволодіння і землекористування.

Так, у США великим землевласником виступає сама держава, якій належить 40% загальної площі землі. Серед них є землі не тільки федерального уряду, а й урядів штатів і місцевих органів влади. Державна земля використовується як резервний фонд для потреб військового відомства, природоохоронного, рекреаційного характеру, а також під пасовища і здаються в оренду на ринкових умовах. Із загальної кількості землі, яка знаходиться у володінні і сільськогосподарському користуванні, 59,9 належить сімейним фермам, 17,3% знаходиться у спільному володінні, 28,5% використовуються корпораціями.

Основними організаційно-правовими формами підприємництва в сільському господарстві США є ферми. Загальне число ферм становить 104768, з яких 64190 мають чисельність від 1 до 4 чол., 24800 — від 5 до 9 чол., 9340 — від 10 до 20 чол., 4505 — від 20 до 40 чол. У США ферма з обсягом виробництва понад 1000 дол на рік вважається підприємством.

Переважна маса сільськогосподарських підприємств у країнах ЄС, США, Канаді, Австралії — це сімейні фермерські господарства. Так, у США на них припадає більше 90% загальної кількості ферм і вони виробляють майже 93% валової сільськогосподарської продукції країни. 7% продукції виробляють несільськогосподарські акціонерні компанії.

На індивідуальні сімейні ферми (індивідуальний бізнес) припадає 77% загального числа ферм і понад 59% всієї валової продукції сільського господарства. Сімейні ферми беруть на себе весь ризик бізнесу. На сімейно-групові ферми (вони, як правило, більші), до яких належать партнерства, сімейні корпорації, припадає 13% загального числа сільськогосподарських підприємств. Вони виробляють 34% всієї сільськогосподарської продукції. На акціонерні компанії припадає 10% загального числа сільськогосподарських підприємств.

Партнерські сімейні ферми мають більше власників і, як правило, складаються з батька, сина та інших близьких родичів чи сусідів. Партнери об'єднують свої земельні ділянки, капітали і працю для спільного ведення господарства, доходи і ризик ділять пропорційно.

Домінування в агробізнесі сімейних ферм спричинено, з одного боку, специфікою природно-біологічних факторів сільськогосподарського виробництва, зокрема, обмеженою «одиночною потужністю» рослин і тварин, поглибленням продуктивної, технологічної і територіальної спеціалізації, а з другого, — власністю на землю, на яку припадає до 2/3 фермерських активів.

Серед фермерів розрізняють повних господарів, неповних і орендарів. Повні господарі обробляють власну землю. Неповні — працюють на власній і орендованій землі. Орендарі працюють на орендованих ділянках землі. У США 2/3 використовуваної фермерами землі є їх приватною власністю, а 1/3 землі — орендованою. Земельні ділянки орендуються у людей похилого віку та у дітей колишніх фермерів. Повним американським господарям належить 33% землі, неповним — 54% і орендарям — 13% всієї використовуваної земельної площі.

Багато з орендодавців мешкає в містах, залишаючись власниками землі, яку вони успадкували від своїх батьків. Оренда землі зумовлює, з одного боку, відволікання частини чистого доходу від продуктивного його використання в сільському господарстві, а з другого, — необхідність підвищення ефективності виробництва шляхом постійного пошуку кращих можливостей та застосування нововведень. Розвиток підприємницької оренди підвищує роль нововведень в агробізнесі.

Функціонування в країнах Заходу різноманітних моделей фермерського господарства забезпечує, з одного боку, конкуренцію між різними організаційно-правовими формами сільськогосподарських підприємств, а з другого, підвищує ступінь сталості сільськогосподарського виробництва і гарантує продовольче забезпечення населення цих країн. Цьому сприяє ринковий механізм функціонування фірм агробізнесу. Ринок стимулює і регулює економічну діяльність усіх фірм агробізнесу, забезпечує їх самостійність, свободу вибору партнерів по купівлі-продажу. Конкуренція підштовхує кожного підприємця, зайнятого у сфері агробізнесу, до безперервного удосконалення процесу праці, пошуку нових шляхів скорочення витрат, підвищення ефективності виробництва.

В Україні після прийняття Указу Президента України (серпень 1995 р.) «Про порядок паювання земель, переданих у колективну власність сільськогосподарським підприємствам і організаціям»,

активізувався процес роздержавлення і приватизації землі: прискорилась передача землі від держави у колективну власність; відбулося виділення паїв членам колективних господарств, а також започаткувалася передача земельних ділянок у приватну власність громадян для ведення ними особистого підсобного господарства; розвитку селянських (фермерських) господарств.

Під селянським (фермерським) господарством слід розуміти відособленого виробника, який здійснює підприємницьку діяльність на власній або на власній і орендованій земельній ділянці, має у власності інші необхідні засоби виробництва, самостійно визначає виробничу програму, реалізує продукцію на основі договірних цін, що визначаються на підставі попиту і пропозиції.

Земельний кодекс України (2001 р.) визначає норми безоплатної передачі земельних ділянок із земель державної і комунальної власності громадянам для ведення фермерського господарства, особистого підсобного господарства, садівництва та інших цілей, а також право та порядок продажу і здавання в оренду земельних ділянок. Реалізація норм Земельного кодексу України забезпечує створення правового поля для розвитку підприємницької діяльності в аграрному секторі економіки.

Підприємницька діяльність у сільському господарстві — це специфічна форма координації забезпечення сільського господарства необхідними ресурсами і здійснення послідовних операцій виробництва, переробки, зберігання, реалізації сільськогосподарської продукції з метою отримання максимально можливого доходу. Це породжує певні відносини між державою, землевласниками і підприємцями з приводу розподілу, привласнення і використання отриманого доходу. Важливе місце серед цих відносин посідають рентні відносини.

§ 2. РЕНТНІ ВІДНОСИНИ

Сільське господарство складає життєво важливу сферу матеріального виробництва. Його характеризують специфічні умови підприємницької діяльності, праці, розселення людей, їх соціально-культурного розвитку, задоволення виробничих і особистих потреб. Ця галузь має розгалужену систему виробничих зв'язків з іншими

галузями економіки. Все це зумовлює різноманітність відносин, пов'язаних з підприємницькою діяльністю в аграрній сфері, з працею і життям сільського населення.

Економічні відносини, що складаються між суб'єктами в процесі виробництва, розподілу, обміну і використання сільськогосподарської продукції та доходів отриманих від її продажу, називаються **аграрними відносинами**. Аграрні відносини — це відносини, які відображають особливості формування витрат і доходів, їх розподіл і використання сільськогосподарськими підприємствами. Важливим складником аграрних відносин є рентні відносини. **Рентні відносини** — це відносини між суб'єктами з приводу створення, розподілу і привласнення надлишкового над середнім прибутку. Його існування пов'язане з особливостями землі як головного засобу і предмета праці в сільському господарстві. Створене за мільйони років це безцінне багатство природа віддала його у розпорядження людини.

На відміну від інших речових факторів виробництва, земля має необмежений строк використання і не відтворюється за бажанням. За своїм походженням вона — природний фактор, а не продукт праці людини. Земельні ділянки не можна вільно переводити з однієї галузі виробництва в іншу, не можна переміщувати з одного місця в інше від одного підприємства до іншого. Особливості землі як головного засобу виробництва у сільському господарстві породжують переплетіння економічного процесу відтворення з природними, біологічними процесами. Останнє зумовлює розбіжності часу виробництва з робочим періодом і, у свою чергу, виступає причиною сезонності виробництва та значного розриву в часі між витратами на виробництво сільськогосподарської продукції і доходами від її реалізації, що визначає велику роль кредитних відносин в агробізнесі.

Основною особливістю землі як засобу виробництва в сільському господарстві, яка визначає її споживну вартість, є її родючість. Це якісна характеристика основного засобу і предмета праці в аграрному виробництві. Розрізняють природну і економічну родючість. Природна родючість дана самою природою і визначається фізико-хімічними властивостями ґрунту, місцем розташування, кількістю опадів, кількістю сонячних і теплих днів протягом року, що в сукупності визначає водний і повітряний режим, його біологічні властивості. Економічна родючість створюється людьми шляхом правильного і своєчасного обробітку ґрунту, внесення органічних і

мінеральних добрив тощо. Специфічною особливістю землі є те, що в процесі раціонального використання її споживна вартість, на відміну від усіх інших засобів виробництва, не тільки не зменшується, а, навпаки, зростає.

Характерною рисою землі як головного засобу і предмета праці в аграрному виробництві є обмеженість придатних для використання ділянок землі, а також відмінністю у їх природній і економічній родючості та місці розташуванні стосовно ринків збуту продукції. Внаслідок цих обставин існують більш сприятливі і менш сприятливі умови для створення споживних вартостей, а продуктивна сила аграрної праці виявляється неоднаковою: там, де умови для підприємництва сприятливі, вона є вищою, а при відносно гірших — вона є меншою.

У процесі використання землі як засобу виробництва має місце розмежування землі як об'єкта підприємницької діяльності і як об'єкта власності. Поряд із землевласником важливою фігурою стає підприємець, якому власник передає за угодою право на безпосереднє використання цей унікальний засіб виробництва.

Підприємець-фермер (повний і неповний господар, орендар) намагається отримати від використання земельної ділянки якомога більший дохід. Але не весь дохід, отриманий внаслідок виробництва сільськогосподарської продукції він може присвоїти. Певну його частину підприємець (неповний господар, орендар) має віддати власнику землі, який дозволив йому вести на ній підприємницьку діяльність. Частина прибутку, створеного в процесі підприємницької діяльності, передається власнику землі за надане право користуватися нею, називається **земельною рентою**. Вона регулярно привласнюється власником землі. Рента виступає економічною формою реалізації права власності на землю (і її природні ресурси). Отже, рента — це дохід, безпосередньо не пов'язаний з підприємницькою діяльністю. Вона є складовою частиною взаємовідносин підприємця-фермера, інших суб'єктів підприємницької діяльності з власником землі.

При відсутності власної землі або при недостатній її площі підприємці орендують відповідні земельні ділянки у їх власників. Здійснення земельної реформи залучило мільйони українських селян до орендних відносин. Оренда землі — це форма землекористування, при якій її власник передає свою земельну ділянку на певний

строк іншій особі (орендареві) для ведення підприємницької діяльності за відповідну плату. В різних країнах Європи частка орендованих земель неоднакова. Так, у Бельгії 68% сільськогосподарських земель знаходиться у користуванні орендарів, у Франції – 53%, Нідерландах – 37%, Англії – 28%, Греції – 21%, Італії – 20%, Данії 18%, Ірландії – 8%.

Держава по-різному регулює орендні відносини. В Німеччині, Англії, Греції, Люксембурзі панує принцип свободи угод. У Франції, Бельгії, Нідерландах, Італії, Іспанії, Португалії держава втручається у ці відносини найбільш відчутно. В Данії, Ірландії пріоритет надається стимулюванню фермера-власника при певному обмеженні оренди. Власник землі привласнює земельну ренту у вигляді орендної плати.

Орендна плата може збігатися, але може і не збігатися з величиною земельної ренти. Орендна плата буде більша від земельної ренти тоді, коли до її складу, крім останньої, входять і такі елементи як відсоток на раніше вкладений у землю капітал, амортизація основного капіталу, вкладеного в будівлі, споруди тощо. Орендна плата дорівнює земельній ренті тоді, коли в оренду здається ділянка, у яку не вкладалися кошти (цілинна земля). Важливе значення має з'ясування джерела земельної ренти.

Підприємці, які орендують землю, щоб створити на ній сільськогосподарське підприємство, розраховують отримати від вкладених коштів прибуток не менший ніж інші підприємці в інших галузях економіки. В іншому разі вони вкладали б свої кошти в інші види підприємницької діяльності. Тому джерелом ренти не може бути середній прибуток. Її джерелом може бути надлишок над середнім прибутком. Цей надлишок має бути не тимчасовим, як в інших галузях економіки, а постійним. Можливості його виникнення та існування пов'язані з різною якістю земельних ділянок, з різною їх родючістю.

Земля як головний засіб виробництва в сільському господарстві має різну родючість. Одні ділянки землі відзначаються високою родючістю, інші – дещо меншою, а треті – низькою. Всю землю сільськогосподарського призначення можна поділити за родючістю на три частини: 1) землі високої родючості; 2) землі середньої родючості; 3) землі низької родючості.

При однакових затратах праці і капіталу на виробництво сільськогосподарської продукції на рівновеликих ділянках землі буде

отримано різну кількість продукції: на землях високої родючості більше, ніж на землях середньої родючості; на землях середньої родючості більше, ніж на малородючих землях. Таким чином, умови підприємницької діяльності для різних підприємців є різні: для одних більш сприятливі, для інших менш сприятливі. Ці відмінності зумовлені не різною якістю праці, засобів виробництва, чи підприємницькими здібностями, а природними властивостями різних земельних ділянок.

Земля як головний засіб виробництва в сільському господарстві кількісно обмежена. Обмеженою є площа земель високої родючості. Через це пропозиція землі є абсолютно нееластичною. Попит на землю є більший від пропозиції високородючих земель. Урівноваження попиту і пропозиції землі для потреб підприємницької діяльності в сільському господарстві здійснюється за рахунок земель середньої і низької родючості. При цьому треба мати на увазі, що поділ землі за родючістю є відносним. Землі високої родючості також можна поділити на землі вищої родючості, землі середньої родючості і землі нижчої родючості.

Незважаючи на цю відносність поділу земельних ділянок за родючістю, вся продукція, вироблена на землях різної родючості, реалізується за ціною, яка складається на ринку в процесі купівлі-продажу. Конкуренція споживачів за вироблену продукцію зумовлює її установлення, виходячи з гірших умов виробництва, тобто з умов підприємницької діяльності на землях низької родючості. Якби ціна на сільськогосподарську продукцію формувалася виходячи з середніх, як в промисловості, умов виробництва, то підприємці, які виробляють продукцію на землях низької родючості не отримували б нормального (середнього) прибутку. Вони втратили б сенс займатися підприємницькою діяльністю. Це призвело б до зменшення обсягу виробництва сільськогосподарської продукції і до появи на ринку дефіциту. Перевищення попиту на сільськогосподарську продукцію порівняно з її пропонуванням призведе до підвищення цін і дасть можливість залучити в сільськогосподарський оборот земель нижчої родючості.

Останнє посилюється зростаючим дефіцитом земельних ділянок, які мають більш вигідне місце розташування, що стимулює використання і менш вигідних (з позицій конкуренції) земель. Обробіток цих ділянок можливий за умови, що вкладання капіталу на

гірших землях забезпечить підприємцям-орендаторам отримання середнього прибутку. Це стає можливим лише тоді, коли ринкова ціна сільськогосподарської продукції визначається умовами її виробництва на гірших за родючістю і місцем розміщення ділянках землі. Оскільки витрати капіталу на виробництво одиниці продукції на землях високої і середньої родючості є менші, ніж на землях низької родючості, то підприємці, які їх використовують, від реалізації кожної одиниці продукції отримують прибуток більший від нормального. Різниця між отриманим і середнім прибутком є **земельною рентою**.

Величина земельної ренти — різна на різних за родючістю і місцем розміщення земельних ділянках. Вона більша на високородючих земельних ділянках і менша на менш родючих. Вона більша на земельних ділянках, ближче розміщених до місць збуту продукції і менша на землях віддалених. Розрізняють два види ренти — диференціальну і абсолютну. Диференціальну ренту, у свою чергу, поділяють на диференціальну ренту I і диференціальну ренту II. Диференціальну ренту I поділяють на два підвиди: а) за родючістю; б) за місцем розміщення земельних ділянок.

Для утворення диференціальної ренти I за родючістю необхідні такі умови:

- відмінність у родючості окремих ділянок землі, а умовою існування диференціальної ренти I за місцем розміщення є;
- відмінності у розміщенні різних ділянок землі щодо місць (ринку) збуту продукції.

Причиною утворення диференціальної ренти I як за родючістю, так і за місцем розміщення є монополія на землю як на об'єкт господарювання.

Джерелом диференціальної ренти I є вища продуктивність праці працівників, які використовують земельні ділянки середньої і високої родючості порівняно з тими, які використовують земельні ділянки нижчої родючості.

Механізм утворення диференціальної ренти I за родючістю можна показати на такому прикладі (цифри умовні) (табл. 12.1).

З таблиці видно, що перша ділянка диференціальної ренти I не приносить, а друга і третя дають 15 і 30 грн.

Диференціальна рента виникає також внаслідок відмінностей місця розміщення ділянок землі стосовно ринків збуту продук-

Таблиця 12.1

Утворення диференціальної земельної ренти I

Рівновеликі ділянки землі за родючістю	Затрати капіталу, грн	Вироблено продукції, ц	Середній прибуток, грн	Індивідуальна ціна виробництва		Ринкова ціна		Диференційна рента I
				Всієї продукції, грн	1 ц, грн	1 ц, грн	Всієї продукції, грн	
Низька	50	4	10	60	15	15	60	-
Середня	50	5	10	60	12	15	75	15
Висока	50	6	10	60	10	15	90	30

ції. У тих підприємців-орендарів, ділянки яких розміщені ближче до місць споживання сільськогосподарської продукції, витрати на її доставку менші і, навпаки, більш віддалені ділянки вимагають більших витрат на транспортування (доставку) продукції на ринок. Підприємці, ділянки яких розміщені ближче до ринків збуту, реалізують свою продукцію за цінами витрат на доставку з віддалених ділянок.

На ділянках, розміщених ближче до ринків збуту продукції, формується надлишок над нормальним прибутком, який утворює диференціальну ренту I за місцем розміщення.

Виникнення диференціальної ренти I пов'язане з природною родючістю землі. Її привласнення має місце при екстенсивному веденні сільськогосподарського виробництва, коли задоволення зростаючого попиту на сільськогосподарську продукцію здійснюється за рахунок розширення посівних площ.

Кожний підприємець прагне збільшити свій прибуток, в тому числі і підприємець, зайнятий в агробізнесі. Його інтерес може бути реалізований за рахунок збільшення виробництва сільськогосподарської продукції, потреба в якій внаслідок збільшення чисельності населення постійно зростає. Збільшення обсягу виробництва сільськогосподарської продукції можливе за рахунок залучення (оренди) нових незайнятих земель або шляхом підвищення родючості уже залучених. Підвищення родючості досягається завдяки додатковим вкладенням капіталу, тобто внаслідок застосування нової, більш продуктивної техніки, впровадження нових районованих

високоурожайних, стійких до шкідників і хвороб сортів насіння, внесення в оптимальних розмірах і співвідношеннях органічних і мінеральних добрив, прогресивних технологій, своєчасного і якісного виконання всіх робіт.

Механізм утворення земельної ренти II показано в табл. 12.2.

Таблиця 12.2

Утворення диференціальної ренти II

Ділянка землі вищої родючості	Затрати капіталу, грн	Вироблено продукції, ц	Середній прибуток	Індивідуальна ціна виробництва		Ринкова ціна		Диференціальна рента II
				Всієї продукції, грн	1 ц грн	1 ц грн	Всієї продукції, грн	
I-е вкладення капіталу, грн	50	6	10	60	10	15	90	-
II-е вкладення капіталу, грн	50	7	10	8,5	15	15	105	45

З таблиці 12.2 видно, що додаткові вкладення капіталу зумовлюють зростання урожайності, зменшення середніх витрат підприємця на виробництво продукції, отримання додаткового прибутку, в тому числі і надлишкового над нормальним прибутком. Цей надлишок набуває форми диференціальної ренти II.

Таким чином, умовою виникнення диференціальної ренти II є інтенсифікація сільськогосподарського виробництва, яка здійснюється шляхом додаткових затрат капіталу на обробіток уже залучених в сільськогосподарський оборот земель.

Причиною її виникнення є різна продуктивність рівновеликих додаткових затрат капіталу, тобто вища продуктивність додаткових затрат капіталу.

Джерелом її є вища продуктивність праці, зумовлена використанням більш продуктивних засобів праці, технологій, більш урожайних сортів сільськогосподарських культур і порід худоби тощо.

Диференціальна рента I і II тісно між собою пов'язані. Історично вихідним пунктом утворення диференціальної ренти II є диференціальна рента I. Диференціальна рента II є лише іншим

вираженням першої її форми, оскільки і перша і друга є результатом різної продуктивності праці при застосуванні рівновеликих капіталів. Диференціальна рента I виражає різну ефективність рівновеликих затрат капіталу, яка зумовлена відмінностями у рівні використання природної родючості різних рівновеликих ділянок землі та їх місце розміщення.

На відміну від диференціальної ренти I пов'язана з екстенсивним розвитком сільського господарства, залученням до обробітку нових земель, привласнення диференціальної ренти II пов'язана з інтенсифікацією виробництва, концентрацією капіталу на одній і тій же земельній площі, замість розподілу його між земельними ділянками, розташованими одна біля другої.

Інтенсифікація сільського господарства — це така система його ведення, яка передбачає збільшення обсягів виробництва продукції при незмінних або таких, що зменшуються, земельних угіддях на основі додаткових вкладень капіталу. Важливою теоретичною і практичною проблемою є питання про динаміку обох видів диференціальної ренти.

Так, диференціальна рента I до середини ХХ ст. мала чітку тенденцію до зростання. Це було викликано тим, що збільшення обсягів виробництва продукції сільського господарства досягалося шляхом розширення посівних площ. У наступні роки досягнення науки в галузі насінництва, механізації, автоматизації, хімізації і спеціалізації сільськогосподарського виробництва, підвищення загального рівня агротехніки — все це зумовило суттєве підвищення родючості землі, спричинило помітне зменшення відмінностей у родючості різних ділянок землі. Кумулятивна дія цих та інших факторів призвела до зменшення розмірів диференціальної ренти I. Розвиток усіх видів транспорту, урбанізація зменшують роль місце знаходження ділянок, що також зменшує обсяги цього роду ренти.

Закономірністю динаміки диференціальної ренти II є її збільшення. Це пов'язане з розвитком продуктивних сил сільського господарства та його інтенсифікацією. В сучасних умовах інтенсифікації виробництва загальною тенденцією є диференціальна рента, яка базується швидше на зростаючій продуктивності вкладень і на вилученні з обробітку гірших земель або земель, призначених для природоохоронних цілей.

В Україні, як і в колишньому СРСР, збільшення обсягу виробництва сільськогосподарської продукції досягалося як за рахунок розширення площі орних земель, так і інтенсифікації виробництва. Україна вичерпала можливості збільшення виробництва сільськогосподарської продукції за рахунок залучення нових земель. Рівень сільськогосподарського освоєння території і рівень розораності сільськогосподарських угідь в Україні були найвищі. Так, рівень сільськогосподарського освоєння території в Радянській Україні становив 69,4%, в той час як в Польщі — 57,9%, Франції — 53,0%, Німеччині — 48,5%, США — 45,6% , у світі в цілому 36,2%. Рівень розораності сільськогосподарських угідь в Україні становив 85,9%, у Польщі — 76,5%, Німеччині — 68,2%, Канаді — 61,9%, Росії — 60,6%, Франції — 60,6%, США — 43,5%, у світі в цілому 27,8%. За роки радянської влади в Україні в сільськогосподарський оборот були залучені навіть землі природоохоронного призначення. Все це визначає тенденцію тих форм диференційної ренти в Україні, яка створюється на основі додаткових вкладень капіталу, підвищення їх продуктивності при одночасному вилученні з обробітку частини земель. Нині рівень розораності сільськогосподарських угідь становить 77,6%.

Привласнення земельної ренти може відбуватися як на основі угод про оренду землі, так і за допомогою цін. Останнє має місце тоді, коли власником землі і основним покупцем продукції є держава (як, наприклад, в колишньому СРСР), яка в централізованому порядку встановлює ціни, які диференціює по зонах таким чином, щоб відшкодувати індивідуальні витрати господарств, що знаходяться в різних природно — кліматичних умовах, забезпечити певний рівень рентабельності і вилучити ренту.

Господарська практика продемонструвала неефективність такого механізму, неможливість реально відобразити і врахувати все, що необхідно для його дійового використання. Головне — він не стимулює поліпшення якості роботи підприємств, підвищення ефективності виробництва. Тому велика частина господарств працювала збитково. Для забезпечення їх функціонування держава змушена була надавати великі кредити, які переважна маса господарств не повертала. Держава час від часу їх списувала. Це породжувало безвідповідальність і безгосподарність і формувало відповідний стереотип керівників колгоспів і радгоспів.

В умовах ринкової економіки земельна рента привласнюється на основі угоди про оренду землі у формі орендної плати. Диференціальна рента II, яка є наслідком додаткових вкладень капіталу, інтенсифікації, підвищення ефективності виробництва, реалізації умінь і таланту підприємця, протягом всього строку оренди привласнюється фермером-орендарем. Після закінчення строку оренди землевласник враховує більш високу родючість землі і її здатність давати більший дохід. Тому при укладанні нової орендної угоди він підвищує розмір орендної плати, яка включить диференціальну ренту I і диференціальну ренту II. Для орендаря вигідно укласти орендну угоду на тривалий строк.

Передача сільськогосподарських земель у приватну власність, створення різноманітних підприємств робить неможливим використання диференційованих по природно — кліматичних зонах закупівельних цін для вилучення земельної ренти. В нових умовах ціни на сільськогосподарську продукцію будуть визначатися попитом і пропозицією. На однорідні товари незалежно від того, де і ким вони вироблялися, формується одна ринкова однакова ціна. За таких умов господарства, земельні ділянки яких кращі, мають більші доходи порівняно з тими, земельні ділянки яких менш родючі. Земельна рента, сплачувана землевласникам, не може бути однаковою. Вона не може встановлюватися централізовано навіть як норма (відсоток) до вартості виробленої продукції, як це нині практикується в Україні.

Серед великої різноманітності земельних ділянок є такі, які мають унікальні або винятково сприятливі властивості для виробництва рідкісних продуктів. Попит на такі продукти завжди перевищує пропозицію, що створює умови для реалізації їх за монопольними цінами і отримання надприбутку. Різниця між монопольною ціною і витратами підприємця на його виробництво дає можливість отримувати монопольний прибуток, який дорівнює середньому прибутку і надприбутку. Цей надприбуток утворює монопольну ренту. Вона також привласнюється земельним власником. Плата за користування такими унікальними ділянками землі має бути вища порівняно з платою за інші ділянки.

Аналізуючи сутність земельної ренти, ми встановили, що її розмір диференціюється залежно від родючості, місця розміщення до ринків збуту, унікальності різних ділянок землі та продуктивності

додаткових затрат капіталу. Фіксований характер пропозиції землі означає, що попит на землю є єдиним чинником, що визначає величину земельної ренти, яку орендарі сплачують їх власникам за надане право користування.

Земельна рента сплачується за всі орендовані землі незалежно від їх родючості. **Ренту, яку сплачують орендарі за право користування землями різної родючості, в тому числі і більш низької, називають абсолютною.** Її величина диференційована залежно від родючості та місця розміщення різних ділянок землі. Характер динаміки абсолютної ренти визначається попитом на землі нижчої родючості. Землі, які відносяться до групи з низькою родючістю, можна розділити на відносно нижчої, середньої і вищої родючості. Якщо попит на землю зменшується, то це означає, що з обробітку вилучаються землі нижчої родючості. Суспільно необхідні витрати (ринкова ціна) визначаються умовами виробництва продукції на землях, які відзначаються відносно нижчою родючістю. Оскільки попит на землю нижчої родючості зменшується, то рента також зменшується. Вона зменшується на всіх ділянках землі. Якби з обробітку були вилучені всі землі низької і середньої родючості, то плата за право користування землями високої родючості дорівнювала б величині, яка сплачувалась за землю низької родючості. Оскільки землі низької родючості із сільськогосподарського обороту не вилучаються, а навпаки, залучаються, то земельна рента повинна збільшуватися, зокрема за рахунок додаткових вкладень капіталу.

В економічній літературі з приводу існування земельної ренти є дві точки зору: класична і марксистська.

Сутність марксистської теорії земельної ренти в тому, що її джерелом вважається праця, причиною існування — приватна власність на землю, умовою — різна родючість, розміщення та різна продуктивність додаткових затрат капіталу. Звідси марксизм робить висновок, що привласнення земельної ренти є нічим іншим як формою експлуатації землевласниками працівників сільського господарства і споживачів продукції рослинництва і тваринництва в цілому, що ліквідація права приватної власності на землю є необхідною умовою ліквідації земельної ренти, усунення непродуктивного вилучення частини прибутку, створеного в сільському господарстві, зниження рівня цін на сільськогосподарську продукцію.

Теорія земельної ренти класиків і неокласиків має своєю основою теорію факторів виробництва. Величина земельної ренти визначається граничною продуктивністю землі як фактора виробництва. Величина граничного продукту, створеного землею, визначається попитом на відповідний вид продукції, а значить попитом на придатну для її виробництва землю. Зростання попиту на землю при її фіксованій пропозиції веде до зростання ренти на землях середньої і високої родючості. Привласнення частини вартості сільськогосподарської продукції земельними власниками у формі ренти — це не тільки вилучення частини доходу сільськогосподарських підприємств, але й формування двосторонньої заінтересованості «в найліпшому альтернативному використанні будь-якого ресурсу для виробництва благ», — зазначають Макконнелл К.Р. і Брю С.Л. у своїй праці «Мікроекономіка», 1999. — С. 147.

Цей двосторонній контроль за ефективністю використання всіх, в тому числі і земельних ресурсів здійснюється з боку землевласника, оскільки він хоче отримати максимально можливу ренту і з боку орендаря землі, оскільки і він також хоче отримати максимально можливий прибуток. Результатом такої взаємної заінтересованості є зростання продуктивності факторів сільськогосподарського виробництва, що дає можливість вилучати з обробітку землі низької продуктивності (родючості). В підсумку витрати виробництва в розрахунку на одиницю продукції рослинництва і тваринництва знижуються і їх ринкова ціна також знижується. Такою має бути тенденція, але в дійсності загальною закономірністю є зростання цін на сільськогосподарську продукцію і продовольчі товари в цілому. Це зумовлено рядом причин, серед яких відмітимо основні:

- залучення до сільськогосподарського обороту земель все нижчої родючості, оскільки попит на сільськогосподарську продукцію зростає внаслідок збільшення чисельності населення у світі;
- більш швидким зростанням цін на засоби виробництва, які використовуються в сільському господарстві порівняно з їх продуктивністю;
- відсутністю комплексу взаємоузгоджених за продуктивністю машин.

Все це спричинює зростання собівартості сільськогосподарської продукції та підвищення цін.

Ринкові відносини передбачають не тільки відносини оренди, але й купівлі-продажу земельних ділянок. Земля при цьому не стає товаром в класичному розумінні слова. Вона є об'єктом купівлі-продажу. Ціна землі визначається граничним продуктом праці, тобто рентою. Землі, які приносять більшу ренту, продаються за вищою ціною. І навпаки. **Ціна землі — це капіталізована рента**, тобто це така сума грошей, яка, будучи покладена в банк, дозволить її власнику отримати дохід у формі відсотка, що дорівнює земельній ренті. Ціна землі відноситься до ірраціональних форм, тобто таких об'єктів ринку, ціна на які ґрунтується не на витратах, а на доході, який вони приносять при їх використанні власнику. З визначення ціни землі видно, що при інших рівних умовах якраз величина ренти визначає ціну землі. Вона прямо пропорційна розміру ренти і обернено пропорційна ставці позичкового відсотка.

Ціну землі можна визначити за формулою:

$$Цз = R / Z \times 100,$$

де $Цз$ — ціна землі;

R — рента;

Z — ставка відсотка за депозитними вкладками комерційних банків.

Сучасний стан розвитку економічно розвинутих країн характеризується принципово важливими змінами в аграрній сфері. Це викликає появу нових умов підприємницької діяльності у сільському господарстві. Вони спричинюються науково — технічним прогресом, який послідовно охоплює всі галузі економіки та посилює інтеграційні процеси.

§ 3. АГРОПРОМИСЛОВА ІНТЕГРАЦІЯ ТА ЇЇ ФОРМИ

Під впливом науково-технічного прогресу у сільському господарстві відбуваються суттєві якісні зміни речових і особистих факторів виробництва. Кількісно і якісно змінюється матеріально-технічна база сільськогосподарського виробництва внаслідок переходу і широкого використання системи машин, біотехнології, комп'ютерної техніки. Зростає професійний рівень працівників, виникають і отримують широке розповсюдження нові форми організації виробництва.

Найбільш суттєвими серед новітніх процесів в аграрній сфері є подальше поглиблення суспільного поділу праці. Він охоплює всі види трудової діяльності і супроводжується диференціацією і спеціалізацією галузей економіки, збільшенням самостійних виробництв, появою нових видів послуг. Суспільний поділ праці в аграрній сфері розвивається не ізольовано, а в системі об'єктивних економічних процесів, які відбуваються в економічній системі в цілому.

Спеціалізація — це тільки одна сторона виробничого процесу, а друга — об'єднання (інтеграція) різноманітних видів трудової діяльності. Спеціалізація та інтеграція праці утворюють органічну єдність, у якій зміна однієї сторони викликає зміну іншої, що закономірно породжує модифікацію першої. Внаслідок цього процеси спеціалізації відбуваються у взаємозв'язку.

Поглиблення суспільного поділу праці у сільському господарстві супроводжується виділенням з нього окремих виробництв, операцій, функцій, що спричинює звуження його спеціалізації. В таких умовах підприємницька діяльність у цій галузі зосереджується на власне аграрних її видах. Решту функцій, таких як переробка і зберігання сільськогосподарської продукції, обслуговування виробництва, беруть на себе несільськогосподарські підприємницькі структури. Змінюється функціональна роль цієї галузі. Якщо раніше вона була постачальником готової продукції, потім — готової продукції і сировини, то нині, головним чином, сировини. Нині безпосередній виробник сільськогосподарської продукції, як правило, не доводить своєї продукції до такого рівня готовності, щоб вона могла прямо поступати у споживання. Наприклад, у США 82,2% продукції тваринництва реалізується споживачам після її переробки.

У 1960 р. неселянські сім'ї Японії споживали 50 видів обробленої продукції, а селянські — 27, у 80-х роках відповідно — 57 і 42. В Україні майже 62% сільськогосподарської продукції направляється у переробну промисловість. Навіть та продукція, яка виробляється і традиційно споживається самим сільським господарством (насіння, корм) нині у все більшій мірі, перш ніж бути спожитою, проходить промислову переробку. Аграрне виробництво стає тільки етапом на шляху створення кінцевих споживчих товарів. Нині об'єктивно необхідною умовою сталого розвитку аграрного виробництва є тривкі, постійно відновлювані міжгалузеві зв'язки між

ним та сукупністю галузей економіки країни. Внаслідок посилення міжгалузевих зв'язків розвивається агропромислова інтеграція.

Агропромислова інтеграція — це об'єктивний процес об'єднання спеціалізованого, пов'язаного спільним виробничим циклом сільськогосподарського і промислового виробництва у єдину систему відтворення. На її розвиток великий вплив має рівень технологічної і організаційної єдності взаємопов'язаних підприємств, особливості окремих галузей, специфіка перероблюваної сільськогосподарської продукції, технологія її споживання. Факторами, що впливають на інтеграцію сільського господарства і пов'язаних з ним галузей, є рівень розвитку самих сільськогосподарських підприємств.

Економічна основа агропромислової інтеграції визначається товарно-грошовим обміном, ринком. Останній організує їх в галузевому і територіальному відношенні. Ринковий механізм створює передумови для все більш тісної взаємодії і взаємозалежності окремих елементів економічної системи, в тому числі підприємств і галузей, що входять до складу АПК. Цей процес відбувається на різних рівнях. Тому він виступає у різноманітних формах.

Найбільш простою формою агропромислової інтеграції є контрактне виробництво сільськогосподарської продукції для торговельних і переробних підприємств, яке здійснюється на основі укладання угод. Це найбільш рання форма безпосередніх зв'язків між сільськогосподарськими, промисловими і торговельними підприємствами. В Україні досить поширеним є укладання угод між сільськогосподарськими і торговельними та переробними підприємствами, а також підприємствами сервісу, матеріально-технічного забезпечення і виробничого обслуговування.

На рівні первинної організаційно-правової ланки агропромислова інтеграція проявляється у формі агропромислових підприємств, агрофірм, комбінатів, різного роду кооперативів тощо. Слід мати на увазі, що такі агропромислові формування виникають при наявності прямих і усталених зв'язків між сільськогосподарськими, з одного боку, і переробними, торговельними підприємствами та різного роду посередницькими комерційними структурами, з другого. Поряд з низовими агропромисловими формуваннями в межах окремих областей, зон і районів функціонують регіональні агропромислові комплекси. (АПК) Вони охоплюють сільське господарство окремого регіону та галузі, які забезпечують цей комплекс засобами

виробництва, надають виробничі послуги, переробляють, зберігають і доставляють продукцію до споживача. Кожен з таких комплексів не має всього набору галузей, які входять до складу агропромислового комплексу більш високого рівня.

В межах національної економіки агропромислова інтеграція базується на більш масштабному інтеграційному процесі — формування агропромислового комплексу країни. Він є економічною категорією, що виражає сукупність економічних відносин між аграрним виробництвом і зв'язаними з ним галузями з приводу виробництва і доведення до споживачів продукції, виготовленої із сільськогосподарської сировини. Ці взаємозв'язки між галузями АПК показано на схемі, яка відображає головні напрями потоків продукції (рис. 12.1).



Рис. 12.1. Схема основних товаропотоків у межах АПК

АПК — це багатогалузева підсистема економіки країни, функціональне призначення якого — збільшення виробництва і все більш повне задоволення потреб населення країни у продовольстві та непродовольчих споживчих товарах, виготовлених із сільськогосподарської сировини.

Практично всі галузі національної економіки прямо або опосередковано беруть участь у формуванні АПК, який включає три сфери:

I сфера — сукупність галузей національної економіки, які виробляють засоби виробництва для сільського господарства

II сфера — власне сільське господарство

III сфера — сукупність галузей національної економіки, які здійснюють переробку сільськогосподарської продукції, її зберігання і доставку до споживача.

Важливою складовою частиною АПК є продовольчий комплекс (ПК). До його складу не входять галузі по переробці сільськогосподарської сировини непродовольчого призначення. В Україні це, наприклад, льонопереробна промисловість.

Поняття ПК найбільш прийнятне для АПК країн Західної Європи, які фактично не виробляють технологічної (технічної) сировини: льон, бавовник, джут тощо. В США частка ПК в загальному обсязі виробництва продукції АПК становить 9/10.

АПК посідає важливе місце в економіці кожної країни. Найбільш потужний АПК (з повним набором галузей) створено в США. Його частка у виробництві ВВП становить 12%.

В Україні на АПК припадає майже 40% вартості валового випуску продукції, майже третина основного капіталу та зайнятого населення. Треба відмітити, що АПК України не має необхідного набору галузей для сталого і ефективного аграрного виробництва. Виробляючи четверту частину зерна колишнього СРСР, Україна не мала власного виробництва зернозбиральних комбайнів, автомобілів для перевезення зерна, буряків, картоплі та інших вантажів. Тільки нині в умовах незалежності Україна створює власне виробництво зернозбиральних комбайнів, техніки для механізації тваринницьких ферм, устаткування для переробних галузей, тобто фактично створює галузі I сфери АПК.

Внаслідок цього структура АПК України є деформованою, слабо розвиненими є галузі I-ї сфери АПК. Тому частка продукції

сільського господарства у ВВП України становить 10,1%, а в США лише 1,5%.

Індустріалізація сільського господарства відіграє ключову роль в якісних перетвореннях АПК. Вона веде до скорочення чисельності зайнятих в сільському господарстві; зменшення нетоварної частки споживання сільським населенням продовольства; збільшення частки міського і несільськогосподарського населення. Так, частка АПК в загальній чисельності зайнятого населення США становить 12%, а частка зайнятих в сільському господарстві лише 3%. Тому успішний розвиток сільського господарства в Україні можливий за умови якомога швидшого усунення деформацій у галузевій структурі АПК.

Важливою сферою підприємницької діяльності в АПК є виробнича і соціальна інфраструктура: дорожньо-транспортне господарство, зв'язок, система зберігання продукції, інформаційне, консультативне забезпечення. Об'єкти інфраструктури функціонують у кожній із його сфер. У складі останніх виділяється соціальна інфраструктура: освіта, охорона здоров'я, житлово-комунальне господарство, побутове обслуговування тощо. Їх розвиток поглинає ту частину працездатного населення, яке вивільняється з сільського господарства внаслідок його механізації і автоматизації. Розвиток підприємств соціальної інфраструктури разом із створенням малих і середніх підприємств по переробці продукції рослинництва і тваринництва забезпечує перетворення сільських населених пунктів у різновид міст.

Загальною передумовою успішної підприємницької діяльності в умовах агропромислової інтеграції є наявність відповідних ринкових інститутів. Серед них слід виділити існування різноманітних за організаційно-економічними характеристиками самостійних товаровиробників. Вони повинні мати можливість вільно використовувати належне їм майно, самостійно визначати виробничу програму, вибирати постачальників і споживачів, розпоряджатися прибутком.

У міру розвитку ринкових відносин формується ринок продовольчих товарів та засобів виробництва сільськогосподарського призначення. У цих умовах суб'єкти підприємницької діяльності повинні мати можливість самостійно або з участю посередників виходити зі своєю продукцією на постійно діючі ярмарки, аграрні бір-

жі, де буде здійснюватися оптовий продаж продукції за цінами, які визначаються попитом і пропонуванням.

Складовою частиною ринкових інститутів АПК є система виробничого обслуговування суб'єктів підприємництва за угодами з існуючими агросервісними підприємствами.

Успішна підприємницька діяльність у сфері АПК забезпечується досконалим, що постійно розвивається та удосконалюється, механізмом.

§ 4. МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ АГРАРНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Розвинений механізм функціонування агробізнесу включає в себе складну систему взаємовідносин між фермерами, з одного боку, і державою, кооперативами і приватними компаніями I-ї та III-ї сфер АПК, з другого. Важлива роль в цьому механізмі належить державі. Справа полягає в тому, що суб'єкти II-ї сфери, з одного боку, і суб'єкти I-ї та III-ї сфер, з другого боку, не є рівносильними. Суб'єкти II сфери (індивідуальні і сімейні господарства) за своїми розмірами є невеликі. До того ж вони виробляють продукцію, яка не може довго зберігатися. Цим користуються підприємства I-ї та III-ї сфер, виявляючи своє монопольне становище на ринку сільськогосподарської продукції і на ринку засобів виробництва. Вони мають можливість диктувати ціни як на продукцію рослинництва і тваринництва, так і на засоби виробництва і тим самим привласнювати частину земельної ренти. Це особливо яскраво проявляється нині в Україні. Більше того, переробні підприємства з метою формування дефіциту на продовольчі товари і підвищення цін на них нерідко відмовляються купувати продукцію сільськогосподарських підприємств і тим ставлять їх у скрутне економічне становище.

В західних країнах, щоб не допустити таких явищ, зменшити вірогідність такої поведінки підприємств I-ї та III-ї сфер АПК, держава регулює відносини між підприємствами АПК. Вона здійснює загальнодержавне регулювання агробізнесу. В центрі уваги знаходиться регулювання ринку зерна. Це зумовлене тим, що зерно складає основу всієї продовольчої політики. Ступінь забезпечення

зерном є важливим показником економічної незалежності країни. Стратегічний характер продукту, фізичні і вартісні масштаби зернової галузі, кількість залучених до неї матеріальних і фінансових ресурсів, широкі міжгалузеві зв'язки мають великий вплив на стан всієї економіки країни. Все це зумовлює заінтересованість в державному втручанні в розвиток ринку зерна не тільки фермерів і фірм АПК, але й фінансових кіл і суспільства в цілому.

Система державного регулювання ринку зерна являє собою складний комплекс взаємопов'язаних методів впливу, який включає три рівні:

1. Загальнодержавне регулювання;
2. Аграрна політика;
3. Методи безпосереднього регулювання ринку.

Найбільш загальне значення серед методів впливу на сільське господарство, зокрема на зернову галузь, має загальнодержавне регулювання. Воно стосується, в першу чергу, рівнів інфляції та обмінного курсу національної валюти. Інфляційні процеси здійснюють подвійний вплив на відтворювальний процес в сільському господарстві.

З одного боку, вони підвищують номінальну вартість майна фермерів, під заставу якого вони можуть взяти кредит.

З другого боку, інфляційне зростання цін на засоби виробництва збільшує виробничі витрати фермерів. При випереджуваному зростанні цін на засоби виробництва порівняно із цінами на сільськогосподарську продукцію доходи фермерів зменшуються.

У країнах Заходу велика увага приділяється регулюванню експортно-імпортних відносин у сфері агробізнесу. Оскільки вони є великими експортерами продовольства, то від експортно-імпортної політики держави в цій сфері великою мірою залежить ефективність агробізнесу.

Держава розробляє і проводить такі методи регулювання, які сприяють розвитку і процвітанню власного фермерського господарства. Основним напрямом впливу і забезпечення конкурентної спроможності сільськогосподарської продукції є валютна політика країни експортера. Зниження валютного курсу долара США на 1% веде до збільшення експорту пшениці на 2,5%, кормового зерна — на 1,4%.

До заходів загальноекономічного впливу на розвиток агробізнесу можна віднести державні програми регулювання базових галузей

економіки, які не входять до складу АПК, але здійснюють суттєвий вплив на його розвиток. Наприклад, будівництво і підтримання високого експлуатаційного рівня транспортної мережі. Її бюджетне субсидування веде до збільшення можливостей швидкої доставки великих партій сільськогосподарської продукції до споживачів і зниження вартості перевезень. Заходи, спрямовані на розвиток інших галузей, сприяють зниженню собівартості сільськогосподарської продукції, зростанню її конкурентної спроможності на світовому ринку.

Агропромислова політика. Вона є другим рівнем державного регулювання агробізнесу. Провідна роль у її формуванні належить парламентам країн. Парламенти країн Заходу визначають напрями і методи державного регулювання продовольчого ринку шляхом прийняття законодавчих актів, які відзначаються великою деталізацією. Виконавчий орган (міністерство сільського господарства) може вносити до них відповідні корективи, зумовлені змінами ринкової кон'юнктури, але в рамках, передбачених законодавством.

Для реалізації заходів державного регулювання агробізнесу в країнах Заходу створено ряд спеціальних організацій. Вироблені законодавчі акти забезпечують цивілізоване використання економічних інструментів в інтересах розвитку агробізнесу. Вихідне положення серед них займають питання оренди, купівлі-продажу та ціни землі. В усіх країнах ринкової економіки купівля-продаж землі суворо регулюється державою, проводиться під її контролем з метою цільового використання земельних ділянок згідно з кадастром. В усіх європейських країнах є банк (реєстр) земельних ділянок, які хоча б один раз були в продажу.

У багатьох країнах Європи діють відповідні норми стосовно тих, хто може купити ділянку землі. Це своєрідний табель про земельних власників (сертифікат власника землі). У ряді країн держава регулює можливість усунення меж між купленими ділянками землі.

Так, у Великобританії всі земельні ділянки, які продаються-купуються, мають бути зареєстровані і сертифіковані, їх змежування (ліквідація меж) можливе тільки за згодою земельних органів. Куплені земельні ділянки можуть використовуватися тільки за їх сертифікатом. В ньому вказано цільове використання, яке не дає підстав сподіватися, що куплена земельна ділянка за будь-яких обставин буде довічно належати її власнику. За певних обставин (для

державних цілей) земельні ділянки можуть бути примусово (у спірних випадках — через суд) викуплені за певною середньою ціною. Проблема купівлі-продажу землі є надзвичайно актуальною для України. Тому вивчення набутого західними країнами великого досвіду регулювання земельних відносин має неоціненне значення.

Орендні відносини мають своєю основою угоду на оренду землі. Вона, як правило, укладається на строк до 5 років і автоматично продовжується, якщо жодна із сторін не заявить за 6 місяців про припинення дії контракту. У законодавстві західних країн встановлюються і мінімальні строки оренди. Вони суттєво відрізняються, якщо орендується фермерське господарство чи тільки земля.

Так, в Італії для оренди землі в деяких гірських районах встановлено мінімальний строк угоди — 6 років, а при оренді господарства в цілому — 15 років. У Нідерландах мінімальні строки оренди землі і ферми становлять відповідно 6 і 12 років, у Люксембурзі — 6 і 9 років. У Португалії для орендарів, які використовують найману працю, мінімальний строк оренди становить 10 років, а для тих, хто її не використовує, — 7 років. Величина орендної плати залежить від урожаю поточного року, прогнозу його на майбутній рік, прогнозу цін на сільськогосподарську продукцію, урядових програм у галузі сільського господарства, витрат виробництва, оцінки землі, банківської відсоткової ставки процента.

При оренді землі її власник також нерідко бере участь у фінансуванні сільськогосподарського виробництва. Він сплачує близько половини вартості насіння, хімічних засобів захисту рослин, пального та витрат на сушіння зерна. Орендар же витрачає живу працю на виробництво продукції та всі інші витрати. Поліпшення матеріально-технічного забезпечення фермерських господарств веде до зростання урожайності сільськогосподарських культур, що зумовлює необхідність перегляду угод між власником землі і орендарем.

Ціна землі залежить від очікуваного доходу від її використання. На її рівень впливають ті ж фактори, що й на розміри орендної плати. У США один раз на 50 років представниками міністерства сільського господарства на місцях здійснюється оцінка кожної ділянки землі. Вона щорічно уточнюється на основі статистичних даних про урожайність в середньому за останні п'ять років і кадастру, раніше проведеного департаментом податків при уряді. Кожному фермеру

надсилається повідомлення, в якому вказана оцінка його власності (землі, нерухомого майна). Оцінка земельної ділянки і її ціна — поняття не тотожні. Оцінка земельної ділянки державою порівняно з визначенням її ринкової ціни має свої особливості.

По-перше, держава при оцінці землі не враховує інфляції. Тому вона нижча від ринкової ціни.

По-друге, в різних штатах і навіть графствах (вони відповідають приблизно нашим районам) однакова за розмірами і якістю земля може мати різну оцінку. Це зумовлено тим, що оцінка землі здійснюється не федеральним урядом, а штатами чи навіть графствами.

По-третє, оцінка землі — це не визначення ціни землі. Вона має іншу мету. Метою оцінки землі є визначення податку. Податки на землю, які складають 10% від вартості її оцінки, поступають у місцевий бюджет і використовуються місцевими органами влади на фінансування будівництва доріг, шкіл та інших соціальних програм. Тому оцінка землі залежить не тільки від урожайності даної ділянки землі, але й від потреб того чи іншого штату (графства) в коштах на соціальні програми.

Ціни на сільськогосподарську продукцію. Провідне місце в ринковому механізмі належить ціні. Вона визначає можливість здійснювати відтворювальний процес. Якщо ціна відшкодовує витрати фермера і забезпечує прибуток, то даний фермер має можливість удосконалювати виробництво, здійснювати розширене відтворення. Ціна стимулює кожного бізнесмена добиватися зменшення своїх витрат на виробництво одиниці продукції та поліпшення її.

Разом з тим ціна несе інформацію, яка дає відповідні орієнтири бізнесменам для прийняття ними адекватних рішень. У країнах ринкової економіки на продукцію сільського господарства, як правило, існує три види цін: підтримуючі, гарантовані, ринкові. Безпосередній вплив на фінансовий стан виробника сільськогосподарської продукції має ринкова або фермерська ціна.

Фермерська ціна — це ціна, за якою фермер фактично реалізує свою продукцію. Величина фермерської ціни формується під впливом ряду факторів. Насамперед, на рівень фермерських цін впливають витрати фермера на виробництво продукції. До останніх належать витрати на придбання засобів виробництва, проценти за кредит, податки на майно, загальнофермерські накладні витрати. Їх рівень залежить від кількості використаних засобів виробництва,

динаміки цін на них, індексу ставки процентів за кредит, податків на майно фермера і загальнофермерських накладних витрат. Проте зміна цін на сільськогосподарську продукцію не є еластичною.

Наприклад, у США зростання витрат на 1% супроводжується підвищенням фермерської ціни на 0,78% у місяць збирання урожаю, а середньомісячної – на 0,72%. І навпаки, при зниженні витрат відбувається менш помітне зниження ціни. В результаті останнього фермери одержують додатковий дохід, зростає віддача вкладених коштів і тим самим стимулюється зменшення витрат. Іншим фактором, що впливає на фермерську ціну, є зміна співвідношення між попитом і пропонуванням. Якщо попит зростає і він більший від пропонування, то фермерська ціна підвищується.

І навпаки, якщо попит зменшується, а пропонування більше від попиту, то ціна знижується. Співвідношення попиту і пропонування, здійснюючи вплив на рівень фермерських цін, впливає і на допустимий, граничний рівень витрат на виробництво продукції. Це зумовлено тим, що кожний фермер в умовах наявності величезної маси конкурентів не може вплинути на рівень цін і змушений сприймати їх як задану величину, як об'єктивну умову свого бізнесу.

Гарантована ціна — специфічний вид цін на продукцію рослинництва, зокрема, на зерно. Відомо, що фермерська ціна еластична стосовно попиту і пропонування. А співвідношення між ними змінюється під впливом зміни валових зборів продукції рослинництва. Урожайність останніх залежить у великій мірі від природно-кліматичних умов. Коли врожаї зменшуються, ринкова (фермерська) ціна зростає, а в періоди високих урожаїв вона знижується.

Коливання цін на зерно може бути настільки великим і тривалим, що може повністю порушити процес відтворення у зв'язаних з зерновим господарством галузях, а відтак і в економіці країни в цілому. Щоб запобігти цьому, держава встановлює мінімальний гарантований рівень цін.

Гарантована ціна має два різновиди:

- а) закладна ціна;
- б) цільова ціна.

Закладна ціна. При несприятливих умовах ринку, коли фермерська ціна знижується, щоб не допустити її падіння нижче відповідного рівня, при труднощах збуту, фермери можуть продати або за-

класти зерно товарно-кредитній корпорації, домовившись про його зберігання протягом певного часу, як правило, не більше 9 місяців за відповідну плату, очікуючи вигідних умов на ринку.

Закладна ціна несе в собі дві ознаки: ознаку позики і ознаку ціни. Тому її ще називають закладною позикою. Закладну ціну фермери можуть одержати за зерно, бавовну та деякі інші продукти в період збирання врожаю, коли ринкові ціни низькі. Товарно-кредитна корпорація зберігає урожай, очікуючи більш високого рівня ринкових цін (якщо таке матиме місце). Наприкінці 9-ти місячного строку фермери можуть поступити двоюко: а) викупити закладене зерно; б) передати його уряду.

У першому випадку фермери забирають у товарно-кредитної корпорації закладену продукцію, продають її на ринку за діючими (вищими від закладної ціни) цінами і повертають позику з процентами. У другому випадку, коли фактичні ринкові ціни будуть нижчими від закладної ціни, фермери передають закладену продукцію урядові, який зобов'язаний прийняти її в повну оплату позики. Іноді уряд продовжує строк дії закладної ціни (позики) понад 9 місяців або дає дозвіл фермерам перевести урожай у фермерський резервний запас. При цьому уряд відшкодовує фермерам затрати на зберігання зерна, якщо вони зобов'язуються не випускати його на ринок не менше трьох років або до тих пір, доки ринкові ціни не досягнуть відповідного рівня.

З підвищенням ринкових цін на зерно товарно-кредитна корпорація, повертаючи фермерам для продажу на ринку закладене ними на зберігання зерно, сама починає продавати його зі своїх резервів. Тим самим держава не допускає значного зростання ринкових цін на зерно. Фактично вона обмежує амплітуду коливання цін.

Головна мета механізму закладних цін, з одного боку, — стабілізувати ринкову (фермерську) ціну на зерно та іншу продукцію рослинництва, а з другого, — гарантувати відповідний рівень доходності фермерів за умови зниження ринкових цін. Закладні ціни виступають як найнижчі ринкові ціни. Проте за відсутності механізму закладних цін фактичні ринкові ціни на зерно, бавовну могли б знизитися нижче рівня закладних цін, а доходи фермерів могли б бути суттєво меншими і навіть меншими їх витрат.

Цільова ціна — це специфічна ціна, яка гарантує фермерам відповідний рівень доходів в умовах не підвищення, а навіть зниження

рівня закладних цін. Цільові ціни – це ціни, які не діють на ринку, а використовуються у розрахунках. На їх основі визначаються компенсаційні платежі фермерам з державного бюджету. Останні являють собою різницю між цільовими і ринковими цінами на зерно. Цільова ціна застосовується в тому випадку, коли ринкова ціна виявляється вищою від закладної, але нижчою від цільової. Вона визначається на основі виробничих витрат на одиницю продукції.

Ціни підтримки. На тваринницьку продукцію встановлюються ціни підтримки. Механізм їх полягає в тому, що держава з метою підтримки вищої ціни, наприклад, на молоко, обмежує його наявність на ринку шляхом скуповування сиру, сухого молока, масла і регулювання імпорту цих продуктів. Це веде до того, що пропонування молочних продуктів зменшується і не відповідає попиту. В цих умовах ринкова ціна на молочні продукти зростає. Але при цьому у держави накопичуються великі запаси, що стає обтяжливим для державного бюджету, і вона починає поступово знижувати ціни підтримки або шукає ринки збуту продукції за кордоном.

У країнах ЄС державне регулювання цін на переважну частину сільськогосподарської продукції здійснюють національні органи. Пропозиції про рівень цін підтримки готує Комісія Європейського Співтовариства (КЄС) – вищий адміністративно-розпорядчий орган ЄС. Затверджує рішення щодо цін підтримки і комплексні, пов'язані з ним заходи Рада Міністрів ЄС на рівні міністрів сільського господарства. КЄС доводить державні ціни і комплекс необхідних заходів щодо їх впровадження до національних органів. Остаточне рішення щодо встановлення цін підтримки приймається шляхом його погодження міжнаціональними урядами країн ЄС, КЄС і фермерськими організаціями.

У діючій системі цінового регулювання в країнах Заходу одним із основних орієнтирів при визначенні рівня підтримки сільського господарства є паритет цін.

Паритет цін – це співвідношення фермерських цін і цін на всі споживані фермерами товари і послуги, включаючи і споживчі, а також сплачувані ними податки, страхові платежі, відсотки тощо. Паритетна ціна не є мірилом витрат виробництва, рівня життя чи паритету доходів. Зміна паритету фермерських цін не адекватна поняттю еквівалентності обміну між сільським господарством і промисловістю, за який активно виступають наші економісти і

практики-аграрники. Паритетна фермерська ціна вимірює купівельну спроможність даної фермерської продукції стосовно всіх товарів, які купує фермер порівняно з періодом, який прийнято за базовий. За останній приймається такий період, коли співвідношення сільськогосподарських і промислових цін є зрівноваженим, тобто має місце рівновага між купівельною спроможністю міста і села.

Паритетна ціна використовується як найбільш загальний орієнтир для державного цінового регулювання. Її використовують для визначення закладних цін на деякі види сільськогосподарської продукції, які включені до програм державного регулювання у вигляді ринкових або маркетингових замовлень. Паритетні ціни і паритетні співвідношення служать також орієнтиром при встановленні обсягів, форм і напрямів субсидіювання сільського господарства. В тій чи іншій формі механізм підтримки фермерських цін та доходів застосовується у більшості розвинутих країн ринкової економіки.

Бюджетне субсидіювання є важливим елементом економічного впливу на розвиток агробізнесу в багатьох країнах Заходу. Так, у США держава здійснює пряме бюджетне фінансування науково-дослідних робіт, науково-конструкторських розробок, субсидіює розвиток меліорації тощо.

У Великобританії, крім витрат на підтримку цін, держава надає цільові дотації на здійснення виробничих та зональних програм для підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва. З цією метою застосовуються спеціальні норми видачі субсидій на капітальні вкладення залежно від їх призначення та умов господарства. Норми встановлені у відсотках до обсягів капіталовкладень і коливаються від 10 до 70%.

У Франції за рахунок державного бюджету фінансуються заходи щодо поліпшення санітарної якості тваринницької та загальної якості всієї сільськогосподарської продукції.

У країнах ЄС в цілому бюджетне фінансування агробізнесу має одну спільну ознаку — надання преференцій (преференція — від лат. *praeferre* — віддавати перевагу) фермерам співтовариства. Це означає, що фермери країн ЄС повинні мати більш сприятливі умови порівняно з постачальниками сільськогосподарської продукції з інших країн.

Для підтримки цін на сільськогосподарську продукцію, фінансування експортних надбавок, дотацій за обмеження виробництва і

гарантування фермерам прийнятого рівня доходу використовуються кошти міжнародного аграрного фонду — європейського фонду орієнтування (ЄФОР).

Важливе значення в практиці цінового регулювання в країнах ЄС мають експортні надбавки до цін, субсидування яких займає велику частку коштів ЄФОР. Незважаючи на те, що ці субсидії одержують, головним чином, закупівельні фірми, оптові торгові фірми, частково фермерські кооперативи, вони дають змогу закуповувати у фермерів надлишкову продукцію на ринках країн ЄС за цінами, вищими від світових, а потім реалізувати її за цінами світового ринку.

Експортні субсидії дають можливість розвантажувати національні ринки країн ЄС від надлишкової продукції і успішно конкурувати на ринках світу, незважаючи на порівняно високий рівень витрат виробництва; зберігати високий рівень ринкових (фермерських) цін у системі ринків країн співтовариства; стимулювати збільшення виробництва сільськогосподарської продукції; підтримувати достатньо високий рівень зайнятості, зменшувати вплив сільського населення у міста. Стимулюванню підприємницької діяльності в системі АПК підпорядкована **податкова політика**.

Механізм оподаткування в системі агробізнесу включає різні податки, диференціацію податкових ставок, різні об'єкти оподаткування платників податку. Податкова політика держави щодо підприємницької діяльності в системі АПК в різних країнах різна як стосовно суб'єктів, так і об'єкта оподаткування, ставок податку тощо.

Проте філософія податкової політики в усіх розвинутих країнах ринкової економіки одна — забезпечення найбільшого сприяння аграрній сфері, виходячи з визнання її слабкості в загальній системі сучасного ринкового господарства.

Виходячи з цього, будується весь механізм податкової політики. В його основі закладені принципи помірної прогресивності, а також система різноманітних пільг, які, в загальному підсумку, прогресивно зростають із зростанням товарності ферм. Із загальноекономічної точки зору податковий механізм сприяє збільшенню виробництва продукції сільського господарства, що в підсумку послаблює дію факторів, які спричиняють зростання собівартості одиниці сільськогосподарської продукції та сприяє гальмуванню підвищення цін на продовольчі товари, веде до зниження цін на неї.

Народногосподарський ефект виявляється значно важливішим від ефекту бюджетних витрат. І хоча в результаті нерівномірного розподілу податкового тягара інші сектори економіки несуть більше податкове навантаження, споживач одержує часткову компенсацію у вигляді реального зниження фермерських цін. Їх частка в роздрібній ціні продуктів харчування систематично зменшується.

Викликає інтерес механізм оподаткування фермерів та інших суб'єктів агробізнесу США. Тут оподаткування диференційоване стосовно фермерських господарств і сільськогосподарських корпорацій. Американські фермери, як і всі категорії населення, сплачують: федеральний прибутковий податок; акцизи (на федеральному і місцевому рівнях); прибутковий податок в штатах і на місцевому рівні; місцевий комунальний податок; податок з продажу (в штатах); податок зі спадщини і дарувань. Сільськогосподарські корпорації сплачують податок з прибутку.

У системі оподаткування в США найважливіше значення має податок на індивідуальний дохід або прибутковий податок з фізичних осіб. Оподаткування індивідуального доходу регулюється кодексом внутрішніх доходів. Загальна методика розрахунку прибуткового податку така:

- визначається валовий дохід, тобто загальна сума доходу з усіх джерел;
- розраховується «очищений» дохід, тобто дохід за вирахуванням витрат виробництва;
- визначається оподаткований дохід, «очищений» дохід за вирахуванням стандартної знижки (для платників податку, що не застосовують постатейного методу обчислення витрат) і неоподаткованого мінімуму.

Прибутковий податок з фермерів обчислюється у певному відсотку від розрахованої таким чином річної величини оподаткованого доходу. Щодо фермерських корпорацій (синдикатів) і кооперативів існує інший податковий режим. Для фермерських синдикатів податкові правила обмежують розміри дозволених відрахувань з оподаткованого доходу. Але якщо в сільськогосподарських корпораціях обов'язкові відрахування на соціальне страхування працівників не оподатковуються, то сімейні ферми таких пільг не мають. Спеціальні податкові пільги мають фермерські кооперативи.

Наприклад, кооперативи по виробництву фруктів, збутові кооперативи, а також кооперативи, що займаються закупівлею сільськогосподарської техніки, взагалі звільнені від сплати прибуткового податку. Некооперовані фермери мають право вести бухгалтерський облік за типом «касової наявності», тобто розраховувати чистий дохід на основі обліку руху наявних грошових сум.

Такий метод дає можливість списувати витрати виробництва в момент їх здійснення. Доходи визначаються в міру оформлення актів купівлі-продажу, а до витрат зараховуються ті, які стосуються реалізованої продукції. Вартість нереалізованої продукції не враховується. Цей метод розрахунку витрат дає фермеру можливість відобразити менший обсяг доходів і відповідно веде до зменшення податкових зобов'язань. Ця пільга не розповсюджується на сільськогосподарські кооперативи.

У сільському господарстві Франції застосовується податок на додану вартість. Його сплачують ті сільськогосподарські виробники, які самі реалізують вироблену продукцію повністю або частково перероблену з використанням комерційних агентств, реклами, роздрібною торгівлі. В основному, це продукція садівництва, овочівництва і виноградарства. Всі інші сільськогосподарські виробники можуть вибирати один з двох можливих варіантів — або платити податок на додану вартість, або реалізувати свою продукцію за завчасно визначеними цінами.

Застосований в сільському господарстві податок на додану вартість має таку шкалу: підвищена ставка — 33%, середня — 20%, понижена — 7%, проміжна — 17%. Понижена ставка застосовується стосовно продукції тваринництва, рослинного масла тощо; проміжна — у сфері переробки сільськогосподарської продукції (приготування соків, вин); середня ставка — при промисловому виробництві алкогольних напоїв, комбікормів; підвищена — тютюнових виробів.

Крім податку на додану вартість, в сільському господарстві Франції застосовується податок на дохід сільськогосподарського виробника. Він вилучається із суми річного доходу кожної фізичної особи, яка бере участь у виробничій діяльності. Базою оподаткування служить загальний дохід. Він включає в себе доходи від безпосередньо сільськогосподарської діяльності, торгівлі, ренту, доходи з оборотного капіталу. Цей податок має прогресивну шкалу, яка застосовується залежно від величини доходу фізичної особи.

Державне регулювання агробізнесу за допомогою фінансових важелів (субсидій, компенсацій, податків і т.ін.) включає і кредитні відносини.

Кредитування в системі агробізнесу посідає важливе місце. Збільшення вартості засобів виробництва, необхідних для забезпечення розширеного відтворення в сільському господарстві на індустріальній основі, зумовлює зростання ролі кредиту та кредитної політики держави.

Кредитна політика держави спрямована на створення сприятливих умов для отримання фермерами додаткових фінансових можливостей для здійснення інтенсифікації виробництва, а в періоди несприятливої кон'юнктури — необхідних коштів для забезпечення поточного процесу відтворення. Змінюючи умови кредитування, держава регулює процеси концентрації землі, капіталу, інтенсифікації, прискорення впровадження у виробництво досягнень НТП і тим самим сприяє підвищенню ефективності виробництва. Останнє значною мірою зумовлене практикою кредитування фермерів.

Провідною перевагою кредитних відносин у країнах ринкової економіки є вільний вибір кредитора. Наприклад, у США в кожному графстві є декілька банків, які кредитують фермерів. Останні, виходячи з інтересів власного бізнесу, можуть звертатися до будь-якого з них. Щоб одержати кредит, фермери заповнюють фінансову анкету, в якій показують результати роботи ферми за рік; тенденцію розвитку фермерського господарства; приблизну урожайність; прогнозні ціни; що передбачається купити з устаткування і засобів механізації, прогнозований дохід ферми, її кредитоспроможність. Всі записи знаходяться в комп'ютері. Така анкета перевіряється спеціалістами банку і є основою для того, щоб визначити, яку суму кредиту можна видати фермеру.

Банківські працівники аналізують фінансову анкету не тільки з метою переконатися у кредитоспроможності фермера, але й з метою допомогти йому у визначенні напрямів розвитку ферми, тобто виступають своєрідними консультантами фермерів з фінансових і господарських питань. Банки, щоб застрахувати себе, дають, як правило, кредит у співвідношенні можливого доходу ферми і кредиту 2:1. Проценти за кредит приблизно на 1/3 перевищують проценти, що нараховуються на вклади.

Важлива роль у механізмі реалізації аграрних відносин належить **кооперації фермерів**. Індивідуальним та невеликим сімейним і приватним фермерам, а тим більше, невеликим сімейним важко вистояти самостійно в умовах конкуренції. Тому вони об'єднуються в різного роду кооперативи, які створюються в таких сферах АПК, як реалізація виробленої фермами продукції (збутові кооперативи), надання фермерам різноманітних послуг (сервісні кооперативи).

Кооперативи захищають інтереси фермерів від диктату приватних компаній, складають їм серйозну конкуренцію. Кооператив реєструється відповідними державними органами. При реєстрації він вносить закладну суму, яка страхує фермерів від можливих неприємностей у разі банкрутства спільного підприємства.

Кооператив — це справді демократична форма управління і захисту інтересів його учасників. Так, у США кожен член такого кооперативу має тільки один голос. З декількох членів кооперативу вибирається рада директорів. Член ради директорів (фермер, власник заводу, елеватора тощо), виконуючи ці обов'язки, не отримує за це грошей.

Рада директорів збирається один раз на місяць для прийняття рішень з найважливіших питань: основних напрямів стратегії розвитку кооперативу, заслуховує звіт апарату управління тощо. Рада директорів наймає на роботу головного керуючого (президента), який підбирає собі віце-президента. Останній формує власний апарат з маркетингу, фінансів та ін. Працівники апарату управління не є членами даного кооперативу.

Кооператив — це особлива форма організації підприємницької діяльності в системі АПК. У США всі кооперативи, які функціонують в системі агробізнесу, діляться на локальні (первинні), регіональні і міжрегіональні.

Локальні кооперативи об'єднують фермерів. Членство у ньому дає можливість фермеру брати участь у вертикальній інтеграції. Взаємовідносини між фермерами і кооперативом розвиваються у різних напрямках. В одному випадку первинний кооператив (місцевий елеватор) розраховується за продукцію з фермером відразу після її продажу за поточними цінами. В іншому випадку існують відносини взаємних зобов'язань між фермером і кооперативом. При цьому про ціну на продукцію, що реалізується, домовляються завчасно або застосовують принцип «відкладеної ціни». В останньому

випадку фермер доставляє зерно на елеватор (кооператив), а гроші одержить пізніше.

Третій тип формальних взаємовідносин фермера з кооперативом носить назву «пул». У даному випадку група фермерів, або «пул» домовляється з кооперативом, що все зерно, здане учасниками пулу, буде оплачене за даною ціною, яка, як і у випадку «відкладеної ціни», буде встановлена пізніше. При цьому кожний учасник групи менше ризикує, оскільки, знаходиться в однакових умовах з іншими фермерами. Фермери мають великі можливості щодо купівлі-продажу. Економічна вигода — основний критерій, що визначає, на яких умовах і кому продати продукцію: кооперативу, приватній компанії чи державній товарно-кредитній корпорації.

Локальні кооперативи утворюють **регіональні кооперативи**. Останні займаються рекламою, маркетингом, переробкою продукції, контролем і підтримкою стандартів, укладанням великих ринкових угод, загальною координацією поставок продукції. Ці кооперативи утворюються на основі вертикальної інтеграції в системі АПК.

Локальні кооперативи утворюють **міжрегіональні**. Останні вузькоспеціалізовані (на паливно-мастильних матеріалах, кормах, добривах тощо). Кожний регіональний кооператив є членом декількох міжрегіональних кооперативів. Така система участі в кооперативах створює можливість фермерам мати доступ практично до всіх матеріальних ресурсів, не вступаючи у контакти з приватними компаніями, хоча фермер може купувати ресурси і у приватних компаній. Така конкуренція кооперативів і приватних компаній захищає інтереси фермерів, які можуть вибирати своїх торгових партнерів.

Кооперативи виступають виразниками інтересів фермерів. Економічним виявом цього є те, що прибуток міжрегіональних кооперативів розподіляється між регіональними, а регіональних, у свою чергу, — між локальними, прибуток останніх — між фермерами. Прибуток розподіляється пропорційно до господарської діяльності. Податок з доходу платить не кооператив, а кожний його член.

Державне регулювання діяльністю кооперативів у США здійснює кооперативна служба міністерства сільського господарства. Вона виконує п'ять функцій:

- 1) здійснює дослідження і аналіз різних аспектів діяльності кооперативів;

- 2) надає технічну допомогу сільськогосподарським кооперативам;
- 3) веде статистику і збір даних про історію сільського господарства США;
- 4) надає допомогу фермерам у створенні нових кооперативів;
- 5) забезпечує фермерів інформацією про діяльність сільськогосподарських кооперативів;

Дана служба розробляє інструкції, юридичні акти, надає допомогу кооперативам з тих питань, які вони самостійно не можуть вирішити.

Діяльність кооперативної служби різноманітна і підпорядкована таким цілям:

- 1) сприяти підвищенню ефективності роботи кооперативів;
- 2) забезпечувати зростання доходів фермерів за рахунок удосконалення роботи існуючих кооперативів і створення нових, а також шляхом створення умов для конкуренції на ринку збуту сільськогосподарської продукції і забезпечення потреб фермерів засобами виробництва;
- 3) збільшення доходів кооперативів за рахунок більш правильного збуту продукції, збільшення частки кооперативів у маркетингу.

Таким чином, підприємницька діяльність в сільському господарстві відзначається особливостями, які необхідно мати на увазі при розробці механізму, який забезпечує неухильне зростання ефективності сільськогосподарського виробництва і АПК в цілому. Набутий іншими країнами досвід державного регулювання аграрних відносин повинен бути використаний в процесі трансформації аграрних відносин в Україні.

Запитання та завдання для обговорення

1. Які фактори зумовлюють особливості підприємництва в аграрній сфері?
2. Що таке аграрні і земельні відносини? Що спільного і відмінного між ними?
3. Які риси притаманні підприємству в аграрній сфері на сучасному етапі?
4. Що таке диференціальна рента I та які її види?
5. Що таке диференціальна рента II, її причини, умови та джерела?
6. Що таке горизонтальна та вертикальна кооперація?
7. Що таке аграрно-промислова інтеграція. Які причини її зумовлюють?
8. Що таке агропромисловий комплекс і які його складники?
9. Які проблеми розвитку підприємництва в аграрній сфері в Україні на сучасному етапі?

Глава 13

ДЕРЖАВА В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

§ 1. НЕОБХІДНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО ВТРУЧАННЯ В ЕКОНОМІКУ

Ринок, який виник декілька тисячоліть тому, розвивався природним шляхом, пройшов складний шлях розвитку, змінюючись, пристосовуючись до нових умов і тим самим довів свою життєздатність. У цьому розумінні ринкову економіку можна розглядати як досягнення людської цивілізації, як найбільш ефективну із всіх відомих до цього часу форм організації суспільного виробництва.

Разом з тим було б помилкою розглядати ринок як ідеальний саморегульовальний механізм, який не має недоліків і протиріч.

Перш за все, тенденція до встановлення рівноваги, яка закладається в ринковому механізмі, прокладає собі шлях через постійне порушення цієї рівноваги. Причому мова йде про порушення не тільки рівноваги на окремих ринках, але й загальної рівноваги між сукупним попитом і сукупним пропонуванням. Іншими словами, ринкова економіка хоч і є динамічною, але недостатньо стабільною системою. Ця макроекономічна нестабільність ринкової економіки має багато проявів: нестійкі темпи економічного зростання і циклічний характер розвитку, недовикористання ресурсів і неповна зайнятість, нестабільність загального рівня цін і інфляція. Треба підкреслити, що хоч ринкові механізми саморегулювання в кожному конкретному випадку здатні подолати кризові тенденції в економіці, однак в цілому для ринкової системи характерні періодичні коливання об'єму національного продукту, зайнятості та цін. Причому ці коливання є наслідком не тільки зовнішніх факторів, але перш за все, недосконалістю самого ринкового механізму.

Як вже відмічалось, одним із головних елементів ринкового механізму, його рушійною силою є конкуренція. Однак всередині ринкової системи, відбуваються об'єктивні процеси, які можуть

суттєво послабити конкурентну боротьбу між товаровиробниками. Процес концентрації і централізації капіталу створює сприятливі умови для монополізації ринку. Тобто ринок об'єктивно породжує монополію, а монополія, яка панує на ринку, концентрує у своїх руках економічну владу, встановлює монополні ціни і привласнює монополний понадприбуток.

Говорячи про недоліки ринкової системи, особливо слід підкреслити соціальні проблеми. Ринок породжує значну диференціацію доходів, він об'єктивно не може вирішити багато соціальних проблем у суспільстві, оскільки ринок являє собою соціально нейтральний механізм.

Уперше проявилися «збої» у дії ринкового механізму саморегулювання під час першої економічної кризи 1825 року. В подальшому економічні кризи повторювалися через кожні 10–12 років і приводили до безробіття, інфляції, тривалих порушень між сукупним попитом і сукупним пропонуванням. Світова економічна криза 1929–1933 рр. остаточно підірвала довіру до саморегулювальних можливостей ринкової економіки. Економіка об'єктивно потребувала дієвого комплексу державних заходів підтримки, знаходження нових способів корекції ринкового механізму.

Таким чином, можна виділити соціально-економічні проблеми, які не може вирішити ринкова економіка і що потребують необхідності втручання держави в економіку.

- Розвиток продуктивних сил, їх ускладнення, подальше усупільнення виробництва вимагають посилення регулювальної ролі держави.
- Механізм ринку не може забезпечити економіку потрібною кількістю грошей (так звані центральні гроші). Тому одна з найголовніших функцій держави — організація грошового обігу в країні.
- Ринковий механізм не забезпечує потреб суспільства товарами і послугами суспільного споживання. Цю функцію на себе повинна взяти держава.
- Економіка ринкового типу не в змозозі функціонувати без інфляції. Тому держава повинна проводити ефективну антиінфляційну політику.
- Ринковий механізм не вирішує регіональних проблем в усій їх сукупності (економічні, демографічні, соціальні, екологічні).

В таких випадках держава повинна проводити відповідну регіональну політику.

- Ринок не забезпечує сталості макроекономічної рівноваги, звідси необхідність втручання держави, пов'язана з підтримкою цієї рівноваги.
- Ринковий механізм не може вирішити багато соціальних проблем. Тому втручання держави у сферу соціальних відносин, перерозподіл доходів є конче необхідним.
- Якісні зміни робочої сили потребують в загальнодержавному масштабі використовувати кошти на розвиток освіти, охорони здоров'я, підготовку і перекваліфікацію кадрів.
- Ринок не в змозозі без втручання держави забезпечити повну зайнятість. Тому політика у сфері зайнятості — важлива функція держави.
- Ринковий механізм породжує зовнішні ефекти. Для компенсації негативних наслідків, що породжуються зовнішніми ефектами, потрібне втручання держави.
- Ринковій системі, оскільки вона орієнтована на прибуток, внутрішню притаманна тенденція до монополізації. Для підтримання ринкової конкуренції держава повинна проводити антимонопольну політику.
- Проблеми забруднення навколишнього середовища, наростання екологічної кризи потребують втручання держави у відносини між людиною і природою.

Суб'єкти і об'єкти державного регулювання економіки

Державне регулювання економіки являє собою систему типових заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, які здійснюють правомочні державні установи і суспільні організації з метою стабілізації і пристосування існуючої соціально-економічної системи до умов, що змінюються.

При здійсненні державного регулювання економіки необхідно знайти розумне співвідношення між державним регулюванням і ринковим механізмом. Напрямки і обсяги регулювальних заходів, які виконують держава і ринок, постійно змінюються. Це залежить від рівня розвитку продуктивних сил, господарської ситуації, політичної розстановки сил, стану соціальної структури, національних особливостей, інституційного порядку загальнодержавного і місцевого управління.

До суб'єктів державного регулювання економіки відноситься держава (включаючи регіональні і місцеві інституційні утворення), яка наділена економічною і політичною владою, а також недержавні суб'єкти (недержавні спілки, союзи, об'єднання), економічний потенціал.

Держава як суб'єкт державного регулювання економіки. Влада держави повинна використовуватися для узгодження економічних інтересів різних груп виробників і населення країни; спрямування їх трудової активності на досягнення відповідних єдиних цілей. Державне регулювання економіки утворює відповідну ієрархічну систему. На найвищому державному рівні відбувається розмежування функцій між законодавчою і виконавчою гілками влади. Характер розподілу цих функцій залежить від організаційно-політичного типу держави.

У сучасних правових державах існують деякі близькі до держави структури, які також виступають суб'єктами економічної політики. До них належать інститути, які мають *суспільно-правовий статус*. Самостійними суб'єктами вони не є, але і не є складовою частиною державного апарату управління. Їм передаються відповідні функції управління, які вилучаються зі сфери діяльності державних управлінських структур (наприклад, регіональні управління по страхуванню в ФРН).

Серед суб'єктів державного регулювання економіки існують також інститути, які мають *наддержавний характер*. Їх функціонування пов'язане з системою міждержавних угод. Національні органи влади передають їм частину своїх управлінських функцій (наприклад, діяльність Європейського союзу).

До *недержавних суб'єктів державного регулювання економіки* належать різні об'єднання, які виражають інтереси відповідних прошарків і груп населення (профспілки, союзи підприємців, релігійні і культурні організації).

Роль цих суб'єктів визначається можливістю потужного впливу, групового тиску на ті владні структури, які визначають економічну політику і проводять її в життя. Інтереси недержавних суб'єктів державного регулювання економіки можуть не збігатися з цільовою орієнтацією держави, яка ставить головною метою своєї діяльності добробут всього суспільства. Тому між недержавними суб'єктами і державою нерідко виникає відкрита боротьба за практичну реалізацію їх економічних інтересів. Виходячи з цього, держава повинна

постійно враховувати всю сукупність групових інтересів, яка існує в суспільстві.

Для узгодження інтересів держави і економічних союзів використовуються різноманітні форми і методи. Наприклад, держава може делегувати їм права вирішення відповідного кола функціональних завдань. Так, у Швейцарії виробничим об'єднанням надається право на проведення високоякісної професійної атестації, сільськогосподарським союзам доручається практична реалізація аграрної політики.

Однією із форм узгодження суспільних інтересів з інтересами підприємців і найманих робітників може бути система тарифних угод, в якій беруть участь (і при необхідності приходять до компромісних рішень) держава, профспілки і союзи підприємців.

Об'єкти державного регулювання економіки — це умови, процеси, відносини, елементи і сектори народного господарства, функціонування яких ринковий механізм забезпечує незадовільно або не забезпечує взагалі.

Тобто об'єкти державного регулювання економіки — це «больові точки» ринкової економіки, де виникли або можуть виникати проблеми, які не вирішуються автоматично або невідкладно.

Класифікація об'єктів державного регулювання економіки за рівнем завдань, які вони вирішують:

- підприємства (фірми);
- галузі;
- регіони;
- сектори економіки (промисловість, сільське господарство);
- загальногосподарські процеси і відносини (економічні цикли, грошовий обіг, зайнятість, інфляція, ціни);
- глобальні процеси (соціальні відносини, екологія);
- зовнішньоекономічні зв'язки;
- наднаціональні і світогосподарські відносини (інтеграційні процеси, участь у міжнародних економічних організаціях).

Об'єкти державного регулювання частково переплітаються між собою. Так, економічний цикл як об'єкт регулювання неможливо відокремити від зайнятості та інфляції, а регіони — від галузей і секторів економіки.

Різнманітні об'єкти в різних країнах на певних етапах їх розвитку відіграють відповідну роль залежно від того, де існують

найбільші проблеми, які проблеми необхідно вирішувати в першу чергу. Так, у країні, де відбувається економічна криза, головною проблемою може бути економічне зростання, а в країнах з високими темпами зростання цін — інфляція.

Цілі державного регулювання економіки

Світова історія свідчить, що розвиток суспільства — це одночасне вирішення багатьох різноманітних завдань. І щоб вирішити весь комплекс цих завдань, необхідно їх усвідомити і чітко структурувати. Досить поширеною є структура («піраміда») соціально-економічних цілей економічної політики держави.

Перший рівень: *Основна, найвища ціль розвитку економіки* — досягнення максимального добробуту всього суспільства.

Але говорячи про добробут, важко конкретно, тобто кількісно визначено, сформулювати цю ціль. Вона значною мірою має умовний і відносний характер.

Другий рівень: *Група головних цілей (функції держави):*

- вільний розвиток суспільства;
- правовий порядок;
- зовнішня і внутрішня безпека.

Реалізація цих цілей забезпечує принципові умови існування ринково орієнтованого суспільства.

Третій рівень: *Практично орієнтовані цілі (макроекономічні цілі):*

- економічне зростання;
- повна зайнятість;
- стабільний рівень цін;
- зовнішньоекономічна рівновага.

§ 2. МЕТОДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Реалізація економічної політики держави можлива лише при використанні сукупності заходів, які складають механізм державного впливу на економіку. Для раціонального використання сукупності цих заходів впливу необхідно знати суть і специфіку кожного із них, структуру їх взаємозв'язків. Залежно від вибраних критеріїв існує декілька варіантів відповідної класифікації. Перш

за все, розрізняють методи прямого і опосередкованого (непрямого) впливу.

Методи прямого впливу примушують суб'єкти економіки приймати рішення, які ґрунтуються не на самостійному економічному виборі, а на вказівках держави. Основними інструментами прямого впливу є: нормативно-правові акти, цільові комплексні програми, державні замовлення, централізовано встановлені ціни, нормативи, ліцензії, квоти, ліміти, державні бюджетні витрати тощо.

Прямі методи часто мають високу ефективність внаслідок оперативного досягнення певних економічних результатів. Але у них є серйозні недоліки. Так як економічна система складається із багатьох суб'єктів і між ними встановлюється певна система зв'язків, то прямий державний вплив на один із суб'єктів може порушити встановлені зв'язки. Таким чином, ті суб'єкти економіки, на які не були безпосередньо направлені державні заходи, також вимушені реагувати на дії держави. Тобто методи прямого впливу порушують природний розвиток ринкових процесів.

При використанні *методів опосередкованого впливу* держава прямо не втручається в процес прийняття рішень суб'єктами економіки. Вона створює лише передумови для того, щоб при самостійному виборі суб'єкти приймали рішення, які відповідають цілям економічної політики.

Перевага даних методів впливу на економіку в тому, що вони не порушують ринкової ситуації. Опосередковане регулювання — це вплив на економічні інтереси. Держава втілює в життя свої рішення на підставі мотивації. У даному контексті мотивація — це процес спонукання суб'єктів ринку до діяльності в напрямку державних пріоритетів.

Недоліком опосередкованих методів впливу є відповідний часовий лаг, який виникає між моментом прийняття державних заходів і реакцією на них економіки, змінами в господарській ситуації.

Наступним важливим критерієм класифікації заходів державного регулювання економіки є організаційно-інституціональний. За цим критерієм можна виділити адміністративні, економічні і інституційні методи.

Адміністративні методи базуються на силі державної влади і не зв'язані з матеріальною мотивацією. Адміністративні методи не відповідають принципам ринкової економіки, тому вони використовуються у сферах і ситуаціях, де:

- ринковий механізм діє дуже повільно (соціальні кризи);
- ринковий механізм взагалі не може вирішити завдання (війни);
- дія ринкового механізму може привести до незворотних наслідків (захист навколишнього середовища).

Класичні адміністративні заходи регулювання поділяються на три групи: *заборона* (заборона будівництва нових промислових підприємств в центральних частинах міст, заборона на імпорт зброї), *дозвіл* (дозвіл на використання військового майна), *примус* (зобов'язують використовувати очисні споруди).

Основними інструментами адміністративного регулювання є державні стандарти, норми, нормативи, ліцензії, квоти, санкції, ціни, державні замовлення.

До економічних інструментів відносяться ті заходи державного впливу, за допомогою яких створюються відповідні умови, що на правляють розвиток ринкових процесів в необхідне державі русло. Мова йде, перш за все, про методи впливу на сукупний попит і сукупне пропонування, на ступінь централізації капіталу, на соціальні і структурні аспекти економіки.

Економічні методи державного регулювання включають:

- фінансову (фіскальну, бюджетну) політику;
- грошово-кредитну (монетарну) політику;
- програмування і прогнозування.

Фінансова політика включає сукупність заходів, здійснюваних шляхом маніпулювання державним бюджетом, урядовими доходами і видатками для досягнення повної зайнятості, зростання виробництва і зниження інфляції.

Форми фінансової політики:

- дискреційна політика (регульована);
- недискреційна політика (автоматична).

Під дискреційною політикою розуміють свідоме маніпулювання податками і урядовими видатками з метою зміни реального об'єму національного виробництва і зайнятості, контролю над інфляцією і прискорення економічного зростання.

У період економічного спаду використовується стимулююча дискреційна фінансова політика. Вона включає: збільшення державних видатків або зменшення податків, або поєднання першого і другого.

У період економічного зростання використовується *стимулювальна* дискреційна фінансова політика. Вона включає: зменшення державних видатків або збільшення податків, або поєднання першого і другого.

Наприклад, у період піднесення додаткові податки можуть зменшити попит у приватному секторі, а в період спаду податковий тягар може бути полегшеним за допомогою податкових пільг.

При використанні *недискреційної фінансової політики необхідні зміни у відносні рівні державних видатків і податків вводяться автоматично*. Ця, так звана автоматична, або вбудована, стабільність не включена в розгляд дискреційної фінансової політики.

Вбудований стабілізатор — це будь-який захід, який має тенденцію автоматично спрацьовувати стимулювальним (обмежувальним) чином у період піднесення і стимулюючим — у період спаду економічної активності.

Наприклад, у період швидкого піднесення ділової активності при низькому безробітті збільшуються внески до Пенсійного фонду, в результаті чого зменшується купівельна спроможність доходів працюючих. Одночасно менше здійснюється виплат по безробіттю. Кон'юнктура стримується. І навпаки, в період спаду, через збільшення чисельності безробітних скорочуються надходження вказаних внесків, в той же час збільшуються виплати по безробіттю. Таким чином у деякій мірі компенсується падіння попиту і стримується спад ділової активності.

До інструментів фінансової політики належать:

- політика державних видатків;
- політика державних доходів;
- бюджетна політика;
- вплив на приватні капіталовкладення.

Розробляючи економічну політику, держава широко використовує *заходи, які можуть вплинути на грошово-кредитні відносини*. Комплекс таких заходів, відповідно взаємовпорядкованих, називають *грошово-кредитною політикою*.

Грошово-кредитна політика, як правило, аналізується під двома кутами зору:

- як складова частина загальної економічної політики держави;
- відносно самостійна система впливу на одну із важливих сфер національної економіки.

Основні завдання грошово-кредитної політики:

- забезпечення стабільності національної валюти з метою ефективного здійснення платежів і розрахунків;
- розробка правил грошового обігу, їх регулювання і контроль за їх виконанням;
- вплив на економічну кон'юнктуру шляхом зміни кількості грошей, які знаходяться в обігу.

Грошово-кредитна політика впроваджується в життя сумісними зусиллями уряду і центрального банку. Саме цим тандемом забезпечується висока ефективність впливу передбачених державою заходів на хід економічного розвитку країни.

Основний суб'єкт грошово-кредитної політики — *центральний банк*, який, не будучи урядовим інститутом, як правило, виконує цільові установки уряду.

До основних цілей грошово-кредитної політики належать:

- забезпечення грошового обігу;
- регулювання грошової маси.

Основне завдання центрального банку — забезпечити функціонування грошової системи — вимагає стабільної купівельної спроможності грошей як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

Виходячи з вищезазначеного, можна дати більш чітке визначення грошово-кредитної політики. *Грошово-кредитна (монетарна) політика* — це сукупність заходів, які проводить центральний банк у сфері грошового обігу і кредитних відносин для надання макроекономічним процесам необхідного державі напрямку розвитку.

Вищою формою державного регулювання економіки є державне економічне програмування. Його завдання — комплексне використання в глобальних цілях усіх елементів державного регулювання економіки.

Державна економічна програма — це комплекс ієрархічно підпорядкованих цілей, важливих для розвитку народного господарства, засобів їх досягнення, органів, відповідальних за їх виконання у відповідні строки і за контроль, який забезпечений достатнім цільовим фінансуванням і правовою базою. Розробка і реалізація таких програм називається державним економічним програмуванням.

Програми мають для приватного сектора рекомендаційний характер. Вони орієнтовані на забезпечення ділових кіл важливою економічною інформацією, яка дозволяє їм вибрати кращий шлях

реалізації поточних і перспективних завдань. Спонукаючи підприємців до активних дій державі важко, так як рішення вони приймають самостійно.

Державне економічне програмування направлене на узгодження і координацію таких процесів:

- *Макропланування*, представленого в прогнозах, бюджетних планах і макропрограмах, які розробляє і здійснює держава.
- *Територіального планування*, втіленого в прогнозах, бюджетних планах і програмах регіональних і місцевих рад.
- *Мікропланування*, яке реалізується в планах підприємств.
- *Мезопланування*, тобто планування галузей, підгалузей, територіально-виробничих комплексів, промвузлів.

Економічні функції держави

Діяльність уряду настільки багатогранна і складна, що важко скласти повний перелік його економічних функцій. Тим більше, що досить часто ці функції переплітаються. Враховуючи ці обставини, можна виділити такі економічні функції держави в сучасній змішаній економіці:

- Забезпечення правової основи функціонування ринкової економіки;
- Визначення політики макроекономічної стабілізації;
- Розподільна;
- Перерозподіл доходів і багатств;
- Захист конкуренції.

Суть функції *забезпечення правової основи функціонування ринкової економіки* полягає в розробці системи законів і постанов економічного, соціального і організаційно-господарського характеру, що створюють правові основи економіки. Необхідна правова база передбачає такі заходи:

- Встановлення прав і форм власності та правил господарської діяльності (визначення прав фізичних і юридичних осіб, визначення умов укладання контрактів і функціонування підприємств, регулювання зв'язків між підприємствами);
- Регулювання трудових відносин (мінімальні зарплати і пенсії, допомоги по непрацездатності і безробіттю, закони про пенсії, умови і охорону праці, взаємні обов'язки профспілок і адміністрації);

- Захист прав виробників, споживачів, іноземних інвесторів;
- Екологічне законодавство;
- Антимонопольне законодавство.

Визначення політики макроекономічної стабілізації в сучасних умовах стає однією з основних функцій держави. Ринкова система через свою специфіку приводить до порушення внутрішньої стабільності народного господарства, коливань кон'юнктури, виникнення галузевих диспропорцій. У зв'язку з цим перед державою стоїть завдання вирівнювання циклічних і кон'юнктурних коливань. Ринковий механізм сам по собі з цим завданням не справляється.

Забезпечення макроекономічної стабільності в цілому означає, що держава несе відповідальність за економічне зростання, підтримку раціональної структури народного господарства, твердість національної валюти, повну зайнятість, стабільний рівень цін і зовнішньоекономічну рівновагу. З цією метою держава:

- Визначає цілі, напрямки і пріоритети економічного розвитку, виділяє відповідні ресурси для їх реалізації, проводить відповідні фінансові і грошово-кредитні заходи;
- Забезпечує зайнятість і стабільний рівень цін, проводячи політику, спрямовану на боротьбу з інфляцією і безробіттям;
- Проводить заходи по згладжуванню промислового циклу. Виконання державою *розподільної* функції пов'язане з тим, що існують певні причини, через які ринковий механізм не може забезпечити ефективного розподілу ресурсів. Це такі причини, як недосконала конкуренція, товари суспільного споживання, екстерналії (побічні ефекти), неповні ринки, недостовірна інформація та безробіття. Для виконання розподільної функції держава може:
- Збільшувати попит на певні види товарів шляхом забезпечення споживача платоспроможністю (наприклад, продовольчі талони для поліпшення раціону харчування сімей з низькими доходами. Вони можуть бути використані лише на придбання продуктів харчування);
- Надавати субсидії певним виробникам товарів і послуг (сільськогосподарські програми);
- Законодавчо забороняти або обмежувати певну діяльність (заборона або обмеження забруднення навколишнього середовища);

- Встановлення особливих податків;
- Забезпечувати країну суспільними благами, у виробництві яких приватні та колективні суб'єкти не зацікавлені, проте вони необхідні суспільству (національна оборона, забезпечення суспільного порядку, контроль за станом навколишнього середовища, фундаментальна наука, освіта, дороги, канали, парки, газопостачання, водопостачання).

Функція *перерозподілу доходів і багатств* пов'язана з досягненням більш справедливого розподілу доходів у суспільстві. Ринкова система приносить досить великі доходи тим, чия праця високооплачувана завдяки природним здібностям і набутій майстерності та знанням. Також і ті, хто володіє значним капіталом і земельними ділянками, які зароблені працею попередніх поколінь і дістались їм у спадщину, теж отримують високі доходи. Але інші члени суспільства володіють меншими здібностями, мають невисоку кваліфікацію і, відповідно, їх доходи значно менші. Крім того, багато пристарілих, осіб з фізичними і розумовими вадами, безробітні, незаміжні жінки і вдови з неповнолітніми дітьми заробляють дуже мало або взагалі не отримують доходів в рамках ринкової системи. Тобто дія ринкового механізму приводить до значної нерівності в розподілі грошового доходу і може призвести до величезної соціальної напруги в суспільстві, до виникнення гострих економічних і політичних проблем. Тому в сучасних умовах держава відіграє активну роль в перерозподілі доходу, вилучаючи їх в одних осіб і передаючи їх іншим.

У сучасних умовах держави вживають такі заходи для виконання перерозподільної функції:

- Здійснюють трансфертні платежі, тобто надають державну допомогу малозабезпеченим, інвалідам, безробітним;
- Надають допомогу малозабезпеченим верствам населення через державні програми медичної допомоги, соціального забезпечення, допомоги сім'ї, що реалізуються шляхом перерозподілу доходів через державний бюджет;
- Уряд змінює розподіл доходів шляхом ринкового втручання, тобто модифікацією цін, що встановлюються ринковим механізмом (наприклад, через законодавство про мінімальні ставки зарплати держава фіксує ціни з метою підвищення доходів відповідних верств населення);

- Перерозподіляє доходи громадян через податковий механізм (вводить високі прогресивні податки на високі прибутки).

Захист конкуренції. Держава повинна створити загальноекономічні, правові і соціальні умови, розробити і впровадити правила, які забезпечать дієве функціонування конкуренції; контролювати виконання цих правил, не підриваючи основ соціально-економічної системи.

Запитання та завдання для обговорення:

1. Чим обумовлена об'єктивна необхідність державного регулювання?
2. Розкрийте сутність, цілі і методи державного регулювання економіки в сучасних умовах.
3. Визначте суб'єкти і об'єкти державного регулювання економіки.
4. Назвіть форми і методи державного регулювання економіки.
5. Чим обумовлено зростання регулювальної ролі держави в умовах сучасної змішаної економіки?

Глава 14

ФІНАНСИ І ФІНАНСОВА СИСТЕМА

§ 1. НЕОБХІДНІСТЬ, СУТНІСТЬ ТА ФУНКЦІЇ ФІНАНСІВ

Сутність фінансів та закономірність їх розвитку, сфера охоплених ними товарно-грошових відносин і роль у процесі суспільного відтворення визначається економічним устроєм суспільства, природою і функціями держави.

Слово «фінанси» походить від латинського «*financia*», що перекладається як «грошовий платіж».

Фінанси — це історична категорія. Вони з'явилися одночасно з виникненням держави та розшаруванням суспільства на класи. В часи первісно — общинного ладу не було класів і не було держави. Перший значний розподіл суспільства на класи — це розподіл на рабовласників і рабів, тому і перша держава — рабовласницька. Перехід від рабовласницької суспільно- економічної формації до феодальної привів до створення феодальних держав.

У докапіталістичних формаціях більша частина потреб держави задовільнялася шляхом встановлення різного роду натуральних повинностей і зборів. Грошове господарство в той період було розвинуте тільки в армії.

В умовах капіталізму, коли товарно-грошові відносини набули всеохоплюючого характеру, фінанси стали виражати економічні відносини стосовно утворення, розподілу і використання фондів грошових коштів.

З розвитком держави фінансові відносини вдосконалювалися, збагачувалися новими формами прояву і вже не уособлювалися лише у податках. Формувалися державні скарбниці, з'явилися окремі рахунки коштів, фонди грошових коштів цільового призначення, бюджети, державні цінні папери, державний кредит та ін.

Значний розвиток фінансових відносин відбувся в ХХ столітті, особливо після Другої світової війни. Об'єми державних бюджетів стали вимірюватися в мільярдах національних валют.

Володіючи величезними фондами грошових засобів, держави стали робити істотний вплив на процес відтворення. Розширювалася сфера фінансових відносин, держава стала акумулювати не тільки ресурси бюджетної системи, але і численних позабюджетних фондів.

На поверхні економічних явищ фінанси асоціюються з рухом грошових коштів. Фінанси відрізняються від грошей як за змістом, так і за функціями. Гроші — це загальний еквівалент, за допомогою якого, насамперед, вимірюються витрати праці асоційованих виробників, а фінанси — економічний інструмент розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту, зняття контролю за утворенням і використанням фондів грошових коштів.

Фінансові відносини в системі економічного кругообороту виникають на стадії виробництва. Саме на цій стадії відбувається первинний розподіл створеної вартості і формуються первинні доходи, такі як прибуток, заробітна плата, рента та ін.

Наступна стадія виникнення фінансових відносин пов'язана з перерозподілом первинних доходів і формуванням фондів суспільного призначення — державного бюджету, позабюджетних фондів і банківських фондів та ін.

Фінансові відносини визначаються як економічні відносини між державою, юридичними і фізичними особами, що виникають з приводу формування, розподілу, перерозподілу та використання фондів грошових коштів.

Фінансові відносини охоплюють дві сфери:

- економічні грошові відносини, пов'язані з формуванням і використанням централізованих грошових коштів держави, що акумулюються в державній бюджетній системі та позабюджетних фондах;
- економічні відносини, що опосередковують кругообіг децентралізованих грошових фондів підприємств.

Таким чином, фінанси як економічна категорія відображають відносини пов'язані з формуванням та рухом фондів грошових коштів.

Для більш глибокого вивчення змісту фінансових відносин необхідно розглянути їх суб'єкти і види.

До суб'єктів відносяться держава, підприємства, їх структурні підрозділи, державні органи різних рівнів управління, громадські

організації, члени суспільства. Види фінансових відносин показують, по суті, зміст грошових відносин між суб'єктами. Часто-густо вони набувають форм платежів, відрахувань до фондів, розподілу доходів, різного роду податків, пільг тощо.

Систему суб'єктів і видів фінансових відносин в Україні можна відобразити за допомогою таблиці (див. табл. 14.1).

Звідси, **фінанси — це особлива форма економічних відносин пов'язаних з розподілом і перерозподілом вартості валового внутрішнього продукту та формування на цій основі централізованих і децентралізованих фондів суспільного призначення.**

Об'єктивною умовою реалізації фінансів є наявність фінансових ресурсів, рух яких забезпечується певною грошовою масою. Фінанси і фінансові ресурси — не тотожні поняття. Фінансові ресурси самі по собі не визначають сутності фінансів, не розкривають їх внутрішнього складу і суспільного призначення.

У процесі розподілу виробничого продукту на підприємствах, організаціях держави формуються доходи і грошові нагромадження, які називаються **фінансовими ресурсами.**

Залежно від рівня, на якому проходить формування і використання фінансових ресурсів, їх поділяють на централізовані, — які утворюються на рівні держави, окремих адміністративно-територіальних одиниць, об'єднань, міністерств; децентралізовані створюються окремими суб'єктами господарювання.

Обсяг фінансових ресурсів залежить від рівня розвитку економіки країни, методів господарювання.

Призначення фінансів полягає в забезпеченні необхідних умов для здійснення процесу створення, розподілу й використання валового внутрішнього продукту в державі. Це досягається шляхом створення й використання різноманітних фондів фінансових ресурсів на всіх етапах діяльності держави, підприємців і кожного громадянина.

Фонди фінансових ресурсів, які обслуговують економічні процеси, досить різноманітні як за методами створення, напрямками використання, рівнем відображення інтересів, так і за суб'єктами економічної діяльності, методами виробничої й суспільної інтеграції та кінцевою метою відповідного виду діяльності.

Роль фінансів найвідчутніше проявляється при розв'язанні соціальних проблем. Тут створюються фонди фінансових ресурсів для

Таблиця 14.1
Система суб'єктів і видів фінансових відносин

Суб'єкти фінансових відносин	Види фінансових відносин
1	2
Між державою і підприємством	<ul style="list-style-type: none"> – платежі до державного бюджету; – відрахування до різних фондів державного, регіонального та галузевого рівнів; – фінансова підтримка державних підприємств і організацій з державного бюджету.
Між підприємствами	<ul style="list-style-type: none"> – платіжні зобов'язання постачальників і покупців; – штрафні санкції і неустойки за порушення договірної дисципліни; – фінансова винагорода за виконання особливих вимог замовника.
Між підприємством і його структурними підрозділами	– обслуговування господарських зв'язків.
Між підприємством і його працівниками	– здійснення оплати праці персоналу
Між державними органами різних рівнів управління	<ul style="list-style-type: none"> – розподіл диференціальної ренти; – фінансування природоохоронних заходів та ін.; – фінансування регіонів, територіальних виробничих комплексів.
Між державою і підприємствами та організаціями різних форм власності	– системи оподаткування, економічні пільги.
Між державою і організаціями та установами	– бюджетне фінансування, система оподаткування.
Між державою і населенням	<ul style="list-style-type: none"> – пенсії, допомоги, стипендії, виплати з суспільних фондів споживання; – податки з населення, лотереї, вклади ощадного банку, споживчий кредит тощо.

здійснення соціальних заходів як на рівні кожного громадянина для покриття витрат на соціальні цілі, так і на рівні господарських структур для задоволення соціальних, позабюджетних і благодійних потреб, започаткування позабюджетних і благодійних фондів, а також фондів фінансових ресурсів на соціальні цілі в складі бюджетів.

Проте вирішальна роль у задоволенні соціальних потреб належить фондам, які створюються державою. За нинішніх умов у більшості країн світу державою все більше виділяється коштів на вирішення соціальних питань, які одержали назву суспільних благ і послуг. Ці блага й послуги є не речовими, не товарними, але вони істотно впливають на рівень добробуту та якість життя.

Суспільні блага й послуги включають асигнування на національну безпеку й правопорядок, оборону, захист довкілля, освіту, охорону здоров'я, науку, спорт тощо. В сучасних умовах, використовуючи фінанси, держава виконує соціальну функцію суспільного добробуту. Фонди фінансових ресурсів, що створюються державою й використовуються для задоволення соціальних потреб, відіграють вирішальну роль для досягнення зазначеної мети.

Найважливіша роль належить фінансам на рівні господарських структур. Створення й використання на цьому рівні фондів фінансових ресурсів спрямоване на підвищення ефективності господарської діяльності, тобто одержання високої норми прибутку на вкладений капітал.

Отже, управління господарством держави неможливе без фінансів, бо саме вони дозволяють йому створювати цільові фонди грошових коштів суспільного призначення. У той же час закономірності розширеного відтворення визначають і особливості функціонування фінансів, оскільки основна маса грошових доходів держави формується у сфері матеріального виробництва, а через фінанси держава активно впливає на процеси відтворення.

Фінанси в умовах ринкової економіки виступають найважливішим засобом контролю за виробництвом і розподілом продуктів, а також ефективним фактором, який стимулює науково-технічний прогрес і виробництво товарів та послуг підприємствами, їх реалізацію й створення валового внутрішнього продукту та його розподіл і перерозподіл.

Резервом щодо підвищення ефективності господарювання є використання обігових коштів за рахунок залучення в обіг наднормативних

запасів матеріальних ресурсів, прискорення обігу коштів, раціоналізації господарських зв'язків, кращої організації виробництва. Вплив фінансів на ефективність виробництва на рівні господарської структури має свої обмеження, зумовлені обмеженістю ресурсів у кожній одиниці господарювання. Звісно, кожна певна виробнича структура повинна мати можливість створювати за результатами своєї діяльності фонди фінансових ресурсів, достатні за своїм обсягом для стимулювання соціального розвитку, високих результатів виробництва, його розширення та удосконалення. Проте тут фінанси виконують дещо локальну роль у господарських процесах.

Активне й дієве використання фінансів для підвищення ефективності економіки можливе лише тоді, коли фонди фінансових ресурсів на рівні підприємницьких структур доповнюються відповідними бюджетними або позабюджетними фондами на рівні держави. У складі державного чи місцевих бюджетів — це витрати на розвиток економіки у формі капітальних вкладень, дотацій, витрат на використання окремих загальнодержавних комплексних програм. В умовах ринкової економіки — це, насамперед, фонди, призначені для проведення прикладних науково-дослідних робіт, створення нових видів механізмів, розробки нових технологій.

Крім того, в умовах ринкової економіки фінанси є важливою з'єднувальною ланкою між макроекономічними показниками й конкретними напрямками використання фондів фінансових ресурсів на розвиток економіки та підвищення суспільного добробуту. Проте форми й методи створення та використання фондів фінансових ресурсів потребують постійного удосконалення.

Фінансова система в кожній країні має свої особливості і постійно знаходиться під впливом соціально-економічних відносин і, перш за все, відносин власності, які панують у країні.

Ознайомлення з видами фінансових відносин дозволяє визначити функції фінансів.

Сьогодні виникає настійна необхідність в чіткому визначенні фінансів. Об'єктивна необхідність вимагає існування таких функцій, як: розподільна, регульовальна, контролююча і стимулююча.

Розподільна функція характеризує розподіл фінансових ресурсів між регіонами, галузями народного господарства, різними напрямками видатків підприємств і організацій. За допомогою цієї функції здійснюється розподіл валового внутрішнього продукту,

національного доходу, грошової виручки підприємств і організацій, фонду оплати праці для значної частини населення, що працює за наймом, а також розподіл доходу в кооперативних та колективних підприємствах.

Регульовальна функція фінансів полягає у втручанні держави через фінанси (державні видатки, податки, державний кредит) у процесі відтворення. Основними формами фінансового регулювання, як на мікро, так і на макрорівні є фінансове і бюджетне планування поряд з державним регулюванням цінних паперів.

Регульовальна функція фінансів спрямована, головним чином, на соціально-економічні процеси в суспільстві, які відбуваються під впливом ринкових відносин. Вона діє тоді, коли потрібно внести необхідні зміни до розподілу грошових ресурсів для забезпечення нормальних відтворювальних процесів незалежно від рівня і місця здійснення. В одному випадку регульовальна функція має характер коригування розподілу доходів, в іншому — надання додаткових коштів для індексації доходів населення у зв'язку з інфляцією, значним зростанням цін тощо. Наприклад, додаткові кошти можуть бути надані для виправлення прорахунків, що виникли в процесі виконання бюджетних надходжень або видатків, подолання диспропорції у розвитку економіки, ліквідації відставання окремих галузей господарства, забезпечення необхідних пріоритетів економічного розвитку. В інших випадках регулювання здійснюється для стабілізації економіки, усунення кризових явищ.

Важливе значення має контролююча функція фінансів. Ця функція полягає в тому, що за допомогою фінансів можна перевірити стан розвитку національного господарства, ефективність діяльності підприємств, використання грошових ресурсів. Контролююча функція фінансів дозволяє забезпечити господарську діяльність в межах економічної доцільності та існуючих вимог правового законодавства.

Для розуміння стимулюючої функції фінансів слід визначити сутність самого поняття «стимул». Як відомо, це слово латинського походження, воно означає батіг яким поганяли, стимулювали биків і рабів. Для з'ясування механізму діяння стимулу показати, хто збуджує до дій, кого заохочують до певної діяльності (суб'єкти стимулювання), заради якого спонукають до певної праці (об'єкт стимулювання), чим заохочують до діяльності, праці (форми

заохочення). Наявність цих компонентів свідчить про дію механізму стимулювання. У будь-якому стимулі завжди виявляється зв'язок між об'єктом стимулювання і певною винагородою. Якщо ці два полюси відсутні, то фактично стимулу немає. Стимулююча функція фінансів сьогодні виявляється, перш за все, через податки. Тут суб'єктом стимулювання виступають підприємства, організації та юридичні особи, які займаються господарською діяльністю. Об'єктом податкового стимулювання є економічна діяльність, яка спрямована на збільшення виробництва валового внутрішнього продукту. Формами матеріального заохочення у практиці оподаткування є встановлення різних ставок податку, звільнення деяких суб'єктів від сплати податку і звуження бази оподаткування. Стимулююча функція фінансів може застосовуватися також у процесі надходження фінансових ресурсів регіонам. Це надходження має певною мірою залежати від рівня господарювання регіону. Сьогодні надмірна централізація вилучення грошових ресурсів державного сектора веде до того, що майже всі гроші зосереджуються в центрі, а регіони змушені звертатися до центру, щоб одержати їх для своїх потреб. Тому регіони майже втратили економічну ініціативу в розвитку господарства. Немає стимулів до створення власних доходів. Тимчасом стимулююча функція фінансів повинна сприяти підвищенню економічної ефективності господарювання, раціональному використанню резервів виробництва. Тому обґрунтування і визначення стимулюючої функції фінансів передбачає аналіз усіх компонентів фінансової системи та реалізацію і забезпечення факторів фінансового зростання. Це значною мірою стосується функціонального призначення податків, визначення не тільки їх фіскальної, але й стимулюючої функції, вимагає створення нового механізму формування місцевих бюджетів.

Таким чином, сучасний підхід до фінансів полягає в посиленні їх ролі у розвитку національного виробництва, підвищенні відповідальності суб'єктів господарювання за наслідки своєї господарської діяльності.

§ 2. ФІНАНСОВА СИСТЕМА І ХАРАКТЕРИСТИКА ЇЇ СФЕР ТА ЛАНОК

Поняття «*фінансова система*» є розвитком більш загального поняття «*фінанси*». Фінанси, як відмічалось раніше, відображають економічні відносини. Однак в кожній ланці фінансів ці відносини проявляються по-різному і мають свою специфіку. Кожна ланка фінансів відповідним чином впливає на процес відтворення і має свої, притаманні їй функції. Так, фінанси підприємств обслуговують матеріальне виробництво. При їх участі створюється продукт, який розподіляється в межах підприємств та в галузях господарства. Через державний бюджет мобілізуються ресурси в основний централізований фонд держави, через який здійснюється перерозподіл коштів між галузями господарства, економічними регіонами, окремими соціальними групами населення. Позабюджетні спеціальні фонди мають цільове призначення. Так, один з найбільших соціальних фондів України – пенсійний фонд відмобілізує кошти на виплату пенсій громадянам країни. Фонди страхування передбачені для відшкодування шкоди, нанесеної стихійним лихом підприємства і населенню, а по особистому страхуванню – виплати застрахованим особам або його сім'ї при настанні страхового випадку.

Таким чином, кожна ланка фінансової системи являє собою відповідну сферу фінансових відносин, а *фінансова система в цілому – сукупність відокремлених, але взаємопов'язаних між собою сфер і ланок фінансових відносин, у процесі яких створюються і використовуються фонди грошових коштів.*

Звідси, *сфера* характеризує узагальнену за певною ознакою сукупність фінансових відносин, а *ланка* – їх відособлену частину.

Фінансова система України включає такі сфери фінансових відносин:

- фінанси суб'єктів господарювання (підприємств);
- державні фінанси;
- міжнародні фінанси;
- фінансовий ринок;
- страхування.

Сфера суб'єктів господарювання, оскільки вони мають загальні принципи і методи здійснення фінансової діяльності, не поділяється на окремі ланки. Існують лише особливості, пов'язані з

формою власності: фінанси комерційних підприємств і організацій; фінанси некомерційних установ і організацій. Однак специфіка діяльності цих підприємств і організацій не настільки суттєва, щоб на її підставі виділяти окремі ланки.

Фінанси суб'єктів господарювання обслуговують створення валового внутрішнього продукту держави і відіграють важливу роль не тільки у фінансовій системі, а й у забезпеченні ефективного економічного розвитку та соціального розвитку країни. За рахунок фінансів суб'єктів господарювання формується значна частина фінансових ресурсів, які використовуються державою для централізованого фінансування різноманітних суспільних потреб. Крім того, фінанси суб'єктів господарювання сприяють раціоналізації коштів у країні; створюють фінансовий базис для забезпечення безперервності виробничого процесу; сприяють розвитку фінансового потенціалу на різних стадіях життєвого циклу; за їх допомогою розв'язуються соціальні завдання розвитку суспільства;

Сфера державних фінансів поділяється на такі ланки: *державний і місцеві бюджети, державні цільові фонди, державний кредит, фінанси державного сектора.*

Кожний складник державних фінансів виконує певні функції і сприяє розв'язанню соціальних проблем, забезпечує здійснення фінансової політики, підтримує розвиток культури і мистецтва, допомагає в узгодженні інтересів членів суспільства і секторів економіки.

Значну частину своїх функцій держава виконує завдяки *державному бюджету*. Він є найважливішим засобом, через який держава здійснює розподіл і перерозподіл внутрішнього продукту.

Через *бюджет держави* відтворюється вся багатогранна її діяльність і забезпечується виконання її заходів.

Бюджету належить центральне місце в системі державних фінансів. Він є невід'ємною складовою ринкових відносин і водночас важливим інструментом реалізації державної політики.

Бюджет — це план формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються органами державної влади.

Виникнення бюджетних відносин можливе тільки в межах держави. Їх функціонування об'єктивно визначено тим, що для виконання державою своїх функцій необхідна відповідна матеріальна база.

На державний бюджет покладено виконання таких функцій: розподіл та перерозподіл валового внутрішнього продукту; стабілізацію процесу суспільного відтворення; здійснення державної соціальної політики.

Бюджет є одним із основних засобів прямого впливу на стан економіки. Від розмірів бюджету залежать характер податкової політики, структура державних видатків, темпи економічного розвитку, зайнятість населення та цінові зміни. Бюджет об'єднує та забезпечує взаємодію основних фінансових категорій, таких як: податки, державний кредит, державні видатки.

Як фінансовий план бюджет являє собою баланс доходів і видатків.

Єдиною міжнародною системою групування доходів і видатків бюджету за однорідними ознаками є бюджетна класифікація. На її основі можна порівнювати бюджетні дані різних бюджетів, визначати характер регульовальних дій держави щодо надходжень з дохідних джерел і напрямків використання одержаних коштів. Завдяки бюджетній класифікації забезпечується чітке бюджетне планування, прогнозування, складання проєктів бюджетів, визначення рівнів видатків бюджету та можливість аналізувати їх за певний період.

Основою класифікації доходів є джерела доходів, а основою класифікації видатків є цільове використання коштів.

Бюджет складається із загального та спеціального фондів. Загальний фонд включає надходження до бюджету, що призначені для забезпечення фінансовими ресурсами загальних виплат і не призначені на конкретну мету. Спеціальний фонд включає надходження до бюджету на конкретну мету і виплати з бюджету за рахунок цих надходжень.

Розподіл бюджету на загальний та спеціальний фонди визначається Законом України про Державний бюджет на відповідний рік.

Для фінансування незапланованих видатків, що не мають постійного характеру і не могли бути передбачені при складанні проєктів бюджетів створюються резервні фонди.

Резервний фонд бюджету не може перевищувати одного відсотка видатків загального фонду відповідного бюджету.

Крім того, для виконання обов'язкових і першочергових видатків Законом України про державний бюджет на поточний рік затверджується перелік захищених статей. До них належать: оплата

праці працівників бюджетних установ, нарахування на заробітну плату, придбання медикаментів та перев'язувальних матеріалів для медичних закладів, забезпечення продуктами харчування різних закладів, виплата процентів за державним боргом, трансферти місцевим бюджетам, трансферти населенню, пов'язані із соціальним захистом і соціальним забезпеченням.

Залежно від різного співвідношення дохідної і витратної частин бюджету він може бути дефіцитним, профіцитним і збалансованим.

Дефіцит бюджету — це перевищення видаткової частини бюджету над дохідною. Причини дефіциту бюджету: надмірний розмір державного сектора; неефективна структура народного господарства; непослідовність реформ фінансової системи; падіння доходів в умовах кризового стану економіки, зменшення приросту валового внутрішнього продукту; надмірно збільшена видаткова частина бюджету; непослідовна фінансова політика; інфляція; зростання внутрішнього і зовнішнього боргу.

Профіцит бюджету — це перевищення дохідної частини бюджету над видатковою, затверджується з метою погашення основної суми боргу.

Збалансованим є бюджет, у якому видатки і доходи однакові.

Другою за значенням ланкою фінансової системи є *місцеві бюджети*. Доходи місцевих бюджетів формуються за рахунок місцевих податків, зборів, неоподаткованих доходів, надходжень із бюджетів вищого рівня. Ефективне використання місцевих податків і зборів є важливим засобом зміцнення всієї фінансової системи держави.

Державні цільові фонди — це сукупність фондів грошових коштів, які знаходяться у розпорядженні центральних і місцевих органів влади і використовуються на певні цілі, що мають першорядне значення для країни. До державних цільових фондів належать: Пенсійний фонд; Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності; Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань; Фонд загальнообов'язкового соціального страхування на випадок безробіття; Валютний фонд; Державний фонд охорони навколишнього середовища та інші.

Державний кредит — це сукупність економічних відносин між державою, юридичними і фізичними особами, при яких держава

виступає переважно в якості позичальника, а також кредитора і гаранта.

У кількісному відношенні перевищує діяльність держави як позичальника коштів. Об'єми операцій в якості кредитора, коли держава надає позики юридичним і фізичним особам, значно менші. В тих випадках, коли держава бере на себе відповідальність за погашення позик, взятих фізичними і юридичними особами, вона є гарантом.

Державний кредит здійснюється з метою мобілізації додаткових грошових ресурсів, для покриття бюджетного дефіциту .

Не всі фінансові ресурси, що не задіяні в обігу, акумулюються в Державному бюджеті країни. Та частина вільних коштів, що не акумулюються в бюджеті, може перерозподілятися державою на засадах зворотності за допомогою кредиту. Таким чином, джерелом державного кредиту можуть бути тимчасово вільні кошти юридичних та фізичних осіб, які не призначені для поточного споживання і інвестування.

У сучасних умовах державний кредит виконує такі основні функції: розподільну, регулювальну і контролюючу.

Через *розподільну функцію* державного кредиту здійснюється формування централізованих фондів держави, і їх використання на принципах строковості, платності, і повернення. Виступаючи в якості позичальника держава забезпечує додаткові кошти для фінансування своїх видатків.

Виступаючи в кредитні відносини, держава впливає на стан грошового обігу, рівень процентних ставок на ринку грошей і капіталів, на виробництво і зайнятість. Використовуючи державний кредит як *інструмент регулювання економіки* , держава може проводити ту чи іншу фінансову політику.

Держава регулює грошовий обіг, розміщуючи позики серед різних груп інвесторів. Мобілізуючи кошти фізичних осіб, вона знижує платоспроможний попит. Якщо за рахунок кредиту профінансувати виробничі витрати, то відбудеться скорочення грошової маси в обігу. У разі фінансування витрат на оплату праці, наприклад викладачів і лікарів, кількість грошової маси в обігу залишиться без змін, хоча можливі зміни структури платоспроможного попиту.

Контролююча функція державного кредиту органічно влітається в контролюючу функцію фінансів і має свої специфічні риси, породжені особливостями цієї категорії.

Фінанси державного сектора включають ті ж самі відносини що й фінанси суб'єктів господарювання, тому що характер і напрями фінансової діяльності не залежать від форм власності. Але фінансова діяльність цих підприємств регламентується державою, а отримані доходи і фінансові ресурси належать також державі. Фінанси господарського сектора беруть участь у вартісному розподілі створеного валового внутрішнього продукту, забезпечуючи формування та використання фондів грошових коштів.

Отже, *фінанси суб'єктів державного сектора* — це економічні відносини, що виникають у процесі формування і використання фондів фінансових ресурсів з метою отримання і розподілу доходів.

Сфера міжнародних фінансів включає дві ланки: фінанси міжнародних організацій; фінанси міжнародних фінансових інституцій.

Фінансова діяльність міжнародних організацій пов'язана з формуванням та використанням їх бюджетних та цільових коштів.

До провідних міжнародних організацій відносяться Організація Об'єднаних Націй та Європейський Союз.

Бюджет Організації Об'єднаних Націй формується за рахунок внесків країн, що входять до її складу.

Видатки бюджету Організації Об'єднаних Націй плануються в розрізі окремих підрозділів та організацій. Крім того, виділяються кошти на окремі програми та адміністративні і накладні витрати. Фінансування з бюджету Організації Об'єднаних Націй окремих країн здійснюється не у вигляді прямого виділення коштів, а через реалізацію на їх територію відповідних програм.

Бюджет Європейського Союзу формується за рахунок надходжень від країн Союзу. Специфікою цього бюджету є наявність власних доходів. Бюджет Європейського Союзу розробляється Європейською комісією і затверджується Європейським парламентом. Видатки бюджету плануються на фінансування сільського господарства, наукових досліджень, освіти, структурних перетворень в економіці країн Союзу, зовнішньої діяльності та надання технічної і гуманітарної допомоги.

Міжнародні фінансові інституції поділяються на всесвітні і регіональні. До всесвітніх фінансових інституцій належать Міжнародний валютний фонд, група світового банку та банк міжнародних розрахунків. Регіональні фінансові інституції створюються за

континентальною ознакою: Європейський банк реконструкції та розвитку, Міжамериканський банк розвитку, Африканський банк розвитку, Азіатський банк розвитку та ін.

Діяльність цих організацій сприяє стабільності національних та світової валютних систем, надійності міжнародних економічних відносин та забезпечує сталий економічний розвиток.

Таким чином, *міжнародні фінанси* — це фонди фінансових ресурсів, які утворилися на основі розвитку міжнародних економічних відносин і використовуються для забезпечення безперервності суспільного відтворення на світовому рівні та задоволення спільних потреб, які мають міжнародне значення.

Сфера фінансового ринку охоплює ланки, які за формою фінансових ресурсів поділяються на ринок грошей, ринок кредитних ресурсів, ринок цінних паперів, ринок дорогоцінних металів і каменів, страховий ринок, валютний ринок.

Грошовий ринок обслуговує короткострокові депозитно-позикові операції терміном до одного року, рух обігових коштів підприємств та організацій, короткострокових боргових зобов'язань банків, установ, громадських організацій, держави, населення та сферу, де їх можна купити. Придбання грошей здійснюється тільки у тимчасове користування. Товаром на цьому ринку є гроші, а їх ціною — проценти за кредит.

Кредитний ринок формує попит і пропонування на середньостроковий та довгостроковий позичковий капітал. Крім того, він забезпечує нагромадження, рух, розподіл і перерозподіл позичкового капіталу між сферами економіки.

Ринок цінних паперів належить до сфери ринкових відносин, де об'єктом операцій є цінні папери. Інструментами ринку цінних паперів є акції, облігації, векселі, сертифікати та комерційні папери.

Розрізняють первинний та вторинний ринки цінних паперів. Акціонерні товариства випускають в обіг цінні папери, надавши оголошення про емісію. Торгівля ними відбувається між емітентами та інвесторами і фінансовими посередниками. Вторинний ринок здійснює операції з перепродажу цінних паперів між інвесторами і фінансовими посередниками.

Ринок дорогоцінних металів і каменів включає світові центри, де відбувається їх регулярна купівля і продаж. Вони представлені об'єднаннями банків, спеціалізованих фірм по їх торгівлі і виготовленню.

Для прикладу, головні міжнародні ринки золота знаходяться у Лондоні, Нью-Йорку і Цюріху. Ціна золота на цих ринках відображає його світову ціну.

Страховий ринок — це сфера, де об'єктом купівлі і продажу є страхова послуга. Основними сегментами цього ринку є страхування життя, майна, відповідальності і ризиків.

Валютний ринок є сферою, де здійснюється купівля та продаж іноземної валюти на основі попиту і пропонування. Крім того, на валютному ринку здійснюються операції зовнішньої торгівлі, надання фінансових послуг, здійснення інвестицій та інших видів діяльності, які потребують обміну і використання іноземних валют.

Отже, *фінансовий ринок* — це узагальнена назва ринків, де проявляється попит і пропонування на різні фінансові активи та послуги.

Фінансовий ринок є системою самостійних окремих ринків, у кожному із яких виокремлюються ринки конкретних видів фінансових активів.

Фінансові ринки класифікують за різними ознаками. За загальною сегментацією фінансові ринки поділяють на первинні та вторинні; ризикові та безризикові; місцеві, регіональні, міжнародні та світові. За ступенем організованості фінансові ринки поділяють на організований, що функціонує за певними правилами які встановлюють спеціальні фінансові установи, банки, ломбарди, фінансові біржі; неорганізований, що є сферою купівлі-продажу фінансових активів через інші фінансові інститути, фізичних та юридичних осіб.

Певні сегменти фінансового ринку поділяють на біржовий та позабіржовий. За принципом повернення розрізняють фінансові ринки боргових зобов'язань і інструментів власності; за формою організації — організаційні і розподільні.

До сфери страхування входить соціальне страхування, майнове страхування, особисте страхування, страхування фінансових ризиків, страхування відповідальності.

Соціальне страхування — включає комплекс законодавчо закріплених соціальних норм, який надається відповідними державними позабюджетними фондами застрахованим особам у разі їх виходу на пенсію, тимчасової непрацездатності, безробіття, професійного захворювання та нещасного випадку на виробництві.

Майнове страхування. Його об'єктом є майно юридичних і фізичних осіб: будівлі, домашнє майно, транспортні засоби.

Особисте страхування — об'єктами виступають життя та здоров'я громадян. Видами особистого страхування виступають життя, здоров'я, страхування дітей, весільне страхування та ін.

Страхування фінансових ризиків: об'єктом цього страхування є недоотриманий прибуток чи збитки, що мали місце у процесі здійснення господарських, або фінансових операцій, яким притаманний ризик.

Страхування відповідальності: об'єктом є зобов'язання застрахованої особи виплатити відшкодування за завдані збитки третім особам. Найпоширенішим видом є страхування громадської відповідальності, відповідальність водіїв автотранспортних засобів.

Крім того, об'єктом страхування може бути професійна відповідальність для осіб окремих професій, які своїми діями можуть спричинити збитки своїм клієнтам.

Фінансові системи країн світу відрізняються за своєю структурою, оскільки вони відображають існуючі моделі економіки. Нині у світі налічується декілька десятків різних моделей фінансових систем окремих держав.

Запитання та завдання для обговорення

1. У чому полягає внутрішній зміст фінансів?
2. Що таке фінансова діяльність?
3. Що є об'єктами фінансових відносин?
4. Хто є суб'єктами фінансових відносин?
5. Які характерні ознаки фінансів?
6. У чому полягає сутність і механізм дії функцій фінансів?
7. Що являє собою фінансова система за внутрішньою структурою?
8. Яка організаційна структура фінансової системи?
9. Який існує зв'язок між окремими сферами та ланками фінансової системи?
10. Що відображають фінанси суб'єктів господарювання?
11. Який склад державних фінансів і що вони характеризують?
12. Що включають міжнародні фінанси?
13. Що таке фінансовий ринок, яка його структура та роль?

Глава 15

КРЕДИТНА СИСТЕМА

§ 1. СУТЬ КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН

Сукупність взаємопов'язаних і взаємодіючих відносин та інститутів, які безпосередньо сприяють здійсненню кредитної діяльності через фінансові ринки, будемо називати *кредитною системою*.

Кредитну систему також визначають як сукупність кредитних відносин, форм та методів кредиту. Саме слово «кредит» походить від латинського «*credo*», що означає «вірю». Отже, категорія кредиту розглядається економічною наукою, як відносини про надання позики, що засновані на довірі та передбачають повернення наданої вартості у певний строк зі сплатою ціни за користування. Таким чином, можна говорити, що кредитним відносинам характерні такі ознаки:

- довіра, що означає вільний рух інформації між позичальником і кредитором;
- рух вартості між двома сторонами — кредитором і позичальником, на умовах повернення та платності.

Таким чином, кредит — це економічні відносини, які виникають між кредитором та позичальником з приводу передачі в тимчасове користування вільних коштів на умовах їх повернення та сплати ціни за їх користування, що ґрунтується на довірі кредитора.

Функціонування кредитної системи забезпечується рухом готівкових грошових знаків та в більшій частині — безготівковими грошовими платежами та розрахунками.

Суттєву економічну функцію по спрямуванню коштів від тих економічних суб'єктів, що мають надлишок фінансових коштів, до тих, що відчувають дефіцит коштів, виконують фінансові ринки. Ця функція схематично показана на рис. 15.1.

Як видно з рис. 15.1, грошові кошти можуть переміщуватися від кредиторів до позичальників через механізм прямого фінансування, тобто безпосередньо через фінансові ринки.

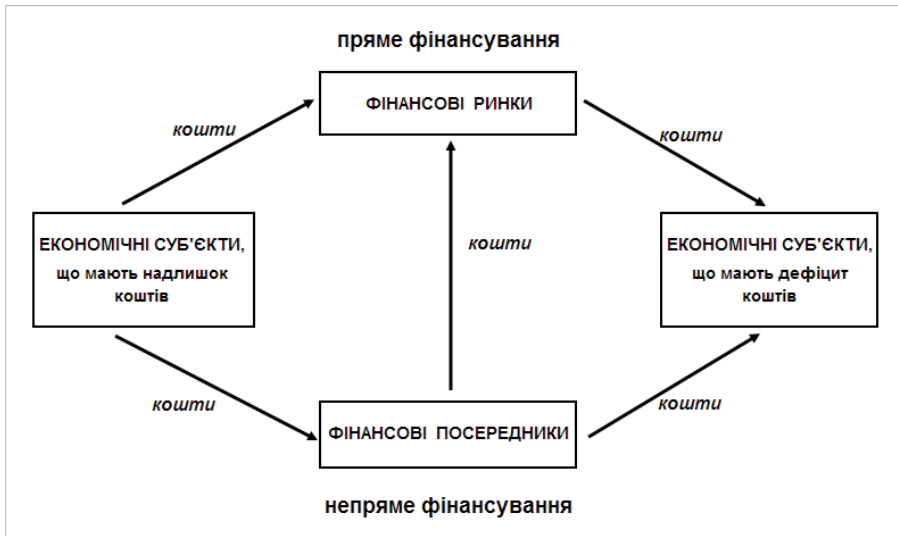


Рис. 15.1. Потоки фінансових ресурсів

Фінансовий ринок являє собою систему економічних та правових відносин, що пов'язані з емісією та обігом фінансових активів. Суб'єктами цих відносин виступають ті, що передають в користування вільні фінансові ресурси; ті, що потребують інвестицій; фінансові посередники, які забезпечують перерозподіл фінансових ресурсів серед учасників ринку, а також держава, що виступає і як позичальник, регулярно розміщуючи на зовнішньому та внутрішньому ринках свої боргові зобов'язання, і як регулятор ринку. Іноді держава виступає як інвестор, здійснюючи фінансову підтримку тих чи інших суб'єктів господарювання.

З появою фінансових посередників переміщення грошових коштів від кредиторів до позичальників здійснюється через механізм непрямого фінансування (рис. 15.1).

Необхідність фінансових посередників обумовлена наявністю в економіці суттєвих інформаційних та мінусових витрат. Розпізнавання потенційних позичальників для кредитора є дорогим процесом, оскільки він має витратити додаткові час і гроші, зокрема для того, щоб дізнатися, чи поверне позичальник борг, або зібрати необхідну інформацію при купівлі цінних паперів. Одержання необхідної інформації та моніторинг — надто дорогі операції для окремої фізичної чи юридичної особи.

Разом з тим реальний процес надання позички або купівлі цінного папера, окрім інформаційних витрат, передбачає також мінові витрати, що безпосередньо пов'язані з підписанням контракту про позичку (наприклад, підготовка та оформлення необхідних документів), або з комісійними при купівлі цінного папера. Маючи велику кількість клієнтів, фінансовий посередник може залучити кваліфікованих спеціалістів для складання декількох типових форм угод, які легко буде пристосувати до кожного конкретного випадку, тому при високих витратах на розробку ціна в розрахунку на одного клієнта буде низькою. Даний приклад є ілюстрацією так званого ефекту масштабу, який є потужним джерелом підвищення ефективності функціонування фінансових посередників.

Саме фінансові посередники забезпечують неперервне функціонування ринку, розміщення серед інвесторів нових та обіг на ринку емітованих раніше активів. Вони забезпечують інвесторам та кредиторам оперативне вкладення коштів у фінансові активи та вилучення коштів з процесу інвестування.

Розглядаючи фінансові ринки, ми зазначали, що суб'єкти, що формують як попит, так і пропозицію фінансових ресурсів, можуть виходити на фінансові ринки самостійно або скориставшись послугами фінансових посередників.

Виділяють такі групи **фінансових посередників**:

1. Депозитні інститути (банки(ощадні, інвестиційні, іпотечні та клірингові), ощадні і позичкові асоціації та кредитні спілки);
2. Недепозитні інститути (страхові компанії, пенсійні фонди, фінансові компанії, взаємні фонди).

До **депозитних інститутів** відносять в першу чергу банки. Сукупність різноманітних видів банків у їх взаємозв'язку складає банківську систему — складову частину кредитної системи. Із специфікою діяльності банку, як основного учасника кредитної системи, що через діяльність на фінансових ринках виконує функції фінансового посередника, ми ознайомимося в третьому параграфі (§ 3) даної глави.

Ощадні та кредитні асоціації є фінансовими інститутами, які залучають кошти інвесторів у вигляді депозитів і надають позики під заставу нерухомості. Основним видом діяльності таких інститутів є фінансування купівлі нерухомості. Позики ощадних інститутів переважно мають довгостроковий характер.

Джерелами формування ресурсів кредитних спілок є членські внески та депозити учасників. Учасниками кредитних спілок виступають фізичні особи, об'єднані за певною ознакою, наприклад спільним місцем роботи. Створюються ці невеликі фінансові установи для надання позик (переважно споживчих).

Розглянемо особливості організації та функціонування **недепозитних інститутів**.

Засновниками пенсійного фонду можуть виступати приватні фірми, установи, спілки та фізичні особи. Кошти залучаються до фонду через надходження періодичних внесків як роботодавців, так і найманих працівників. Найбільша частка в активах пенсійних фондів належить корпоративним цінним паперам — акціям та облігаціям, що обумовлюється необхідністю здійснювати періодичні виплати пенсіонерам протягом тривалого періоду. Деякі пенсійні фонди так же, як і інвестиційні компанії, наймають фінансових посередників для забезпечення професійного управління активами. Клієнти пенсійних фондів після виходу на пенсію отримують доходи у формі періодичних виплат.

Страхові компанії є фінансовими посередниками, що здійснюють виплати своїм клієнтам при настанні подій, які обумовлені у страховому полісі (контракті). Джерелами формування ресурсів страхових компаній є премії, що сплачують власники полісів в обмін на зобов'язання страхової компанії сплатити обумовлені суми в майбутньому при настанні певних подій. Укладаючи договори страхування, страхові компанії беруть на себе ризики власників полісів, а отримуючи страхові внески, отримують плату за прийняті на себе ризики. Страхові компанії використовують страхові внески для придбання облігацій, акцій, заставних та інших цінних паперів.

Фінансові компанії отримують свої фонди шляхом продажу комерційних паперів та випуску акцій і облігацій, а владають свої ресурси переважно в споживчі позики.

Інвестиційні компанії є інститутами спільного інвестування, які залучають кошти інвесторів і формують портфель цінних паперів. Фінансові ресурси інвестиційні компанії формують шляхом розміщення на ринку власних акцій та інвестиційних сертифікатів. Вкладають кошти інвестиційні компанії в цінні папери інших емітентів для того, щоб у рамках вибраної стратегії забезпечити максимальну

прибутковість, диверсифікуючи при цьому портфель цінних паперів і зменшуючи ризики інвестування.

В Україні інвестиційна компанія створює і управляє інвестиційними фондами. Взаємний фонд продає свої акції дрібним інвесторам і на залучені кошти формує портфель цінних паперів. Таке об'єднання коштів дає можливість вкладникам фонду, за рахунок зниження питомих витрат на придбання акцій та облігацій великими пакетами, а також за рахунок диверсифікації портфеля цінних паперів, отримати вигреш.

Виконуючи на ринку різні функції та формуючи ресурси за рахунок різних джерел, договірні ощадні інститути та інвестиційні посередники мають спільну рису: вкладають кошти інвесторів у цінні папери і виступають на ринку інституційними інвесторами.

§ 2. ФОРМИ, МЕТОДИ ТА ВИДИ КРЕДИТУ

Форми кредиту

Фінансові ресурси, які розподіляються на фінансових ринках, надаються на умовах співвласності, коли інвестор набуває прав власності на матеріальні чи нематеріальні активи, наприклад акції, або на умовах позики.

Відповідно до характеру кредитних відносин, складу учасників кредитної операції, об'єкта та сфери кредитування виділяють такі форми кредиту: комерційний, банківський, споживчий, державний і міжнародний кредити.

Комерційний кредит — це товарна форма кредиту, що надається продавцями покупцям у вигляді відстрочки оплати за продані товари, надані послуги. Об'єктом комерційного кредиту є капітал у його товарній формі, суб'єктами виступають агенти товарної угоди. Комерційний кредит прискорює реалізацію товарів та послуг, а також дозволяє отримати додатковий прибуток у вигляді позичкового процента. Основним інструментом забезпечення даної форми кредиту виступає комерційний вексель. Взаємовідносини, що виникають між суб'єктами в процесі використання даного інструменту платежу, регулюються так званим вексельним правом.

Банківський кредит — форма кредитних відносин, за якої одним із суб'єктів кредитних відносин виступає спеціалізована фінансово-

кредитна установа — банк. Кредит надається у грошовій формі на певний строк під визначений відсоток, на умовах забезпеченості та повернення.

Споживчий кредит — це кредит, який надається фізичним особам на придбання споживчих товарів і, як правило, погашається поступово. Суб'єктами споживчого кредитування у якості позичальника виступає населення, у якості кредитора — комерційні банки, кредитні спілки, фінансові компанії, підприємства-виробники та торговельні посередники. Ринок споживчого кредитування диференційовано за типом товарів: кредитування житла, послуг (туризм, освіта, охорона здоров'я), меблів, автомобілів, комп'ютерної та побутової техніки. Наприклад, кредитування автомобільної техніки є прерогативою банків. При цьому конкуренція є настільки високою, що один автосалон часто може запропонувати послуги відразу кількох банків.

Державний кредит відображає кредитні відносини з приводу мобілізації державою тимчасово вільних грошових коштів підприємств, організацій та населення для фінансування державних витрат.

Кредитором виступають юридичні та фізичні особи, позичальником — держава в особі її органів.

Залежно від позичальника державні позики поділяють на позики, що розміщують центральні та місцеві органи управління. За місцем розміщення державний кредит може бути внутрішнім і зовнішнім.

Нерідко витрати держави неможливо профінансувати виключно за рахунок доходів бюджету, тому виникає потреба в державному кредиті.

Додаткові фінансові ресурси держава залучає шляхом продажу на фінансовому ринку облігацій, казначейських зобов'язань та інших видів державних цінних паперів. Наприклад, в Україні держава в особі Міністерства фінансів здійснює емісію ОВДП-облігацій внутрішньої державної позики. Ця форма кредиту дозволяє позичальнику спрямовувати мобілізовані додаткові фінансові ресурси на покриття бюджетного дефіциту, а для кредиторів державний кредит виступає зручною формою інвестицій з мінімальним ризиком.

Державний кредит використовується також з метою стабілізації грошового обігу в країні. В умовах високої інфляції збільшення державних запозичень використовується для зменшення обсягу грошової маси і скорочення платоспроможного попиту населення.

Як правило, на загальнодержавному рівні державні позички не мають конкретного цільового спрямування, тоді як місцеві органи влади можуть використовувати мобілізовані кошти на благоустрій певних населених пунктів, на будівництво тощо.

Вся сума випущених, але непогашених державних позик з нарахуваними відсотками на певну дату або за певний період включається у державний борг країни.

Міжнародний кредит — це кредитні відносини, суб'єктами яких виступають різні країни. Кошти для надання міжнародного кредиту мобілізуються на міжнародному та національному ринках. Конкретними організаціями, що є учасниками таких кредитних відносин, можуть бути уряди різних країн, міжнародні валютно-кредитні організації, банки, фірми тощо.

Методи кредитування

У світовій банківській практиці найбільш поширеними є такі методи кредитування: одноразовий кредит, овердрафт, кредитна лінія, терміновий кредит.

Одноразовий кредит є одним з найдавніших методів надання позики. Згідно з цим методом кредитні кошти перебувають на спеціальному позичковому рахунку, а потім списуються на поточний рахунок позичальника або на рахунок постачальника, підрядчика тощо. Погашення кредиту відбувається з поточного рахунка позичальника (якщо позичальник — юридична особа) або в касу банку (якщо позичальник — фізична особа) шляхом перерахування коштів на позичковий рахунок. Погашення відбувається одноразово або періодично, залежно від умов кредитного договору.

Овердрафт — форма кредитування, яка використовується для покриття короткострокових розривів у платежах позичальника. Надається позичальникам, які мають стабільні регулярні надходження на рахунок. Принципова відмінність від традиційного кредитування полягає в тому, що кредитні ресурси не спрямовуються на рахунок клієнта, а надається можливість «мінусового» залишку на рахунок. Режим овердрафта припускає можливість в межах встановленого операційного часу здійснювати платежі, оскільки усі надходження на розрахунковий рахунок автоматично ідуть на погашення заборгованості по овердрафту. У договорі овердрафту фіксується термін неперервного мінусового сальдо по рахунку (як правило, 30 днів),

Види банківських кредитів

№ п/п	Критерії (ознаки)	Види кредитів
1	За терміном користування	<ul style="list-style-type: none"> – строкові кредити: короткостроковий (до 1 року) середньостроковий (до 3 років) довгостроковий (понад 3 роки) – безстрокові (до запитання, онкольні) – пролонговані
2	За призначенням	<ul style="list-style-type: none"> – на виробничі цілі (юридичним особам для закупівлі основних засобів та обігових коштів); – споживчий кредит (фізичним особам)
3	За ступенем ризику	<ul style="list-style-type: none"> – стандартний – під контролем – субстандартний – сумнівний – безнадійний
4	За забезпеченням	<ul style="list-style-type: none"> – бланковий (незабезпечений) – забезпечений, у тому числі: <ul style="list-style-type: none"> – заставою – гарантійними зобов'язаннями, порукою і страхуванням
5	За методами надання	<ul style="list-style-type: none"> – в одноразовому порядку – відповідно до відкритої кредитної лінії – гарантійний (із заздалегідь обумовленою датою надання)
6	За методами погашення	<ul style="list-style-type: none"> – одноразовим внеском – у розстрочку – достроковий (за вимогою кредитора або за заявою позичальника) – з регресією платежів – ануїтетний – після закінчення обумовленого терміну (місяця, кварталу)
7	За кількістю кредиторів	<ul style="list-style-type: none"> – достроковий – консорціумний (синдикований)
8	За характером та способом сплати відсотків	<ul style="list-style-type: none"> – з фіксованою процентною ставкою – з плаваючою процентною ставкою – зі сплатою процентів у міру використання наданих коштів (звичайний кредит) – зі сплатою процентів одночасно з отриманням кредиту (дисконтний кредит)

це означає, що в межах фіксованого терміну залишок на рахунок має бути позитивним або нульовим за рахунок надходжень. Надання овердрафту фізичним особам можливе з використанням банківської платіжної картки. При цьому сума овердрафту залежатиме від суми підтвердженого основного доходу позичальника.

Кредитна лінія — юридично оформлене зобов'язання банку надавати позичальнику кредит у межах встановленого ліміту протягом певного періоду часу. Надається клієнтам на покриття потреб в короткострокових фондах фінансування з метою поповнення оборотних коштів. Відкриття відновлювальної (револьверної) кредитної лінії дозволяє позичальнику отримати кредит у встановленому розмірі, погасити всю його суму повністю або частково і автоматично отримати повторно позику у межах терміну дії кредитної лінії.

Терміновий кредит — форма кредитування, яка використовується для покриття короткострокових розривів у платежах позичальника. Надається клієнтам при фінансуванні угод, де момент одержання доходу, наприклад посередницька діяльність, є фіксованим. У договорі про надання термінового кредиту зазначені дата одержання, дата погашення. На практиці в чистому вигляді застосовується рідко, у зв'язку з ускладненою процедурою зміни терміну погашення у випадку форс-мажору, проте застосовується в поєднанні з іншими режимами короткострокового кредитування, такими як овердрафт, кредитна лінія. Оскільки банк, що надає кредит, може залучити термінові ресурси на міжбанківському ринку, що і буде основною складовою ціни для клієнта, такий кредит дешевий.

§ 3. БАНКІВСЬКА СИСТЕМА. ВИДИ БАНКІВ

Як уже зазначалося, банківська система є основною складовою частиною кредитної системи. В Україні, як і в більшості країн світу, склалася дворівнева банківська система, перший рівень якої складає Національний банк, який є центральним банком країни, другий — усі інші банківські установи.

Через діяльність на фінансових ринках, виконуючи функції фінансового посередника, банки забезпечують спрямування коштів від економічних суб'єктів, що мають надлишок фінансових коштів, до економічних суб'єктів, що відчують дефіцит фінансових коштів.

Ядром банківської системи будь-якої країни є центральний банк, основною функцією якого є розроблення та реалізація грошово-кредитної політики держави.

Центральні банки — органи державного регулювання економіки, яким надано право монопольного випуску банкнот, регулювання грошового обігу та валютного курсу, зберігання золотовалютних резервів. Центральний банк є «банком банків», агентом уряду при обслуговуванні державного боргу. Залежно від країни центральний банк може носити різноманітні назви (емісійний, національний, резервний, центральний). В Україні — це Національний банк України (НБУ); в Росії — Центральний банк Російської Федерації; в США — Федеральна резервна система (центральний банк США має незвичайну структуру, оскільки складається з дванадцяти федеральних резервних банків, акціонерами яких є приватні комерційні банки округу).

Національний банк України був створений у березні 1991 року на базі Української республіканської контори Державного банку СРСР.

До системи Національного банку України, зокрема, входить:

1. Центральний апарат, який перебуває у м. Києві;
2. Кримське республіканське та 24 обласні управління, що не мають статусу юридичної особи і діють від імені Національного банку;
3. Банкотно-монетний двір;
4. Державна скарбниця України;
5. Центральне сховище та інші.

НБУ є державним банком, який за своїм правовим статусом не входить до жодної із гілок влади. Проте Національний банк підзвітний Президентові України та Верховній Раді України. Підзвітність означає:

- призначення на посаду та звільнення з посади Голови НБУ Верховною Радою за поданням Президента України;
- надання Президентові України та Верховній Раді України двічі на рік інформації про стан грошово-кредитної політики;
- щорічну доповідь Голови Національного банку Верховній Раді України про діяльність НБУ.

Керівними органами Національного банку є Рада Національного банку України та Правління Національного банку України. Розробку

основних засад грошово-кредитної або монетарної політики покладено на Раду НБУ, склад якої формується на паритетних засадах — 7 осіб призначаються за поданням Президента України, 7 осіб — за поданням Верховної Ради, що дає змогу уникнути впливу політичних сил на діяльність цієї інституції. На Центральний банк покладається відповідальність за вирішення основного макроекономічного завдання у грошово-кредитній сфері — підтримка стабільності національних грошей.

Емісія грошей посідає особливе місце у функціонуванні центрального банку. Наділення одного банку монополієм правом на випуск банкнот і призвело свого часу до появи центральних емісійних банків. Центральний банк є монополістом щодо випуску в обіг готівки. Обсяги емісії готівки регулюються з урахуванням загальних завдань грошово-кредитної політики, що проводиться Центральним банком. Сам випуск готівки здійснюється шляхом продажу банкнот і монет комерційним банкам в обмін на їх резерви в центральному банку.

Згідно з чинним законодавством, НБУ забезпечує виготовлення грошових знаків (банкнот і монет) і регулює їх функціонування на всіх етапах руху — від випуску в обіг до знищення вилучених з обігу зношених, пошкоджених та фальшивих банкнот і монет. НБУ і Банкнотно-монетний двір, що входить до системи НБУ, розробляють дизайн грошових знаків, встановлюють номінали, визначають систему захисту, платіжні ознаки та ін.

Якщо у сфері безготівкового обороту рух грошей здійснюється у вигляді перерахування сум через рахунки в банках і при цьому гроші не виходять за межі банківської системи, що дозволяє контролювати грошові потоки суб'єктів господарювання і певним чином банкам впливати на відносини відповідних економічних суб'єктів, то готівка, як правило, використовується при утворенні доходів домогосподарств різних джерел походження (виплата заробітної плати, пенсій, стипендій тощо) і витрачання цих доходів (купівля товарів і послуг тощо). У сфері готівкового обороту гроші рухаються як поза банками, обслуговуючи відносини економічних суб'єктів, так і безпосередньо між банками та економічними суб'єктами. Загальна сума залишків грошей у всіх їх формах, які знаходяться у розпорядженні суб'єктів економіки у певний момент часу утворює масу грошей в обігу.

Показниками обсягу і елементами структури грошової маси є грошові агрегати.

Розмежування грошових агрегатів відбувається виходячи зі ступеня їх ліквідності, тобто можливості швидкої, з найменшими ризиками і затратами конверсії різних форм вкладів і заощаджень в готівкові кошти.

Починаючи з 1993 року, НБУ з метою аналізу та регулювання грошової маси визначає такі грошові агрегати:

M0 — готівка в обігу, тобто банкноти та розмінна монета, що знаходяться поза банківською системою;

M1 — включає в себе агрегат M0, а також залишки грошових коштів на поточних банківських рахунках у національній валюті;

M2 — агрегат M1 плюс залишки грошових коштів на строкових банківських рахунках у національній валюті та валютні кошти на поточних та строкових рахунках;

M3 — агрегат M2 плюс кошти клієнтів за трастовими операціями банків та цінні папери власного боргу банків.

Готівка в обігу та в касах банківських установ складає всю суму готівки, що випущена Національним банком та не повернута у його фонди. Що ж стосується безготівкових елементів грошових агрегатів (M1, M2, M3), то вони є зобов'язаннями комерційних банків перед своїми клієнтами і формуються як за рахунок одержаних від НБУ коштів, так і за рахунок створення грошей самими банківськими установами в процесі їх кредитної діяльності завдяки механізму грошового мультиплікатора. Тому безготівкові елементи грошових агрегатів значно перевищують обсяг резервів комерційних банків на їх рахунках в НБУ.

Грошовий мультиплікатор — це процес збільшення (мультиплікації) грошей на депозитних рахунках комерційних банків в момент їх руху від одного банківського закладу до іншого.

Управління механізмом банківського мультиплікатора, і, відповідно, емісією безготівкових грошей, здійснюється центральним банком через встановлення норми обов'язкового резервування.

Норма обов'язкового регулювання являє собою процентні відрахування від вкладів, розміщених в комерційних банках, на спеціальний рахунок в центральному банку. Таким чином, на суму обов'язкових резервів зменшується обсяг ресурсів, які банківська установа може використати у своїй діяльності, що дає змогу центральному банку,

керуючи механізмом грошового мультиплікатора, розширювати чи звужувати можливості комерційних банків щодо випуску безготівкових грошей, виконуючи тим самим одну зі своїх основних функцій — функцію грошово-кредитного регулювання.

Крім того, на Національний банк України покладено такі основні функції:

- організація розрахунків між банками;
- кредитор останньої інстанції для комерційних банків;
- обслуговування державного боргу країни;
- проведення операцій на ринку державних цінних паперів та валютному ринку;
- регулювання діяльності банків.

Згідно із чинним законодавством, в Україні банкам забороняється діяльність у сфері матеріального виробництва, торгівлі (за винятком реалізації пам'ятних, ювілейних і інвестиційних монет) та страхування, окрім виконання функцій страхового посередника.

Класифікацію банків проводять за кількома групами критеріїв.

За **типом власності** банки поділяють на державні та приватні.

До державних банків відносять ті установи, сто відсотків статутного капіталу яких належать державі.

Насамперед, державним банком є Національний банк України. Окрім того, до державних банків відносять Укресімбанк та Ощадбанк. Засновується державний банк за рішенням Кабінету Міністрів України.

За **організаційно-правовою формою** банки в Україні створюються у формі відкритого акціонерного товариства або кооперативного банку.

За **країною походження капіталу** банки розділяють на українські, іноземні та спільні за участю іноземного капіталу. За останні роки в Україні збільшилася кількість банків з іноземним капіталом, в тому числі і з 100%-м іноземним капіталом. Всього за даними НБУ, на початок 2008 року в Україні діяли 198 банків, з них 47 банків з іноземним капіталом, в тому числі 17 — зі 100% участю іноземного капіталу (рис. 15.2).

За **територією діяльності** банки поділяють на регіональні, міжрегіональні та міжнародні.

За **характером операцій**, які виконують банки, в Україні розрізняють банки універсальні та спеціалізовані. За чинним законо-

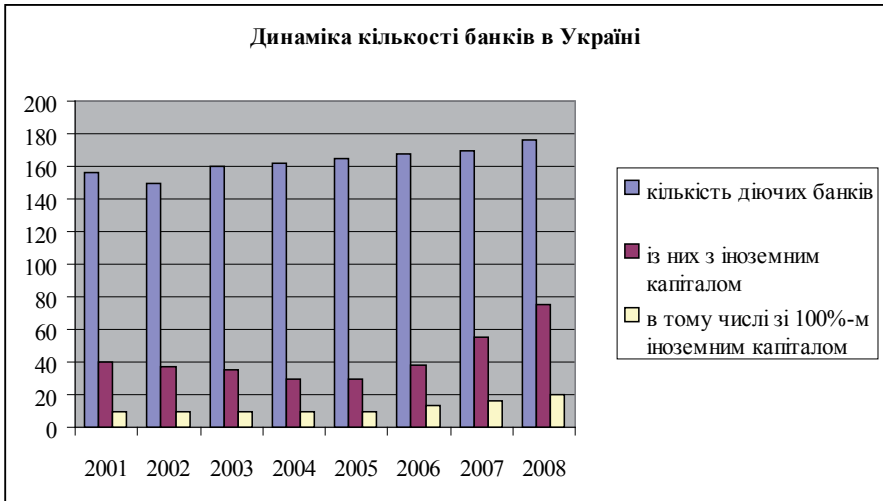


Рис. 15.2. Динаміка кількості банків в Україні

давством України банк набуває статусу спеціалізованого, якщо більше 50% його активів є активами одного типу (інвестиційні, іпотечні, клірингові або розрахункові банки), а статусу спеціалізованого ощадного банку, якщо більше 50% його пасивів є вкладками фізичних осіб.

Спеціалізація банків принципово впливає на характер діяльності банку, визначає особливості формування його активів і пасивів, а також специфіку організації роботи з клієнтами.

Хоча спеціалізований банк відрізняється від універсального меншим колом операцій, вітчизняні спеціалізовані банки більше тяжіють до універсальності, прагнучи розширити спектр операцій, які здійснюють.

Операції банку — це, з одного боку, певні дії, спрямовані на забезпечення функціонування банківської установи (придбання основних засобів, інших необоротних активів) як суб'єкта підприємницької діяльності. А з другого боку, операції банку — це дії фінансового посередника, що здійснює властиві йому функції — залучення тимчасово вільних грошових коштів підприємств, організацій, населення з подальшим розміщенням їх від свого імені на умовах строковості та платності, касове та розрахункове

обслуговування підприємств, а також надання інших банківських послуг, передбачених Законом України «Про банки і банківську діяльність».

Сучасний комерційний банк — це універсальна установа, що прагне здійснювати якомога більше видів операцій, які можна розділити на окремі групи:

а) **пасивні операції** — це операції, за допомогою яких банки формують свої ресурси для проведення активних операцій (формування власного капіталу через емісію акцій і за рахунок прибутку, залучення коштів юридичних та фізичних осіб; емісія власних боргових цінних паперів, кредити, отримані від інших банків, від міжнародних фінансово-кредитних установ тощо). Пасивні операції відображаються в правій частині балансу банку;

б) **активні операції** — це операції із розміщення наявних ресурсів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик з метою отримання доходів. Активи банку характеризують склад, розміщення і використання грошових коштів, згрупованих за їх економічним значенням у процесі відтворення. Відображаються в лівій частині балансу. До складу активних операцій, зокрема, відносять:

- кредитні (короткострокові та довгострокові позики, в тому числі іпотечні кредити, споживчі кредити населенню; лізинг; факторинг; міжбанківські кредити, надані іншим банкам);
- операції з цінними паперами (купівля-продаж цінних паперів за дорученням клієнтів та за власні кошти, облік векселів, засновницькі операції через вкладення коштів банку в майнові цінні папери);
- валютні (купівля-продаж валютних цінностей за дорученням клієнтів та за власні кошти).

Крім того, за дорученням клієнтів банк здійснює ряд комісійно-посередницьких операцій, отримуючи за це винагороду у вигляді комісійних:

- андеррайтинг або розміщення на первинному ринку цінних паперів, емітованих клієнтами банківської установи;
- розрахунково-касове обслуговування;
- надання гарантій і поручительств та інших зобов'язань від третіх осіб;
- послуги з відповідального зберігання та надання в оренду сейфів для зберігання цінностей і документів;

- надання консультаційних та інформаційних послуг;
- інкасація;
- депозитарна діяльність і діяльність з ведення реєстрів власників іменних цінних паперів.

Активні й пасивні операції, що виконує банк, відображаються в банківському балансі відповідно в його активній і пасивній частинах (табл. 15.2).

Балансовий звіт банку — це головний документ, в якому відображено основну бухгалтерську інформацію про стан справ банку. Сама побудова балансового звіту банку відображає його роль як

Таблиця 15.2

Умовний баланс комерційного банку, тис. грн

Активи		Пасиви	
Валюта, монети та банківські метали	40	Зобов'язання	
Кошти на коррахунках у НБУ	181522	Кошти на коррахунках інших банків	99896
Кошти на коррахунках в інших банках	61178	Кредити, отримані від інших банків	73743
Кредити, надані іншим банках	44992	Кошти до запитання клієнтів	397300
Цінні папери у портфелі банку, всього	35282	Строкові депозити	241216
Короткострокові кредити, надані клієнтам	591793	Кредити, отримані від міжнародних фінансових організацій	30256
Довгострокові кредити, надані клієнтам	230455	Цінні папери власного боргу	59228
Фінансовий лізинг	1684	Капітал	
Вкладення в асоційовані та дочірні компанії	73743	Статутний капітал	449541
Вкладення в іноземну валюту	99500	Резервний та інші	43039
Матеріальні активи	100703	Нерозподілений прибуток минулих років	32673
Інші активи	6000	Інші пасиви	
Всього активів	1 426 892	Всього пасивів	1 426 892

фінансового посередника. Баланс складається з двох частин. Права сторона (пасиви) містить джерела залучення коштів та власний капітал банку, ліва (активи) — напрямки використання залучених коштів. Важливо, що сума пасивів банку, тобто його зобов'язань перед вкладниками, плюс власний капітал дорівнює активам банку, тобто сумі розміщених банком коштів, які він вклав у цінні папери, кредити тощо. Звідси і назва документа — балансовий звіт. Він є предметом розгляду не лише відповідних фінансових органів, а й потенційних інвесторів. Тому балансові звіти друкуються в періодичній фінансовій пресі.

Історично склалося так, що пасивні операції банків відіграють первинну і вирішальну роль порівняно з активними операціями, оскільки для здійснення активних операцій необхідною умовою є достатність ресурсів. Банківські ресурси складаються із власного капіталу та зобов'язань.

Визначальну роль у процесі створення та функціонування комерційного банку відіграє *власний банківський капітал*, який складається зі статутного капіталу, резервного капіталу та нерозподіленого прибутку минулих років, хоча за величиною він становить незначну частину сукупних ресурсів банку (частка власного капіталу у ресурсах банку має бути не нижчою за 8%).

За економічним змістом капітал банку — це власні кошти засновників або акціонерів (власників банку), внесені ними на свій ризик для отримання доходів. Ризик власників полягає в тому, що рівень доходності капіталу може бути низьким або діяльність приведе до збитків, через що вони можуть втратити свої кошти.

Першим за величиною фондом є статутний фонд, який створюється за рахунок внесків власників (акціонерів та пайовиків) банку. Сума статутного капіталу законодавчо не обмежена, але для забезпечення стійкості банків НБУ встановлює мінімальну величину статутного капіталу (мінімальний розмір статутного капіталу становить 10 млн євро для всіх банків).

Статутний капітал — величина сплаченого та зареєстрованого капіталу, на яку отримано письмові зобов'язання акціонерів (пайовиків) банку про внесення коштів за підпискою на акції (паї).

Банківські установи в Україні мають право емітувати іменні акції: — звичайні (прості) акції — вони свідчать про участь власників у капіталі банку і дають їм дохід у формі дивідендів, величина

- яких не фіксується і залежить від величини прибутку банку. Ці акції безстрокові, дають власнику право голосу на зборах акціонерів;
- привілейовані акції — комерційний інтерес власників таких акцій захищено, так як дивіденди заздалегідь фіксовані й не залежать від одержаного банком прибутку; власники цих акцій мають пріоритет при висуванні претензій банку в разі його банкрутства.

Другим за величиною є резервний фонд. Він формується за рахунок щорічних відрахувань у розмірі не менше 5 % від прибутку до досягнення ним не менше 25 % статутного фонду. Кошти цього фонду залишаються в розпорядженні банківської установи, яка може використовувати їх на покриття непередбачених збитків та здійснення інших платежів, що згідно з вимогами законодавства мають здійснюватися за рахунок цього фонду (виплата дивідендів за привілейованими акціями у разі недостатності прибутків минулих років та ін.). Порядок формування й обсяги резервних фондів визначає НБУ, а використання здійснюється за рішенням Правління кожного окремого банку.

До власного капіталу також відноситься і нерозподілений прибуток, що залишається в розпорядженні банку. Сума нерозподіленого прибутку може використовуватися практично без обмежень, тоді як кошти резервного фонду можуть бути використані лише на чітко визначені цілі, а кошти статутного капіталу — лише у разі ліквідації банківської установи.

Починаючи з 60-х років минулого століття, банківська діяльність характеризується глобалізацією фінансових ринків та підвищенням ризиковості банківських операцій. Невідповідність у правилах регулювання достатності капіталу банків різних країн породжувала серйозні проблеми, пов'язані із захистом інтересів клієнтів і партнерів банку.

Для забезпечення стабільності міжнародної фінансової системи і справедливіших умов конкуренції в 1987 році Базельським комітетом регулювання банківської діяльності (Базельський комітет складався з представників центральних банків та регулювальних органів 12 країн: Бельгії, Канади, Франції, Італії, Німеччини, Японії, Нідерландів, Швеції, Швейцарії, Люксембургу, Великої Британії та США) була прийнята угода про єдині міжнародні стандарти

достатності капіталу — «Базельська угода про конвергенцію капіталу». Кожна країна взяла на себе відповідальність з приведення власних вимог адекватності капіталу до міжнародних стандартів.

Основні стандарти угоди є спільними для всіх банківських установ, що приєдналися до неї, а органи регулювання кожної країни мають право самостійно встановлювати коефіцієнти ризику активів та визначати деякі складові капіталу.

Базельською угодою передбачено врахування кредитного ризику, пов'язаного з різними видами активів і позабалансових зобов'язань банку. Міжнародною угодою пропонується шкала коефіцієнтів ризику, котрі можуть бути використані без змін або скориговані залежно від економічної ситуації конкретної країни.

Базельська угода стала кроком уперед на шляху стабілізації міжнародної фінансової системи та зростання банківського капіталу. Але Базельською угодою не враховуються інші види ризиків, такі як відсотковий, валютний, ризик ліквідності, тому пошук нових досконалих методів визначення адекватності капіталу триває.

В Україні величина капіталу комерційних банків регулюється централізовано Національним банком через установлення мінімальних вимог (нормативів) до розмірів та достатності капіталу. Встановлені НБУ нормативи відповідають вимогам Базельської угоди.

Переходимо до розгляду зобов'язань банку.

Зобов'язання банку — це грошові кошти, тимчасово надані їх власниками в розпорядження банку на певних умовах. Зобов'язання доцільно поділити на дві групи — запозичені та залучені кошти.

До запозичених коштів комерційного банку належать кошти, отримані від випуску та продажу боргових зобов'язань (облігацій та векселів), а також кредити, надані іншими банками, в тому числі центральним банком.

Банківські облігації належать до боргових цінних паперів. Вони засвідчують внесення їхніми власниками грошових коштів і підтверджують зобов'язання банку відшкодувати власникам номінальну вартість у зазначений термін із виплатою фіксованого процента. Власники облігацій фактично надають банку довгострокову позику.

Банки, створені у формі акціонерних товариств, мають право випуску облігацій на загальну суму, що не перевищує 25% від їхньо-

го статутного капіталу, причому лише після повної оплати раніше емітованих ними акцій.

Забороняється випуск облігацій для формування або поповнення статутних фондів банків, а також для покриття збитків від господарської діяльності. Кошти від розміщення облігацій спрямовуються винятково на цілі, зазначені при випуску. Ціна коштів, залучених у такий спосіб, є значно меншою порівняно з ціною інших ресурсів, зокрема депозитів, оскільки проценти за зобов'язаннями є фіксованими (вони зазначаються в умовах випуску і не переглядаються), що при інфляції становить для банку-емітента значну вигоду.

Банківський вексель має депозитну форму, тобто для придбання банківського векселя покупець перераховує кошти на рахунок банку-продавця, після чого останній виписує бланк векселя на ім'я покупця із зазначенням дати зарахування грошей. Погашення банківського векселя відбувається шляхом його викупу після закінчення строку обігу або ж дострокового викупу векселя. У банківському векселі вказується розмір доходу у вигляді процента до номіналу, що одержує власник векселя. Це означає, що продається вексель за номіналом, а викуповується банком за ціною продажу. Слід зазначити, що в Україні емісія банками фінансових векселів заборонена.

Одним із джерел поповнення ресурсів комерційного банку є позики, одержані від інших комерційних банків. Міжбанківський кредит — це позичковий капітал комерційного банку, що передається іншому банку для тимчасового користування на умовах повернення і платності. Кредитними ресурсами торгують комерційні банки, які мають надлишок ресурсів. Комерційні банки залучають міжбанківські кредити переважно для отримання прибутку від купівлі-продажу ресурсів, а також для регулювання банківської ліквідності та виконання вимог щодо обов'язкового резервування.

При розгляді питання про надання міжбанківського кредиту банк-кредитор здійснює оцінку фінансового стану банку-позичальника за такими критеріями: дотримання обов'язкових економічних нормативів діяльності комерційного банку, прибутковість, якість активів і пасивів, створення резервів під певні ризики, виконання зобов'язань комерційним банком у минулому, якість банківського менеджменту. Із створенням в Україні ринку державних цінних паперів (ОВДП) значна частина операцій купівлі-продажу міжбанківських ресурсів відбувається під забезпечення цих цінних паперів.

Залучені кошти — це зобов'язання банку перед вкладниками, фізичними та юридичними особами, які оформляються шляхом відкриття рахунків в банку. Практично всі клієнтські рахунки належать до депозитних. Депозитним може бути будь-який відкритий клієнту в банку рахунок, на якому зберігаються його кошти.

За економічним змістом депозити підрозділяють на три групи:

- депозити до запитання;
- термінові депозити;
- ощадні вклади населення.

У свою чергу кожна із названих груп класифікується за різними ознаками.

Депозити до запитання класифікуються залежно від характеру та приналежності коштів, що зберігаються на рахунках: кошти на розрахункових, поточних та бюджетних рахунках підприємств і організацій; кошти на кореспондентських рахунках по розрахунках з іншими банками. Власники таких депозитів можуть у будь-який момент скористатися коштами, розміщеними на рахунках до запитання, тому за такими рахунками банки сплачують найнижчий процент.

Термінові депозити класифікуються залежно від їх строку:

- строком до 3-х місяців;
- строком до 6-и місяців;
- строком до 9-и місяців;
- строком до 12-и місяців;
- строком більше 12-и місяців.

Термінові депозити мають чітко встановлений термін. Власникам таких депозитів виплачується фіксований процент, крім того, в депозитних угодах прописуються штрафні санкції, що застосовуються банком при достроковому вилученні таких коштів.

Ощадні внески фізичних осіб залежно від особливостей їх зберігання поділяють на вклади на вимогу, термінові, термінові з додатковими внесками, умовні, на пред'явника тощо. Ощадні вклади вигідні банкам тим, що вони носять довгостроковий характер. Наявність у банківської установи таких вкладів є показником довіри до банку. Чим більше банк має вкладів фізичних осіб (це стосується, у тому числі, й термінових депозитів), тим більш надійним є банк.

Втім, незважаючи на спроби органів контролю забезпечити стабільність банківської системи, нерідко банки опиняються на

межі банкрутства, не маючи змоги розрахуватися вчасно по своїх зобов'язаннях. Від цього, насамперед, страждають вкладники, повернення внесків яких відкладається до розпродажу власності та активів банку або взагалі стає проблематичним. Одним із заходів для запобігання цьому є створення державної системи страхування депозитів вкладників. Більшість індустріально розвинених країн почала використовувати формальну систему страхування депозитів з 80-х років минулого століття, після ряду банківських криз.

Страхування (гарантування) вкладів — це комплекс заходів держави та центрального банку, спрямований на підтримку стійкості банківської системи. При страхуванні вкладів завжди постає питання про співвідношення приватної та державної участі в цьому процесі. Теоретично приватна система страхування депозитів вважається економічно ефективною, політично незалежною та гнучкою. При нестачі коштів у приватного інституту страхування виникає необхідність державного втручання. Приватне страхування потребує жорсткого державного регулювання та державного нагляду. Найбільш привабливою рисою державного страхування в умовах стабільної економіки є довіра до нього з боку вкладників та держави. Державна система гарантування вкладів прийнята в більшості країн, в окремих країнах, в тому числі й в Україні, застосовується поєднання державного та приватного страхування.

Наприклад, у країнах Африки захист депозитів здійснюється переважно у формі непрямих гарантій, головним чином внаслідок недостатнього розвитку фінансової системи та переважання державної системи власності. В Азії більшість країн (Китай, Індонезія, Корея, Малайзія, Пакистан, Сингапур, Таїланд, В'єтнам) має неформальні системи страхування, у той час як в індустріально розвинених країнах неформальна система страхування існує лише в Австралії. Більшість країн Середнього Сходу (Єгипет, Іран, Ірак, Ізраїль, Саудівська Аравія, Сирія) та половина країн західної півкулі (Бразилія, Болівія, Коста-Ріка, Парагвай, Уругвай, Еквадор) також використовує неформальну систему страхування депозитів.

Запровадження формальної системи страхування потребує визначення депозитів, які підлягають захисту. Об'єктами страхового захисту, як правило, виступають депозити до запитання, строкові вклади, ощадні вклади, депозитні сертифікати.

В Україні Закон «Про фонд гарантування вкладів фізичних осіб» набув чинності 20 вересня 2001 р. Фонд є державною спеціалізованою економічно самостійною установою, яка виконує функції державного управління у сфері гарантування вкладів фізичних осіб. Він є юридичною особою, має відокремлене майно та не має на меті одержання прибутку. Фонд гарантує кожному вкладнику банку — учасника Фонду відшкодування коштів за його вкладами, включаючи відсотки, в розмірі вкладів на день настання недоступності вкладів, але не більше 50 тис. гривень по вкладах у кожному із таких банків.

У разі розміщення вкладником в одному банку — учаснику кількох вкладів Фонд гарантує відшкодування коштів за такими вкладами, включаючи відсотки, у розмірі загальної суми вкладів станом на день настання недоступності вкладів, але не більше 50 тис. гривень. Якщо вкладник має вклади у кількох банках — учасниках Фонду, які в подальшому реорганізувалися шляхом їх злиття, приєднання або перетворення в один банк — юридичну особу, Фонд гарантує відшкодування коштів за цими вкладами до закінчення строку дії договорів за цими вкладами на тих самих умовах, що й до реорганізації.

Джерелами формування коштів Фонду є:

1) початкові збори з банків — учасників Фонду в розмірі одного відсотка зареєстрованого статутного капіталу банку; перераховується банками — учасниками на рахунок Фонду протягом тридцяти календарних днів з дня одержання банківської ліцензії;

2) регулярні збори з банків — учасників (тимчасових учасників) Фонду, які нараховуються двічі на рік по 0,25 відсотка загальної суми вкладів, включаючи нараховані за вкладами відсотки станом на 31 грудня року, що передує поточному, та 30 червня поточного року;

3) спеціальні збори з банків — учасників Фонду встановлюються, якщо поточні доходи Фонду є не достатніми для виконання ним у повному обсязі своїх зобов'язань щодо обслуговування та погашення залучених кредитів, спрямованих на відшкодування коштів вкладникам банків — учасників Фонду. Рішення про встановлення спеціального збору приймається за погодженням з Національним банком України. Загальний розмір спеціальних зборів, сплачених банками — учасниками Фонду протягом року (в разі вичерпання

фінансових можливостей Фонду для виконання покладених на нього завдань), не повинен перевищувати розміру щорічного регулярного збору;

4) кошти, внесені Національним банком України в розмірі 20 мільйонів гривень;

5) доходи, одержані від інвестування коштів Фонду в державні цінні папери України;

6) кредити від Кабінету Міністрів України, Національного банку України, банків та іноземних кредиторів надаються у грошовій формі або у вигляді державних цінних паперів. При отриманні Фондом кредиту від Кабінету Міністрів України у вигляді цінних паперів Фонд має право реалізувати їх на відкритому ринку, отримати кредит під заставу у банків, іноземних кредиторів, Національному банку України. Національний банк України має право надавати Фонду кредит під заставу цінних паперів за ціною, не нижче індексу інфляції строком на п'ять років;

7) пеня, яку сплачують банки — учасники Фонду за несвоєчасне або неповне перерахування зборів до Фонду, в розмірі подвійної облікової ставки Національного банку України від розміру не перерахованої суми за кожний день прострочення;

8) доходи від депозитів, розміщених Фондом у Національному банку України.

Таким чином, жорстка конкуренція змушує вітчизняні банки залежно від ринкової ситуації, власних потреб і можливостей пристосовуватися до зовнішнього середовища — це і врахування вимог Базельського комітету щодо обсягу власного капіталу, і врахування глобалізаційних тенденцій, і створення системи гарантування вкладів, що є свідченням того, що фінансова система — на порозі радикальних змін, особливо актуальним це питання стане після остаточного вступу України до Світової організації торгівлі.

Запитання та завдання для обговорення

1. Розкрийте сутність кредитної системи.
2. Чим обумовлена необхідність фінансових посередників?
3. Які групи фінансових посередників виділяють? Охарактеризуйте їх.
4. Назвіть основні форми кредиту.
5. Охарактеризуйте методи кредитування.
6. Які критерії покладено в основу класифікації видів банківських кредитів?
7. Яку систему називають банківською системою?
8. Які основні функції виконує центральний банк?
9. Коли було створено Національний банк України?
10. Що входить до системи Національного банку України?
11. Що означає підзвітність НБУ?
12. За якими критеріями класифікують банківські установи?
13. Які види спеціалізованих банків можуть діяти в Україні?
14. Наведіть розгорнуту класифікацію банківських операцій.
15. Що відносять до ресурсів банківської установи?
16. Охарактеризуйте основні складники власного капіталу банку.
17. На які види поділяють депозити банків за економічним змістом?
18. Розкрийте механізм функціонування системи гарантування (страхування) вкладів. Виплата яких вкладів і в якому обов'язі гарантується в Україні?

Глава 16

ДОХОДИ, ЇХ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛ

§ 1. ДОХОДИ СПОЖИВЧОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Доходи споживчого призначення являють собою різницю між виручкою від реалізації продукції, робіт чи послуг і вартістю матеріальних витрат на виробництво та збут цієї продукції

До *матеріальних витрат* зараховують вартість використаних у процесі виробництва матеріалів, виробів, конструкцій, палива та енергії, а також амортизаційних відрахувань.

Слід розрізняти доходи, які мають *виробниче призначення* (спрямовуються на нагромадження — збільшення основного капіталу і оборотних засобів, а також створення страхових запасів), від доходів, які мають *споживче призначення*. Такі доходи використовуються на задоволення особистих потреб людини (забезпечують харчування, одяг, взуття, житло, предмети побуту, культурно-освітні послуги та інше). Слід підкреслити, що виробництво засобів виробництва не є у кінцевому підсумку самоціллю, а підпорядковане створенню предметів і послуг для особистого споживання. Отже, доходи споживчого призначення є матеріальною основою створення фонду життєвих засобів, який і забезпечує задоволення особистих потреб людини.

Саме відтворення життя людини шляхом задоволення особистих потреб і є головною ознакою доходів споживчого призначення, хоча способи задоволення особистих потреб можуть відрізнятися. Доходи споживчого призначення можуть бути витрачені на предмети і засоби колективного, спільного споживання благ (використання навчальних будов з їх обладнанням, оздоровчих закладів, культурних установ, різноманітного устаткування спільного використання), а також, для індивідуального користування людини (одяг, взуття, предмети особистого користування тощо).

Система доходів споживчого призначення

В умовах сучасної ринкової економіки існують різноманітні види доходів споживчого призначення, що зв'язані між собою в системі.

Перший вид доходу залежить від трудової та підприємницької діяльності: заробітна плата тих, хто працює за наймом, особисті доходи працівників від реалізації продукції колективних підприємств, доходи від індивідуальної діяльності, доходи від підсобного господарства, доходи від колективної діяльності, доходи підприємців.

Другий вид доходів безпосередньо не пов'язаний з участю і оцінкою результатів праці — це *суспільні та благодійні фонди споживання*. Кошти з цих фондів можуть надходити населенню у вигляді грошових виплат через бюджет, а також через соціальні фонди підприємств і організацій як безплатні послуги, натуральні видачі, благодійна допомога, різноманітні пільги.

Існування такої форми розподілу доходів, як показала практика багатьох країн світу, є необхідністю, важливою потребою суспільства. Сучасне виробництво передбачає певний рівень загальної освіти і професійної підготовки працівника. Держава бере на себе частину витрат на дошкільне виховання, здобуття загальної середньої та вищої освіти. Крім того, члени суспільства повинні одержувати медичну допомогу, користуватися послугами культурно-освітніх закладів. Наявність дітей вимагає від батьків додаткових видатків. Під час тимчасового захворювання працівник втрачає право на заробітну плату, але він повинен мати кошти для свого існування та утримання непрацездатних членів сім'ї. Людина досягає похилого віку, і вже не може повноцінно використовувати свою робочу силу. Вона заслуговує відпочинку і одержання коштів для свого існування.

Це зумовлює необхідність існування особливої форми розподілу життєвих засобів. Вона об'єктивно існує у вигляді *соціальних фондів держави*.

Назва такої форми розподілу в різних країнах неоднакова. В колишніх соціалістичних країнах її називали суспільними фондами споживання. У США її називають програмами з підтримки доходів, наприклад, програма соціального страхування, яка в основному фінансується за рахунок податків на заробітну плату; програми державної допомоги, або благодійні програми, які надають допомогу тим, хто не може заробляти сам через непрацездатність. Різні

види допомоги, що виплачуються на дітей або під час хвороби, безкоштовна освіта, медична допомога, пенсії тощо існують в багатьох країнах і є свідченням соціальної спрямованості господарювання. Проте рівень її розвитку неоднаковий. Особливого поширення система соціального забезпечення досягла у Німеччині, Скандинавських країнах і у Великобританії.

Дехто з економістів вважає, що суспільні фонди споживання можна включити до складу заробітної плати. Але усунення такої форми доходів споживчого призначення порушить її як особливу систему споживання.

Задоволення життєво важливих потреб людей (охорона здоров'я, освіта, культурний розвиток особистості тощо) і забезпечення цих потреб не повинно залежати від бажання окремих осіб. Припустимо, що кошти на охорону здоров'я, на освіту включені до заробітної плати і задоволення цих потреб стало платним. У такому разі чи можна бути переконаним, що ці кошти завжди будуть використані за призначенням (наприклад, у соціально неблагополучних родинах вони можуть бути витрачені не на медичну допомогу чи освіту, а на алкогольні напої).

З ліквідацією суспільних фондів споживання не можна створити рівних умов для розвитку здібностей молодого покоління. Адресна допомога, про яку сьогодні багато говорять, у ряді випадків не може забезпечити гарантій для задоволення дуже важливих потреб, незалежно від різних примх чи свавілля деяких чиновників. Отже, суспільні фонди споживання повинні існувати заради забезпечення соціальної справедливості у країні.

Ринкова економіка визначає ще одну особливу форму розподілу — **доходи від власності. Це дивіденди акцій, відсотки на майно, вкладене у підприємство, від вкладів до банківських установ. Власники земельних паїв можуть здати їх в оренду і одержувати за це орендну плату.**

Отже, існує система різноманітних доходів споживчого призначення. Існування такої системи доходів дає можливість вибору способу добування життєвих засобів, а не приречує людину використовувати тільки єдину форму існування, врахує особливості інтересів людини, умови її життя.

Матеріальна основа мотивації людей до господарювання

Одержання доходів споживчого призначення є основою мотивації людей до економічної діяльності. *Мотиваційний механізм економічної діяльності* — поняття досить складне. Воно охоплює мету мотивації, суб'єкти виробничих відносин, об'єкти господарства, економічні інтереси, стимули до діяльності, головні принципи функціонування механізму. Первинним мотивом діяльності людей є засоби існування: продукти харчування, одяг, житло тощо. Давно відомо, що без потреби немає виробництва, а споживання життєвих засобів відтворює потребу. Необхідність задовольняти свої потреби змушує людей діяти, вступати в активну взаємодію не тільки з природою, а й між собою. Внаслідок цього виникають суспільні, виробничі відносини, в яких важливою рушійною силою є певний мотиваційний механізм економічної діяльності.

Метою мотивації є забезпечення відтворення суб'єктів виробничих відносин — працівників, трудових колективів, підприємців. Якщо немає нормальних умов для відтворення, то мотиви до конкретної економічної діяльності зникають.

Реалізація економічного інтересу підприємства передбачає вироблення чистого продукту, створення прибутку, достатнього для стимулювання колективу і розширення виробництва. Реалізувати економічний інтерес працівника означає забезпечити йому необхідний продукт, який дає можливість задовольнити його традиційні особисті потреби в матеріальних, соціальних і духовних благах.

Основою матеріальних стимулів до праці є система розподілу доходів. Безумовно, вона залежить від форм власності на засоби виробництва. Як правило, матеріальний стимул відображає залежність отримання продукту в особисте споживання суб'єкта від результатів його праці або економічної діяльності.

Матеріальні стимули є засобом встановлення взаємозв'язку між різними видами економічних інтересів і певною формою їх реалізації. Для того щоб одержати заробітну плату, працівники мають створити чистий продукт, прибуток, тобто реалізувати економічний інтерес підприємства.

§ 2. ЗАРОБІТНА ПЛАТА

В умовах ринкової економіки *заробітна плата одночасно є перетвореною формою вартості робочої сили (або ціною товару «робоча сила»), формою розподілу за результатами праці та об'єктом конкуренції на ринку праці.*

Заробітна плата як ціна товару «робоча сила»

Товару «робоча сила» властиві вартість і споживна вартість.

Вартість робочої сили, як і будь-якого товару, визначається робочим часом, необхідним для виробництва, а отже, і відтворення цього специфічного предмета торгівлі. Оскільки робоча сила — це вартість, у ній представлена певна кількість уречевленої суспільної праці. Вона втілена у певній сумі життєвих засобів, необхідних для підтримання життя працівника, який продає робочу силу.

Отже, вартість робочої сили виступає як вартість життєвих засобів. При цьому сума життєвих засобів має бути достатньою для того, щоб підтримувати стан нормальної життєдіяльності працівника.

Власник робочої сили — людина смертна. Для того щоб на ринку праці завжди була робоча сила, її продавець повинен мати сім'ю, дітей. Інакше кажучи, має постійно йти природний процес відтворення робочої сили. У цьому процесі відбувається заміщення робочої сили, яка припиняє процес праці внаслідок зношення або смерті, новою кількістю робочої сили. Сума життєвих засобів, необхідних для відтворення робочої сили, містить і життєві засоби таких заступників, тобто дітей робітника, які згодом стають на ринку праці власниками товару «робоча сила».

Носієм вартості товару «робоча сила» є її *споживна вартість*. Це означає, що підприємство або підприємець купує не будь-яку робочу силу, а лише ту, що завдяки професійним навичкам і здібностям здатна виробляти продукцію або надавати послуги, які відповідають завданням підприємства.

Вартість робочої сили не є сталою величиною. Вона змінюється разом із зміною вартості життєвих засобів, тобто зі зміною величини робочого часу, необхідного для їх виробництва. Отже, вартість робочої сили залежить від продуктивності праці в галузях, де виробляються життєві засоби.

Вартість робочої сили не є однаковою для всіх країн. Національний рівень заробітної плати залежить від ряду чинників:

- *рівня суспільної продуктивності праці в країні*, узагальненим показником якого є обсяг валового національного продукту на душу населення. Важливе значення мають темпи розвитку виробництва;
- *величини вартості робочої сили*, що залежить, передусім, від попереднього чинника. Водночас треба врахувати ціну і обсяг природних і традиційних потреб, що склалися історично. Важливе значення мають витрати на підготовку працівника.

Сучасний науково-технічний прогрес вимагає висококваліфікованої освіченої робочої сили;

- *інтенсивності праці*. Праця, яка не досягає середньої інтенсивності, потребує на виробництво певного товару більше часу, ніж суспільно необхідно в цій країні, і тому не є працею нормальної якості. Заробітна плата вища в країнах, де інтенсивність праці висока;
- *організації заробітної плати в країні*, визначення частки фонду оплати праці у заново створеній вартості продукту.

Важливою проблемою теорії заробітної плати є дослідження процесу формування заробітної плати як ціни товару «робоча сила». Вихідним моментом формування такої заробітної плати є потреби працівника з урахуванням досягнутого рівня розвитку продуктивних сил. Вони можуть бути зведені до так званого споживчого кошика. **Споживчий кошик — це набір товарів і послуг, розрахований за нормами і нормативами споживання і забезпеченості людини першочерговими життєвими засобами.** Його ще називають **прожитковим мінімумом** або **мінімальним прожитковим бюджетом**. Головним призначенням цього бюджету є встановлення мінімальних розмірів заробітної плати, а також пенсій та інших соціальних виплат.

Далі здійснюють грошову оцінку життєвих засобів споживчого кошика з урахуванням деяких особливостей оцінки робочої сили. Для цього використовують різні способи. Наприклад, кваліфікація враховує складність праці, строки підготовки працівника для виконання цієї роботи, процес збільшення оплати праці кваліфікованих працівників (множенням мінімальної ставки на коефіцієнт складнішої праці), коефіцієнт тарифних ставок тощо.

Так визначають вартість робочої сили. Її грошове вираження і є ціною товару «робоча сила». Потім визначену вартість (ціну) слід поділити на кількість робочих днів, годин (при погодинній оплаті) або на кількість виробленої продукції, наданих послуг за цього робочого дня. В результаті знаходять вираз так званої *ціни праці*. Ця назва досить умовна. Вона не означає, що працівник продає працю. Найманий робітник продає здатність до праці, тобто робочу силу.

Ціна праці, по суті, й визначає тарифну ставку (погодинну, денну, місячну), або розцінку на виготовлення продукту (виробу).

У кожний певний момент об'єктивно існує суспільно необхідний фонд життєвих засобів існування. Він визначається традиційними потребами і звичними умовами життя людей відповідно до досягнутого рівня розвитку продуктивних сил. Цей фонд і становить суспільно необхідну вартість робочої сили, яка визначається на ринку праці. Суспільно необхідна вартість товару «робоча сила» змінюється тоді, коли відбуваються значні зрушення у традиційному рівні життя основної маси населення. Ці зрушення полягають у тому, що перелік і обсяг необхідних товарів і послуг для робітника та його сім'ї зростають. Розширюються економічні потреби робітників за рахунок нових споживчих вартостей. У цьому виявляється дія закону зростання потреб. Поява нових товарів зумовлює зростання попиту населення, останній стимулює збільшення обсягу виробництва цих товарів. Поступово нові матеріальні, соціальні та культурні потреби стають звичними для розвиненої країни, визначають рівень життя і зумовлюють підвищення вартості робочої сили, а отже, і реальної заробітної плати.

Заробітна плата як форма розподілу за працею

Дослідження заробітної плати як форми розподілу за працею потребує розгляду такої категорії, як *міра праці*.

Міра праці — це суспільна оцінка певних витрат суспільно необхідної праці в якісному вираженні. Вона є основою для нарахування матеріальної винагороди учаснику виробництва.

Кількісна сторона міри праці має два виміри: відпрацьований час і створений продукт (кінцевий чи проміжний). Якісна характеристика міри праці ґрунтується на врахуванні двох груп чинників — постійних і змінних.

Постійними чинниками якості праці є її складність і умови, рівень кваліфікації, ступінь відповідальності працівників. Серед постійних чинників особливе місце належить складності праці та рівню кваліфікації працівника. Остання, певною мірою, пов'язана зі складністю праці. Більше того, висока складність трудових процесів, як правило, вимагає від учасника виробництва більш високого рівня загальної та професійної підготовленості. А це, у свою чергу, потребує додаткових витрат на навчання, а отже, зумовлює підвищення вартості робочої сили.

Кваліфікація характеризує професійну підготовку працівника. За однакової підготовки (припустімо, два фахівці закінчили той самий вуз з однієї спеціальності) працівники можуть виконувати роботу різної складності: один працює інженером-технологом у цеху, а другий — головним інженером-технологом. Цей приклад наочно підтверджує, що заробітна плата має врахувати не тільки вартість робочої сили, а й складність праці.

Заробітна плата не може обмежуватись урахуванням вартості робочої сили. Вона має охоплювати і якість праці, зокрема такі особливості, як здатність до виконання більш складної праці, здібності працівника.

Важливим постійним чинником якості праці є врахування її умов. Вони являють собою сукупність умов, що характеризують, з одного боку, саме цей вид праці, а з другого, — зовнішнє середовище, виробничу обстановку, в якій відбувається праця. Є легкі й важкі роботи. Слід урахувати шкідливі умови виробництва.

Умови праці впливають на вартість робочої сили. По-перше, вони вимагають додаткової підготовки робочої сили до праці (вивчення безпеки праці), по-друге, виникає необхідність скорочення робочого дня, що зумовлює підвищення погодинної «ціни праці». І нарешті, працівник змушений раніше виходити на пенсію, що також збільшує «ціну праці».

Водночас діють такі фактори, які не мають безпосереднього відношення до вартості робочої сили. До таких можна віднести додаткові витрати на поліпшення умов праці (захисні споруди, посилена вентиляція тощо). Поряд з підвищенням оплати праці для осіб, що виконують важку роботу, вживають заходи стосовно забезпечення подальшого поліпшення умов праці, підвищення оснащеності підприємств засобами техніки безпеки і охорони праці; додаткового скорочення

робочого дня, додаткових відпусток, профілактичного харчування, зміни робочого місця, пілг у зв'язку з виходом на пенсію тощо.

Самостійною характеристикою якості оцінки праці є і міра відповідальності за виконувану роботу. Цей показник відображає специфічну якість праці, яка пов'язана не з кваліфікацією працівника, а із рівнем напруженості його уваги, нервової системи, особливим психологічним станом особи.

Постійні чинники якості праці знаходять відображення у тарифній системі, враховуються в тарифних ставках.

До змінних чинників якості праці відносять творчу ініціативу працівника, особливу оперативність у виконанні виробничих завдань, сумлінність виконання робіт тощо. Вони безпосередньо не пов'язані з вартістю робочої сили, а враховуються у «ціні праці» — тарифах і посадових окладах. В оплаті праці змінні чинники відображаються в преміюванні праці: працівник заслуговує премії за працю більш високої якості.

Оплата праці має формуватись на основі правильного обліку не тільки якості, а й кількості оцінки міри праці. Кількісна оцінка міри праці застосовується для однорідної за якістю праці. Не можна, наприклад, порівнювати якість праці працівників, які виробили однакову продукцію, але працюють в різних умовах.

Кількісна оцінка міри праці здійснюється за допомогою *нормування праці*. Нормування праці є важливим засобом правильної організації заробітної плати і підвищення продуктивності праці. Воно дає можливість заохочувати тих, хто витрачає працю більшої якості. Норми часу і норми виробітку створюють умови для використання матеріальних стимулів удосконалення трудових навичок робітника, забезпечення суспільно нормальної інтенсивності праці, кращого використання устаткування та інструменту, раціональної організації трудового процесу.

Заробітна плата як об'єкт конкуренції на ринку праці

В умовах ринку відбувається конкуренція за право посісти певне робоче місце. Робочі місця неоднакові Деякі з них є престижними і привабливими, інші пов'язані з виконанням брудної роботи, шкідливої для здоров'я, пов'язаної з нервовим напруженням, обов'язками, що розумово і фізично виснажують людину. Деякі потребують високої інтенсивності праці, виконуються в нічний час

або мають роз'їзний характер, що може бути дуже незручним (наприклад для жінок, що мають дітей).

Водночас є роботи, які не потребують особливих зусиль, напруження, високої відповідальності.

Саме подібні відмінності робіт, професій стають особливим об'єктом конкурентної боротьби між робітниками. І тут важливим чинником є заробітна плата, яка певною мірою згладжує проблеми залучення і розподілу робочої сили, пов'язані з відмінностями в умовах праці.

Оскільки на привабливих видах робіт бажаючих працювати особливо багато, тут оплата встановлюється нижча порівняно з оплатою менш привабливих робіт. Отже, підвищення пропонування праці впливає на зменшення оплати праці, і навпаки.

В умовах конкуренції більшим попитом користується робоча сила тих, хто пропонує високі знання, значний досвід, уміння виконувати складну роботу, здатність до творчої думки. Іншими словами, в конкуренції перемагає той, хто пропонує, порівняно з іншими, більш якісну робочу силу. Іноді такі робочі місця працівники одержують за конкурсом.

В умовах ринкової економіки конкуренція на ринку праці відбувається з урахуванням співвідношення попиту і пропонування на робочу силу. Причому працівники пропонують свою робочу силу, а попит здійснюють державні підприємства, підприємці та різні інші роботодавці — наймачі робочої сили.

Співвідношення попиту і пропонування не є сталим. Воно може бути сприятливим для тих, хто продає робочу силу, і, водночас, несприятливим для тих, хто її купує, коли заробітна плата зростає під впливом перевищення попиту над пропозицією. І навпаки, якщо пропонування робочої сили на ринку перевищує попит на неї, то виникають несприятливі умови для продавців робочої сили. В цих умовах робітник змушений погоджуватись на меншу заробітну плату, на гірші умови праці.

У співвідношенні попиту і пропонування на робочу силу реалізується конкурентна боротьба за рівень заробітної плати. Як відомо, робітники ведуть боротьбу за рівень заробітної плати не поодиночі, а через профспілки. Як свідчить міжнародний досвід, колективні трудові угоди містять чотири основні розділи: а) статус профспілки і прерогативи адміністрації; б) розміри заробітної плати і тривалість

робочого дня; в) трудовий стаж і гарантії зайнятості; г) процедура врегулювання трудових конфліктів. Профспілки мають можливість обмежувати конкуренцію на ринку праці.

Організація заробітної плати і її вдосконалення

В умовах переходу до ринкової економіки виникають певні *проблеми* організації заробітної плати:

(1) узгодження номінальної заробітної плати з реальною.

Номінальна заробітна плата — це сума грошей, яку працівник одержує за годину, день, місяць.

Реальна заробітна плата виражається в сумі товарів і послуг, які працівник може придбати на свою грошову заробітну плату

Рух реальної заробітної плати можна визначити за такою формулою:

$$I_p = I_n / I_c,$$

де I_p , I_n , I_c — індекси відповідно реальної та грошової (номінальної) заробітної плати, а також цін на товари і послуги.

Номінальна і реальна заробітна плата не обов'язково змінюються однаково. Наприклад, номінальна заробітна плата може підвищуватись, а реальна — знизитися, якщо ціни на товари і послуги зростали швидше, ніж номінальна заробітна плата.

В умовах ринкової економіки існують вільні ціни. У ряді випадків вони зростають швидше, ніж номінальна зарплата. Це призводить до падіння реальної заробітної плати. Для збільшення номінальної заробітної плати в таких умовах застосовують індексацію і компенсацію;

(2) заробітна плата за своїм складом *неоднорідна*. Вона містить різні за функціональним значенням складові частини. Співвідношення між ними утворює структуру заробітної плати, де слід розрізняти *основну і додаткову* частини і види *винагороди*, що входять до кожної з них.

В Україні склалась така структура заробітної плати:

- *основна частина заробітної плати* враховує суспільно нормальну міру праці, яка формується під впливом об'єктивних умов виробництва і праці, стійкі відмінності у кваліфікації працівників, складність і відповідальність їхньої роботи, умови праці, її інтенсивність тощо;

- *додаткова частина заробітної плати, яка залежить від таких аспектів виробничої діяльності працівників, які не можуть бути повною мірою враховані заздалегідь, відображають специфічні умови праці на цьому підприємстві або особливості працівників.*

Додаткова частина заробітної плати враховує *індивідуальні результати* тих працівників, які завдяки особистим здібностям досягають особливих успіхів. Формами винагороди за таку працю є: оплата робітників, що працюють за відрядною системою, за перевиконання норм виробітку; доплати за сумісництво професій (посад), розширення зон обслуговування або збільшення обсягу виконуваних робіт. Крім того, встановлюються надбавки робітникам за професійну майстерність, інженерно-технічним працівникам — за високі досягнення у праці. Додаткова частина заробітної плати враховує *колективні результати* праці. Вона виступає переважно у вигляді премій та інших видів винагороди з фонду матеріального заохочення. Премія — це не звичайна надбавка до заробітної плати, а особлива форма винагороди за творчі успіхи в роботі, за виконання завдань особливого значення.

І нарешті, є види додаткової заробітної плати, які *не пов'язані зі створенням додаткового продукту*. Це надбавки за особливі, наприклад, шкідливі для здоров'я умови праці.

Заробітна плата має *дві форми*: відрядну і погодинну. У свою чергу кожній з них властиві відповідні системи. До систем відрядної оплати праці слід віднести пряму відрядну, відрядно-преміальну і акордну. Крім цього, існує індивідуальний підряд і колективний підряд. До систем погодинної оплати праці належать проста, погодинна і погодинно-преміальна оплата.

Відрядна форма заробітної плати в основному застосовується тоді, коли рівень механізації виробництва такий, що результат діяльності значною мірою залежить від інтенсивності праці робітника. Комплексна механізація і автоматизація виробництва зумовлюють широке використання *погодинної* форми заробітної плати. При цьому частка простої погодинної оплати знижується і зростає частка погодинно-преміальної.

Організація оплати праці в Україні здійснюється на підставі законодавчих та інших нормативних актів; генеральної угоди на державному рівні; галузевих, регіональних угод; колективних угод; колективних договорів; трудових договорів.

Суб'єктами організації оплати праці є органи державної влади та місцевого самоврядування, власники, об'єднання власників або представницькі органи.

В Україні діє *тарифна система*, яка складається з *тарифної ставки, тарифної сітки і тарифно-кваліфікаційного довідника*.

Тарифна ставка являє погодинну або місячну зарплату, в основному, для визначення оплати праці або розцінки за одиницю продукції.

Тарифна сітка — це шкала співвідношення в оплаті праці різних груп робітників залежно від складності робіт і рівня кваліфікації виконавців, складається з тарифних розрядів і тарифних коефіцієнтів.

Тарифно-кваліфікаційний довідник виконує роль інструмента тарифної системи, що визначає характеристику робіт за їх складністю та вимогами для одержання відповідного розряду.

Тарифна система регулює основну частину заробітної плати.

Тарифна система оплати праці використовується для розподілу робіт залежно від їхньої складності, а працівників — залежно від кваліфікації та відповідальності за розрядами тарифної сітки. Вона є основою формування та диференціації розмірів заробітної плати.

Законом України «Про оплату праці» встановлено, що розмір мінімальної заробітної плати (а від цього залежать тарифні ставки і посадові оклади) визначається з урахуванням:

- вартості величини мінімального споживання та мінімального споживчого бюджету з поступовим зближенням рівнів цих показників у міру стабілізації та розвитку економіки країни;
- загального рівня середньої заробітної плати;
- продуктивності праці, рівня зайнятості та інших економічних умов.

У процесі переходу до ринкової економіки складається нова система оплати праці. Нова система оплати праці повинна підвищити її стимулюючу роль в забезпеченні високопродуктивної праці, в забезпеченні надійної гарантії соціального захисту працівників. Для цього потрібно:

- підвищення рівня ставок оплати праці на основі зростання ефективності виробництва;
- встановлення гарантованої оплати праці, що відповідає нормальному відтворенню робочої сили;

- визначення зарплати як ціни робочої сили, що формується на ринку праці;
- гарантоване здійснення індексації зарплати з урахуванням вартості життя;
- застосування сучасних мотивацій і стимулюючих механізмів високопродуктивної праці, зокрема, визначення розмірів зарплати шляхом оцінки особистого внеску та ділових якостей працівника.
- створення переваг в оплаті праці для тих, від кого залежить прискорення науково-технічного прогресу;
- підвищення стимулюючої ролі основної заробітної плати.

Для державних промислових підприємств важливе значення має формування фонду заробітної плати. Для цього існує нормативний метод. Він означає утворення фонду заробітної плати за певним нормативом. Існує два варіанти розрахунку: за нормативом зарплати на одиницю продукції (робіт, послуг) і нормативом на кожний відсоток приросту обсягу продукції (робіт, послуг). Нормативний метод створює пряму залежність розміру фонду заробітної плати від рівня виробництва й продуктивності праці.

За кризових явищ під час переходу до ринку відбувається затримка виплати заробітної плати, яка негативно впливає на рівень реальних доходів населення у зв'язку з тим, що за період затримки зарплати можуть збільшитись споживчі ціни. Порядок компенсації працівникам втрати частини реальної заробітної плати у зв'язку з порушенням термінів її виплати регулюється Кабінетом Міністра України.

§ 3. ФОРМИ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ ЗА ТРУДОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ТА ЕКОНОМІЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ

Доходи працівників у колективних підприємствах

До особливостей розподілу особистих доходів за трудову діяльність в колективних підприємствах слід віднести кооперативи у різних сферах господарства, засновані на кооперативній власності, а також підприємства, що функціонують на засадах спільної праці та власності, яка складається з індивідуальних паїв.

Члени кооперативу і співвласники колективних підприємств не продають своєї робочої сили. Їхні особисті доходи є результатом реалізації товарів і послуг, що створені колективною працею.

Кооперативна форма власності надає особистим доходам (або оплаті праці) ряд особливостей:

- фонд оплати праці визначається загальними зборами кооператорів і створюється за рахунок валового доходу цього кооперативу;
- оскільки продукт праці кожного кооперативу перебуває у розпорядженні загальних зборів кооператорів, а не держави, розміри оплати за однакову працю в різних кооперативах неоднакові. Принципу однакової оплати за однакову працю дотримуються тільки у межах окремих кооперативів;
- оплата праці в кооперативі може здійснюватися як грошима, так і натуральними видачами;
- громадянам, для яких робота в кооперативі не є основою (допоміжна трудова діяльність), зберігається стипендія за місцем навчання і заробітна плата за місцем основної роботи у повному розмірі.

Доходи від індивідуальної трудової діяльності

Визначення таких доходів потребує чіткого з'ясування сутності індивідуальної трудової діяльності. *Індивідуальна трудова діяльність є суспільно необхідною корисною діяльністю громадян з виробництва товарів і надання послуг, що не пов'язані з їхніми трудовими відносинами з державними, кооперативними, іншими громадянськими підприємствами, установами, організаціями і громадянами, а також: з трудовими відносинами всередині колективних сільськогосподарських підприємств.*

Коло суб'єктів індивідуальної трудової діяльності досить широке. Це працівники, які виробляють різноманітні товари (наприклад, шують одяг, взуття, виготовляють сувеніри тощо), власники невеликих підприємств без найманих працівників (перукарень, майстерень з ремонту побутової техніки), юристи, лікарі, стоматологи, викладачі, які надають громадянам платні послуги.

Не вся грошова виручка від індивідуальної трудової діяльності є грошовим доходом, а тільки залишок після вилучення з грошової виручки виробничих витрат (амортизація, витрати на сировину, матеріали, електроенергію, транспорт тощо).

Учасники індивідуальної трудової діяльності після сплати податку самостійно розпоряджаються своїми доходами.

Доходи підприємств

В умовах ринкової економіки *підприємець* — це необхідний *суб'єкт економічних відносин, який приносить користь суспільству*. Підприємці одержують дохід у вигляді *прибутку*. Відомо, що є три види **прибутку**: *обліковий (або бухгалтерський), економічний і нормальний*. До доходів споживчого призначення слід віднести *нормальний прибуток*. Він є **доходом підприємця, своєрідною винагородою за підприємницьку діяльність**. Його визначають множенням інвестованого капіталу K на середню рентабельність H :

$$H \times K = \Pi$$

Якщо, наприклад, інвестований капітал дорівнює 10 тис. грн, а середня рентабельність — 8%, то нормальний прибуток дорівнює 0,8 тис. грн.

$$\Pi = (8 \times 10) / 100 = 0,8 \text{ тис. грн.}$$

Оскільки нормальний прибуток є певною винагородою підприємця за виконання підприємницьких функцій, він є елементом витрат виробництва.

До функцій підприємця, виконання яких заслуговує винагороди, слід віднести виявлення ініціативи щодо виробництва будь-якого товару або послуги; прийняття кваліфікованих рішень з управління підприємством, впровадження інновацій через виробництво нового виробу або застосування нової техніки.

§ 4. СОЦІАЛЬНІ ФОНДИ ДЕРЖАВИ

Сутність і види соціальних фондів держави

Держава бере на себе фінансування частини видатків на задоволення ряду життєвих потреб. Їх необхідність доведена самим життям.

В Україні існують соціальні фонди держави (раніше їх називали суспільними фондами споживання). Про них, на жаль, останнім

часом забувають сказати в деяких підручниках і навчальних посібниках з економічної теорії. Назва «суспільні фонди споживання» навіть зникла в багатьох нормативних документах. Враховуючи, що ця назва виникла в соціалістичних країнах, будемо називати таку форму розподілу для інших країн, як «соціальні фонди держави» (СФД).

Про існування таких форм розподілу доходів споживчого призначення говориться у Конституції України. Зокрема, за рахунок бюджетних джерел утримуються заклади для догляду за непрацездатними (стаття 46), для громадян, які потребують соціального захисту, надають безкоштовно житло (стаття 47), забезпечується державним фінансуванням охорона здоров'я, відповідні соціально-економічні, медико-санітарні та оздоровчі програми, у державних і комунальних закладах охорони здоров'я медична допомога надається безоплатно (стаття 49); за рахунок держави утримуються та виховуються діти-сироти (стаття 52); держава забезпечує доступність і безоплатність дошкільної, повної загальної середньої і професійно-технічної, вищої освіти (стаття 53).

В Україні склались **два види соціальних фондів держави: фонди спільного задоволення потреб (освіта, охорона здоров'я тощо) і фонди для непрацездатних**

До фондів спільного задоволення потреб належать послуги освіти, охорони здоров'я, житлово-комунального господарства, дитячих ясел і садків, будинків інвалідів та людей похилого віку, дитячих будинків. Головною функцією цього виду СФД є розвиток і підтримка здібностей населення, створення сприятливих економічних умов для розширеного відтворення народонаселення і робочої сили.

Основними ознаками СФД спільного задоволення потреб є такі:

- одержання благ не залежить від тривалості трудової участі, стажу роботи і величини зарплати;
- блага розподіляються переважно у вигляді безоплатних послуг;
- матеріальна основа наданих благ залишається в основному в державній власності.

Матеріальною базою СФД для спільного задоволення потреб є продукт, створений у виробництві, формою вияву — безоплатні послуги. Ці фонди використовуються через державний бюджет та

фонди соціального розвитку підприємств. *Фонди для непрацездатних* призначені для надання різних видів допомоги тим, хто досяг похилого віку або втратив працездатність внаслідок хвороби чи каліцтва, а також особам, що втратили працездатність частково, не досягнувши працездатного віку, студентам стаціонарної форми навчання, учням середніх спеціальних та інших закладів. Іноді такі фонди називають фондами взаємодопомоги. З цих фондів виплачують пенсії, допомоги з тимчасової непрацездатності, оплачують відпустки у зв'язку з вагітністю та пологами, пільгові години працюючим підліткам, надають стипендії студентам, допомоги дітям.

Головна функція СФД цього виду полягає у створенні загальних сприятливих матеріальних умов для нормального відтворення народонаселення, робочої сили, підтримання звичайних умов життя.

До основних ознак фондів для непрацездатних відносять:

- одержання благ, пов'язане з участю в праці в минулому і майбутньому;
- у ряді випадків розмір коштів залежить від тривалості трудового стажу і величини заробітної плати;
- блага розподіляються у грошовому вигляді, переходять в особисту власність;
- споживач сам розпоряджається одержаними коштами;
- формами вияву соціальних фондів є грошові виплати з бюджетних асигнувань, спеціальних фондів і коштів підприємств, профспілкових організацій.

Структура соціальних фондів держави Структура соціальних фондів держави у всіх країнах, де є ця форма розподілу доходів, має свої особливості. Є вони і в Україні.

За економічним призначенням СФД спрямовується на забезпечення безоплатної освіти і професійно-технічної підготовки, утримання дітей у дошкільних установах, школах-інтернатах, класих подовженого дня; безоплатної медичної допомоги, фізичного виховання, організації відпочинку і соціального забезпечення (пенсії, допомоги), стипендії тим, хто навчається у вищих закладах освіти.

За способом розподілу серед членів суспільства СФД класифікують на:

- ті, що розподіляються незалежно від кількості та якості праці (безоплатна медична допомога, навчання дітей і дорослих);

- ті, що розподіляються з урахуванням минулого заробітку і стажу роботи (пенсій, допомоги з тимчасової непрацездатності);
- ті, що розподіляються з урахуванням забезпеченості сімей (наприклад, при оплаті за утримання дітей у дитячих дошкільних закладах пільги надаються малозабезпеченим сім'ям.

За джерелами формування розрізняються СФД:

- загальнодержавні, які формуються з коштів державного бюджету і соціального забезпечення;
- кошти, що виділяються підприємствами (державними і кооперативними);
- кошти громадських організацій, переважно профспілок (одноразова допомога, безоплатні або пільгові путівки до будинків відпочинку, санаторіїв тощо).

За формами надання споживачам СФД можна поділити на грошові виплати, безоплатні послуги і натуральні видачі.

СФД мають забезпечувати розвиток загальнодержавних систем безоплатної народної освіти, охорони здоров'я і соціального забезпечення, поліпшення умов відпочинку трудящих; підтримувати життєвий рівень малозабезпечених громадян, створювати умови для виховання дітей.

Частина СФД у вигляді пенсій, допомоги з тимчасової непрацездатності пов'язана з розподілом за працею. Проте у вихованні дітей, утриманні їх у дитячих дошкільних закладах, у навчанні в загальноосвітніх школах, вищих закладах освіти не можна повністю зберігати диференціацію, що склалась залежно від оплати праці їхніх батьків. Тут СФД мають бути спрямовані на створення приблизно однакових умов для розвитку здібностей дітей. Слід мати на увазі, що ринкова економіка посилює диференціацію доходів населення. Для людей, що мають високі доходи, доступні платні елітні дошкільні та навчальні заклади. Обдаровані ж діти з малозабезпечених сімей позбавляються відповідного виховання. Цю проблему суспільство може вирішити через соціальні фонди держави.

В Україні посилюється роль СФД, що мають благодійний характер. Для малозабезпечених людей встановлені субсидії для оплати житла, комунальних послуг та придбання інших життєвих засобів. Такі допомоги називаються адресними, тому що вони надаються не всім, а тим, хто має низькі доходи, а отже, потребує матеріальної допомоги з боку держави. Малозабезпеченим сім'ям має надаватися

допомога з боку суспільства за рахунок СФД (грошові виплати, пільгові умови в оплаті за перебування дітей у дитячих дошкільних закладах, організація безоплатного харчування, надання одягу, взуття тощо).

Диференціація розподілу соціальних фондів держави має визначатися, в основному, обсягом споживання життєвих засобів, необхідних для відтворення народонаселення і робочої сили.

§ 5. ДОХОДИ ВІД ВЛАСНОСТІ

Допоміжна форма розподілу доходів

Розрізняють доходи, які породжуються власністю на землю, капітал, майно. Наприклад, ренту на землю, позичковий відсоток на капітал можуть одержувати земельні власники, капіталісти-рантьє, які особисто можуть не виконувати ніяких підприємницьких функцій, а ведуть бездіяльне життя. Ставлення економістів до таких доходів не однозначне. Дехто вважає це нормальним явищем, а дехто (особливо економісти лівих поглядів) називають такий спосіб життя паразитичний.

У цьому параграфі ми розглянемо *доходи від власності, як допоміжну форму до основної форми — заробітної плати працівників.*

Доходам від власності в розвинених країнах належить важлива роль у мотиваційному механізмі трудової діяльності. «Демократизація капіталу» поставила робітників ближче до власності, ніж це робила командно-адміністративна система управління, що найбільш яскраво відобразилось на результатах виробництва.

У новому механізмі розподілу життєвих засобів в Україні одержали визнання доходи від власності. До них слід віднести дивіденди від акцій, відсотки на вклади працівників у майно державного або орендного підприємства, а також відсотки на вклад працівника у приріст майна цього підприємства після його створення. Крім того, існують відсотки від грошових вкладів до Ощадного банку України і доходи від облігацій.

Чому ж потрібна така форма розподілу, як доходи від власності? Головна серед причин — зменшення відчуження від засобів виробництва. Зрозуміло, що перерозподіл доходів від власності — не єдиний засіб вирішення цього складного завдання, проте, він найбільш

доступний для розуміння працівника, оскільки органічно пов'язує особистий інтерес з колективним. Цей зв'язок заснований на тісному переплетінні особистої власності з розвитком і примноженням акціонерної форми власності на засоби виробництва.

Крім того, перерозподіл доходів від власності може сприяти відновленню роботи малорентабельних і збиткових підприємств, підвищенню соціальної та трудової активності населення.

Доходи від власності та соціальна справедливість

За умов відсутності контролю за розподілом доходів від власності можливі зловживання і порушення принципів соціальної справедливості.

Можна окреслити гранично припустимі межі дотримання соціальної справедливості у процесі розподілу доходів від власності. Слід, насамперед, зберегти принцип, згідно з яким доходи від власності у формі дивідендів, відсотків, ренти мають лише допоміжний характер. Основну частку доходу працездатне населення має одержувати за суспільно корисну працю.

Американські економісти Кемпбелл Р.Макконнелл і Стенлі Л.Брю звертають увагу на те, що нетрудові доходи можуть послабити ініціативу і стимули до трудової діяльності. Отже, небажано, щоб серед населення з'явився такий соціальний прошарок, який існував би лише за рахунок дивідендів або відсотків. Така спрямованість посилювала б соціальну відокремленість між тими, хто працює, і тими, хто живе тільки за рахунок доходів від власності.

§ 6. РОЗПОДІЛ І ПЕРЕРОЗПОДІЛ ЧИСТОГО ДОХОДУ І ЧИСТОГО ПРОДУКТУ

Форми чистого доходу і чистого продукту

В умовах переходу до ринкової економіки, проблеми розподілу чистого доходу і продукту набувають дедалі більшого значення. **Чистий дохід (валовий прибуток) — це різниця між ціною всієї реалізованої продукції і витратами на її виробництво, тобто собівартістю.** Реально на кожному підприємстві чистий дохід виступає як прибуток. Наприклад, в 2000 році в промисловості України

було реалізовано продукції на суму 175532 млн грн. Собівартість продукції становила 154651 млн грн. Таким чином прибуток становив 20881 млн грн.

Прибуток — це реальна економічна форма додаткового продукту. Розподіл чистого доходу фактично зводиться до розподілу прибутку. На різних підприємствах і залежно від форм конкурентної боротьби він має неоднакові конкретні форми свого прояву. Так, за умов досконалої конкуренції він виступає як середній прибуток на вкладений капітал, що є результатом міжгалузевої конкуренції між виробниками. Прибуток може бути і максимально високим за умов монопольної конкуренції. В акціонерних товариствах він являє собою дивіденд, в кооперативних — чистий дохід тощо.

Крім прибутку, чистий дохід виступає також у формі *відсотка*. На грошові кошти підприємств, а також різних верств населення, які вкладають грошові кошти в банки, щорічно нараховується певний відсоток. Норма його визначається як відношення одержаного відсотка до всієї суми позичкових коштів:

$$\text{норма відсотка} = \frac{\text{позичковий відсоток}}{\text{сума позичкових коштів}} \times 100\%.$$

Відсоток фактично означає ціну позички. Таким чином, він є доходом для тих підприємств, які мають на своїх рахунках у банках тимчасово вільні кошти. Водночас — це витрата для тих господарств, які беруть кредит, адже вони повинні сплачувати зі свого прибутку ставку відсотка на взяті в позику кошти. Формою чистого доходу є також *рента*. Вона обумовлюється природними умовами виробництва, насамперед, у сільському господарстві, гірничодобувних галузях та ін. Рента, з одного боку, — це дохід для власника особливих специфічних умов виробництва, з другого, — витрати для орендаря за користування земельними ділянками, рудниками, будівельними майданчиками. Причому земельна рента в чистому вигляді ніколи не буває. В реальному житті існує орендна плата, яка, крім ренти, включає в себе відсоток на вкладений раніше в дану земельну ділянку капітал. Економічний зміст прибутку, відсотка і ренти полягає не лише в тому, що вони є формами додаткового продукту. За допомогою цих показників визначається ціна основних виробничих факторів. Що стосується землі, то ціну кожної земельної ділянки можна обчислити за формулою:

$$w = \frac{r}{i} \times 100\%,$$

де w — ціна земельної ділянки;

r — орендна плата за дану ділянку землі;

i — норма позичкового відсотка.

Ціна капіталу, вкладеного в акціонерне товариство, розраховується за формулою:

$$w = \frac{d}{i} \times 100\%,$$

де d означає суму дивіденда.

Наведені формули широко застосовуються в економічній науці. Ними слід користуватися й на практиці, особливо під час проведення роздержавлення і приватизації підприємств, коли досить гостро стоять питання оцінки майна і землі.

Таким чином, у процесі розподілу чистий дохід набирає форми прибутку, відсотка і ренти. Якщо сюди додати ще й заробітну плату, то одержимо всі наявні первинні форми розподілу чистого продукту (валова додана вартість). У результаті цього чистий продукт розподіляється між його безпосередніми виробниками і власниками засобів виробництва.

У реальному економічному житті в нашій країні ці первинні доходи виступають як:

- заробітна плата робітників сфери матеріального виробництва;
- доходи селян;
- прибуток підприємств;
- доходи селян, робітників і службовців від підсобного господарства.

Первинний розподіл доповнюється перерозподілом чистого продукту, необхідність якого зумовлена:

- завданням концентрації ресурсів для вирішення важливих соціальних проблем;
- існуванням нематеріального виробництва, на утримання якого кошти надходять шляхом перерозподілу доходів;
- важливістю залучення коштів підприємств і населення на громадські потреби;
- потребами НТР, прогресивних змін у структурі суспільного виробництва, розвитку окремих економічних регіонів країни.

Головним знаряддям перерозподілу чистого продукту є державний бюджет, через який в розвинених країнах проходить від 30% до 50% національного доходу. Важливу роль у цьому розподілі відіграє податкова система, оплата населенням послуг, механізм цін тощо. У результаті розподілу й перерозподілу національного доходу складаються кінцеві доходи різних груп населення, держави, підприємств матеріального і нематеріального виробництва. Формуванням фондів споживання і нагромадження завершується процес розподілу й перерозподілу чистого продукту, після чого він надходить у стадію кінцевого використання.

Запитання та завдання для обговорення

1. У чому полягає зміст доходів споживчого призначення?
2. Яка сьогодні існує система доходів споживчого призначення в країнах ринкової економіки?
3. Покажіть роль споживчих доходів як матеріальної основи мотивації людей до господарювання.
4. Дайте визначення заробітної плати в умовах ринкової економіки.
5. Коли робоча сила стає товаром, і коли вона не перетворюється у товар?
6. У чому сутність зарплати як ціни товару «робоча сила»?
7. За допомогою яких чинників визначаються результати праці за винагороди працівників?
8. В якому виді оплати праці відображені змінні чинники якості праці?
9. Як оцінюється кількісна міра праці?
10. У чому сутність конкуренції за право зайняти певне робоче місце?
11. Як враховується співвідношення попиту і пропонування на ринку праці?
12. У чому сутність номінальної і реальної заробітної плати, як можна визначити рух реальної заробітної плати?
13. Яка існує структура заробітної плати?
14. Показати форми і системи заробітної плати?

15. З яких складових частин складається тарифна система в Україні, у чому полягає призначення кожної складової частини?

16. Назвіть основні напрямки формування нової системи оплати праці в Україні.

17. Як визначається величина фонду заробітної плати підприємства?

18. Які існують особливості особистих доходів працівника в колективних підприємствах і в кооперативах?

19. Покажіть необхідність і сутність доходів від індивідуальної трудової діяльності.

20. Що таке «нормальний прибуток» підприємця? Чому нормальний прибуток є елементом витрат виробництва?

21. Розкрийте сутність і види державних соціальних фондів в Україні. 22. Чому доходи від власності в Україні слід вважати допоміжною формою розподілу доходів?

23. Як забезпечити соціальну справедливість під час розподілу доходів від власності?

24. Визначити форми чистого доходу і чистого продукту.

25. Покажіть формули розрахунку ціни земельної ділянки та ціни капіталу, вкладеного в акціонерне товариство.

26. Що є головним знаряддям перерозподілу чистого продукту?

Глава 17

СУКУПНИЙ ПРОДУКТ ТА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

§ 1. ПОНЯТТЯ ВАЛОВОГО ВНУТРІШНЬОГО ПРОДУКТУ

Кінцевою метою функціонування економіки є виробництво товарів та послуг для задоволення потреб людей. Щобільшим буде сукупний продукт, то більшою мірою суспільство зможе задовольняти свої потреби. З огляду на це величину сукупного продукту нерідко розглядають як показник рівня матеріального добробуту суспільства.

З-поміж усіх вимірювачів сукупного продукту найбільш вживаним у сучасних умовах є показник валового внутрішнього продукту (ВВП). ВВП являє собою сукупну ринкову вартість всього обсягу кінцевих товарів та послуг, вироблених у країні за певний період часу. Аби повніше розкрити сутність показника ВВП, зупинимося на деяких його важливих характеристиках.

1. ВВП є грошовим показником. Необхідність обчислення ВВП у грошовій формі зумовлена тим, що зведення різноманітних товарів і послуг до єдиного показника потребує застосування деякої спільної для них одиниці виміру, у якості якої якраз і виступають гроші. Інакше кажучи, за своїми споживчими властивостями товари та послуги є надзвичайно різнорідними і в цьому відношенні незіставними. Водночас всіх їх об'єднує те, що вони мають грошовий вимір. Наявність цього спільного для всіх товарів та послуг грошового виміру і дозволяє звести їх до єдиного показника.

2. При розрахунку ВВП враховується лише вартість кінцевих продуктів і, відповідно, не враховується вартість проміжних продуктів. При цьому під кінцевими продуктами розуміють продукти, призначені для кінцевого споживання, а не для перепродажу чи подальшої переробки. Приміром, у разі виробництва із пшениці бо-

рошна, а з борошна хліба кінцевим продуктом буде лише хліб, тоді як пшениця і борошно — проміжними продуктами. Відповідно, при розрахунку ВВП враховуватиметься лише вартість хліба і не враховуватиметься вартість пшениці і борошна.

Але чому ВВП включає лише вартість кінцевої продукції? Відповідь на це запитання не становитиме труднощів, якщо зважити на ту обставину, що вартість кінцевої продукції вже включає в себе вартість проміжної продукції. Зокрема, у нашому прикладі вартість хліба включає вартість борошна, а вартість борошна включає вартість пшениці. Відтак, врахування в рамках одного й того ж показника поряд з вартістю кінцевих продуктів вартості проміжних продуктів призводило б до того, що та сама вартість враховувалася б декілька разів. Зрозуміло, що численне врахування тієї самої вартості давало б завищену оцінку обсягу виробництва.

Додана вартість — це ринкова вартість продукції фірми за врахуванням вартості сировини та матеріалів. Враховуючи те, що сировина та матеріали і є проміжною продукцією, неважко дійти висновку, що ВВП можна розрахувати як суму доданої вартості, створеної всіма фірмами країни.

3. Показник ВВП не включає операцій з перепродажу потриманих товарів, оскільки подібне включення, як і врахування вартості проміжної продукції, означало б допущення подвійної лічби.

4. ВВП є показником вартості продукції, виробленої на території країни незалежно від громадянства виробників. Цей показник включає результати економічної діяльності іноземців всередині країни, але не включає результатів економічної діяльності її громадян за кордоном. Натомість показник валового національного доходу (ВНД) відображає результати економічної діяльності лише громадян країни. Він не включає результатів економічної діяльності іноземців всередині країни, але включає результати економічної діяльності її громадян за кордоном. Приміром, якщо громадянин країни А має бізнес в країні Б, то отримувані ним від нього доходи повинні включатися у ВНД країни А і не включатися в її ВВП. Водночас ці ж самі доходи є частиною ВВП країни Б.

Крім змін у кількості вироблених товарів та послуг, з часом відбуваються і зміни у цінах на них. Зміни у рівні цін вимірюються за допомогою індексу цін.

$$\text{Індекс цін у даному році} = \frac{\text{Ціна ринкового кошика у даному році}}{\text{Ціна ринкового кошика у базовому році}} \times 100\%.$$

Ринковий кошик — це фіксований набір товарів та послуг, стосовно якого здійснюється вимірювання змін у цінах. Базовий рік — це рік, починаючи з якого здійснюється таке вимірювання.

Індекс цін може розраховуватися для різних наборів товарів та послуг. Широкого застосування набув, зокрема, індекс споживчих цін, за допомогою якого вимірюються зміни у цінах на товари та послуги, що входять до складу споживчого кошика.

Індекс цін, розрахований щодо ВВП в цілому, називається дефлятором ВВП. Дефлятор ВВП показує, яких змін протягом певного періоду часу зазнав загальний рівень цін на кінцеві товари та послуги, що виробляються в країні.

ВВП, виражений в цінах, існуючих на момент часу, коли він був вироблений, називається номінальним ВВП. ВВП, скоректований з урахуванням змін, що відбулися за певний період часу у рівні цін, називається реальним ВВП. За допомогою показника реального ВВП вимірюється вартість загального обсягу виробництва в різні роки за припущення, що ціни, починаючи з базового року, залишалися незмінними. Такий підхід дозволяє скоригувати грошовий показник ВВП таким чином, аби він відображав зміни у кількості вироблених товарів та послуг, а не у цінах на них.

Маючи дані щодо величини номінального ВВП даного року та дефлятора ВВП, можна розрахувати реальний ВВП даного року:

$$\text{Реальний ВВП} = \frac{\text{Номінальний ВВП}}{\text{Дефлятор ВВП}} \times 100\%.$$

Припустимо, що номінальний ВВП країни впродовж певного періоду часу подвоївся і склав на кінець цього періоду 200 млрд гр. од. Припустимо також, що за цей же час ціни на кінцеві товари та послуги зросли в країні на 25%. Тоді дефлятор ВВП для даного періоду складе 125 [= (125 : 100) × 100], а реальний ВВП на кінець періоду — 160 млрд гр. од. [= (200 млрд гр. од. : 125) × 100]. Таким чином, хоча номінальний ВВП впродовж зазначеного періоду збільшився вдвічі, реальний ВВП — лише на 60% (зі 100 млрд гр. од. до

160 млрд гр. од.). Це пояснюється тим, що частина зростання ВВП в його номінальному виразі була забезпечена за рахунок підвищення рівня цін на кінцеві товари та послуги.

Хоча показник ВВП і є досить точним вимірювачем обсягу виробництва в країні, він не враховує деяких видів та наслідків господарської діяльності і в цьому відношенні є недосконалим.

По-перше, існують певні види господарської діяльності, результати яких не проходять через ринок і тому не можуть бути з достатньою точністю враховані при обчисленні ВВП. Насамперед, йдеться про ті види господарської діяльності, які здійснюються всередині домогосподарств (приготування їжі, прибирання квартири). Обсяг створеної і спожитої всередині домогосподарств продукції може бути достатньо великим, однак, оскільки вона не виходить за їх межі, її точне вимірювання являє собою вкрай складне завдання.

По-друге, показник ВВП не враховує всієї господарської діяльності ще й у тому відношенні, що не відображає обороту у тіньовій економіці, оскільки такі обороти не обліковуються державою.

По-третє, ВВП є показником обсягу виробленої продукції, а не її складу, який може не повною мірою відповідати потребам суспільства. Приміром, держава може занадто багато ресурсів спрямовувати на виробництво національної оборони.

По-четверте, виробництво та зростання ВВП нерідко супроводжується погіршенням стану навколишнього середовища. При цьому шкода, яка завдається навколишньому середовищу, не береться до уваги при обчисленні ВВП.

Та незважаючи на відмічені недосконалості показника ВВП, саме він визнається переважною більшістю економістів найкращим із усіх існуючих на сьогодні вимірювачів результатів функціонування економіки країни.

§ 2. МЕТОДИ РОЗРАХУНКУ ВАЛОВОГО ВНУТРІШНЬОГО ПРОДУКТУ

Використовують два основні методи розрахунку ВВП: за витратами та за доходами. Відповідно до першого методу, ВВП розраховується шляхом підсумовування всіх витрат на придбання

виробленої у даному році в країні кінцевої продукції. Відповідно до другого методу, ВВП розраховують шляхом додавання всіх доходів, отриманих від виробництва в країні річного обсягу продукції. Застосування першого та другого методів повинно дати однаковий результат, оскільки те, що витрачають покупці на придбання ВВП, є доходами тих, хто бере участь у його виробництві:

$$\text{Витрати на придбання ВВП} = \text{Доходи від виробництва ВВП.}$$

Розглянемо спрощений приклад розрахунку ВВП за витратами та доходами. Для цього уявімо економіку, в якій діють лише три фірми: фірма А (виробництво пшениці), фірма Б (виробництво борошна) та фірма В (виробництво хліба). Припустимо також, що протягом року вся вироблена фірмою А пшениця використовується фірмою Б для виробництва борошна, а все вироблене фірмою Б борошно, у свою чергу, використовується фірмою В для виробництва хліба. Гіпотетичні дані щодо вартості виробленої кожною фірмою продукції наведені у відповідній колонці таблиці 17.1.

Таблиця 17.1

Вартість та додана вартість, створені на трьох стадіях виробництва хліба (гіпотетичні дані)

Фірми	Вартість виробленої продукції (гр. од.)	Додана вартість (гр. од.)
Фірма А (виробництво пшениці)	60	60
Фірма Б (виробництво борошна)	100	40
Фірма В (виробництво хліба)	150	50

Ці дані дають нам змогу розрахувати додану вартість, створену кожною фірмою. Ви пам'ятаєте, що додана вартість являє собою різницю між ринковою вартістю вироблених товарів та послуг і вартістю використаних для їх виробництва сировини та матеріалів. У нашому випадку пшениця є сировиною для виробництва борошна, а борошно — сировиною для виробництва хліба. Крім того, тут ми припускаємо, що фірма А не купує сировини в інших фірм, інакше

нам довелося б розширити їх перелік принаймні ще на одну. Тоді додана вартість, створена фірмою А, складатиме 60 гр. од. ($60 - 0$), додана вартість, створена фірмою Б, — 40 гр. од. ($100 - 60$) і, нарешті, додана вартість, створена фірмою В, — 50 гр. од. ($150 - 100$).

Маючи дані щодо створеної в рамках нашої гіпотетичної економіки кожною фірмою доданої вартості, ми можемо розрахувати ВВП за доходами. Для цього ми просто знаходимо суму доданої вартості, створеної всіма трьома фірмами: 60 гр. од. + 40 гр. од. + 50 гр. од. = 150 гр. од.

З другого боку, розрахунок ВВП за витратами передбачає врахування всіх витрат на придбання виробленої в країні кінцевої продукції. У нашому випадку кінцевою продукцією є хліб вартістю 150 гр. од. А це означає, що витрати покупців на придбання кінцевої продукції, а відтак, і розрахований за витратами ВВП складатимуть у нашій уявній економіці 150 гр. од.

Тепер від загальних міркувань щодо методів розрахунку ВВП перейдемо до детальнішої їх характеристики. Розпочнемо з методу розрахунку ВВП за витратами. Виділяють такі чотири категорії витрат на придбання товарів та послуг.

1. Споживання, або інакше кажучи, особисті споживчі витрати (С). Ця складова сукупних витрат охоплює всі витрати домогосподарств на придбання споживчих товарів тривалого та короткочасного користування, а також оплату послуг.

2. Валові приватні внутрішні інвестиції (Іг). Цей вид витрат включає: (1) витрати приватних фірм країни на придбання машин, інструментів, обладнання; (2) все будівництво; (3) зміни в товарних запасах фірм.

Будь-яка економіка у кожний даний момент часу має певний обсяг товарних запасів, які включають, зокрема, й вироблену, але нерезалізовану продукцію. Необхідність урахування при обчисленні ВВП змін у товарних запасах фірм пов'язана з тим, що обсяг реалізованої у тому чи іншому році продукції в одних випадках може включати продукцію попередніх років (у тому разі, коли протягом року відбудеться зменшення товарних запасів фірм), а в інших — навпаки, не включати частини продукції даного року (у разі, коли товарні запаси фірм протягом року збільшаться). А тим часом ВВП є показником обсягу виробництва в країні за певний проміжок часу (у нашому випадку за рік) незалежно від того, продано всю вироблену продукцію

впродовж цього періоду чи ні. Тому у разі, коли товарні запаси фірм на кінець року виявляться меншими за їх обсяг на початок року, ця зміна товарних запасів повинна виключатися з ВВП. І, навпаки, якщо протягом року товарні запаси фірм збільшаться, цей приріст товарних запасів повинен включатися у ВВП.

Валові приватні внутрішні інвестиції можна розглядати як суму інвестицій, які забезпечують поновлення спожитого в процесі виробництва капіталу, та інвестицій, які забезпечують приріст капіталу в економіці країни. У випадку, коли валові приватні внутрішні інвестиції будуть меншими за обсяг спожитого в країні капіталу, відбудуватиметься скорочення її виробничого потенціалу.

3. Державні закупівлі товарів та послуг (G). Цей вид витрат складають державні витрати на придбання товарів та послуг, включаючи оплату послуг праці державних службовців.

4. Чистий експорт, тобто різниця між експортом та імпортом (Xn). Та обставина, що при розрахунку ВВП за витратами мають бути враховані абсолютно всі витрати на придбання кінцевої продукції країни, вимагає включення до їх складу й витрат іноземців на придбання тієї частини продукції країни, яка експортується нею. Відтак, при розрахунку ВВП за витратами до витрат внутрішніх покупців на придбання виробленої в країні продукції ($C + I_g + G$) має бути додана й сума експорту. З другого боку, оскільки у разі імпорту витрати внутрішніх покупців спрямовуються на придбання продукції, виробленої в інших країнах, при розрахунку ВВП за витратами загальна сума витрат внутрішніх покупців має бути зменшена на суму імпорту. Поняття чистого експорту якраз і об'єднує експорт та імпорт в одну складову сукупних витрат. При цьому експорт береться зі знаком «плюс», а імпорт зі знаком «мінус».

Ми виокремили всі можливі види витрат на придбання виробленої в країні кінцевої продукції. А це означає, що ВВП можна розрахувати як суму особистих споживчих витрат, валових приватних внутрішніх інвестицій, державних закупівель товарів і послуг та чистого експорту:

$$\text{ВВП} = C + I_g + G + X_n.$$

Так само як на різні категорії розподіляються витрати на придбання товарів та послуг, різноманітних форм набувають й доходи від їх виробництва. При розрахунку ВВП за доходами враховуються такі їх види.

1. Заробітна плата найманих працівників. Ця категорія доходів, окрім власне заробітної плати, включає також різноманітні нарахування на неї, як, наприклад, внески до фонду страхування безробіття, оскільки з точки зору роботодавців ці нарахування являють собою частину витрат виробництва, пов'язаних з наймом робочої сили.

2. Рентні доходи, тобто доходи від передачі різноманітних прав (наприклад, прав на використання будинків, землі або патентів).

3. Проценти, тобто доходи, що їх отримують постачальники грошового капіталу.

4. Доходи підприємств некорпоративного підприємницького сектора. Ця категорія доходів включає чисті доходи партнерств та підприємств, що перебувають в одноосібній власності.

5. Прибутки корпорацій. Ця частина доходів від виробництва товарів та послуг використовується, по-перше, на сплату податку на прибуток корпорацій, по-друге, на виплату дивідендів акціонерам корпорацій, і, по-третє, на формування нерозподілених прибутків корпорацій, які, у свою чергу, можуть використовуватися на придбання капітальних благ з метою розширення виробництва.

6. Амортизація. Щорічні відрахування частини доходів підприємницького сектора на цілі заміщення спожитого в процесі виробництва капіталу називаються амортизацією. Ця частина доходів від виробництва товарів та послуг не може бути розподілена між власниками економічних ресурсів і має бути використана на заміну спожитих в процесі виробництва машин, інструментів, фабрично-заводських приміщень. У разі ж коли вона використовується на споживання, відбуватиметься скорочення виробничих можливостей економіки наступних років.

7. Непрямі податки на бізнес (акцизи, мито, податок на додану вартість). Особливістю непрямих податків є те, що їх суми додаються фірмами до цін на відповідні товари та послуги.

8. Чистий закордонний факторний дохід — різниця між факторними доходами, заробленими іноземцями в країні, та факторними доходами, заробленими її громадянами за кордоном.

Необхідність урахування при обчисленні ВВП вказаної різниці в доходах пов'язана з уже згаданими відмінностями між показниками ВВП та ВВП. Завдяки додаванню до суми семи раніше відмічених категорій доходу чистого закордонного факторного доходу якраз і забезпечується перехід від показника ВВП до показника ВВП.

§ 3. СУТНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ТА ФАКТОРИ, ЩО ЙОГО ВИЗНАЧАЮТЬ

У загальному випадку під економічним зростанням розуміють зростання сукупного випуску країни за певний період часу. Оскільки нині основним вимірювачем сукупного випуску є показник реального ВВП, економічне зростання, як правило, розглядають як зростання реального ВВП. Ще один підхід до економічного зростання полягає у його розгляді у розрізі зростання реального ВВП у розрахунку на душу населення. Використання показника реального ВВП у розрахунку на душу населення дозволяє зіставляти рівні економічного розвитку різних країн, а також рівні економічного розвитку тієї самої країни в різні роки, виключивши при цьому вплив на результати господарювання такого фактора, як зміни в чисельності її населення.

Оскільки показники реального ВВП та реального ВВП у розрахунку на душу населення, з одного боку, враховують такі «блага» як, приміром, тютюнові вироби, а з другого, не враховують таких складників суспільного добробуту, як вільний час або стан природного довкілля, вимірюване у зазначених показниках економічне зростання лише з певними застереженнями може розглядатись у якості індикатора зростання добробуту суспільства.

Економічне зростання вимірюється річними темпами у відсотках:

$$\text{Темп економічного зростання} = \frac{\text{Реальний ВВП даного року} - \text{Реальний ВВП базового року}}{\text{Реальний ВВП базового року}} \times 100\%.$$

Слід зазначити, що самі по собі високі темпи економічного зростання не можна розглядати як свідчення високого рівня економічного розвитку тих країн, які їх демонструють. Інколи такі темпи економічного зростання впродовж певного періоду часу можуть демонструвати країни якраз з невисоким рівнем розвитку економіки, як, наприклад, деякі пострадянські країни після завершення в них стабілізаційного періоду.

Економічне зростання, незважаючи на його визначальну роль у забезпеченні зростання добробуту суспільства, може породжувати

низку негативних побічних ефектів, серед яких найбільш значущими є такі.

1. Забруднення навколишнього середовища. Разом із зростанням масштабів промислового виробництва нерідко зростають й масштаби шкоди, яка завдається промисловими викидами довкіллю. Висока ціна, яку у вигляді погіршення стану навколишнього середовища доводиться платити суспільству за нарощування обсягів виробництва щодалі, то більше загострює проблему досягнення балансу між економічним зростанням та якістю довкілля.

2. Здійснюване на основі технологічного прогресу економічне зростання супроводжується заміщенням праці капіталом, що за певних обставин може призводити до зниження рівня зайнятості.

3. Економічне зростання у промислово розвинутих країнах, поглинаючи все більше сировини і посилюючи їх гегемонію на світових ринках продуктів, може стримувати економічне зростання в тих країнах, де воно є умовою виживання.

4. Економічне зростання, що ґрунтується на надмірній експлуатації природних ресурсів країни, погіршує умови господарювання майбутніх поколінь.

Незважаючи на відмічені негативні наслідки економічного зростання, забезпечення його високих темпів нерідко вважається пріоритетним завданням урядів і служить чи не найголовнішим показником успішності їхньої діяльності.

Економічне зростання може розглядатися в різних аспектах, й зокрема як результат ефективного використання зростаючого виробничого потенціалу країни. За такого підходу всі фактори економічного зростання можна поділити на дві групи: групу факторів, які визначають рівень виробничого потенціалу країни, та групу факторів, які забезпечують його ефективне використання. До складу першої групи факторів економічного зростання входять:

- кількість та якість природних ресурсів;
- кількість та якість трудових ресурсів;
- кількість та якість капіталу;
- технології.

Зупинимось на виокремлених факторах економічного зростання більш докладно.

1. Кількість та якість природних ресурсів. На відміну від таких факторів економічного зростання, як капітал або технології,

природні ресурси не є продуктом праці, що можна вважати перепорою на шляху їх кількісного збільшення та якісного поліпшення. Більше того, у міру використання так званих невідновлюваних природних ресурсів, як, наприклад, родовищ нафти, людство втрачає їх практично назавжди. Зазначені обставини послугували підставою для появи припущень, що надалі найбільші обмеження щодо економічного зростання створюватиме саме фактор природних ресурсів. Втім, з урахуванням того, що з часом людство віднаходить все нові і нові способи виробничого використання природних ресурсів, подібні прогнози поряд чи можна вважати безспірними.

Слід зазначити, що в сучасних умовах фактор природних ресурсів не відіграє помітної ролі у диференціації країн за рівнем їх економічного розвитку. Виключенням у цьому відношенні є володіння значними родовищами нафти та газу, без чого деякі з нині багатих країн світу навряд чи спромоглися стати такими. Разом з тим показовим є приклад Японії, яка, не володіючи значними запасами природних ресурсів, проте, спромоглася стати однією із найбільш економічно розвинутих країн світу.

2. Кількість та якість трудових ресурсів. Деякі економісти схильні вбачати в якості трудових ресурсів найголовніший фактор економічного зростання. Країна може мати, міркують такі економісти, сучасне високотехнологічне обладнання, але якщо вона не матиме відповідним чином підготовлених спеціалістів, то таке обладнання не можна буде ефективно використовувати. Подібні міркування виглядають досить переконливими, однак очевидним є і інше: за наявності в країні кваліфікованих трудових ресурсів та відсутності в ній у достатній кількості сучасного капітального обладнання віддача від її трудового потенціалу навряд чи буде достатньо високою.

3. Кількість та якість капіталу. Капітальні блага — це блага, які виробляються не для особистого споживання, а для виробництва з їх використанням інших благ. Відтак, необхідною умовою виробництва капітальних благ є відмова від частини потенційно можливого поточного споживання. Винагородою за таку відмову є збільшення обсягів виробництва, в тому числі й предметів особистого споживання у майбутньому. Роль капіталу як фактора економічного зростання помітно зросла з часів промислової революції останньої третини XVIII–XIX ст.

4. Технології. Економічне зростання не можна розглядати як простий процес нарощування обсягів виробництва тих самих товарів та послуг, що виробляються із застосуванням незмінних методів виробництва. Важливою складовою економічного зростання є технологічний прогрес, під яким розуміють як удосконалення методів виробництва традиційних продуктів, так і розробку та впровадження у виробництво нових продуктів. Прогресивні зрушення у технологіях дозволяють збільшувати обсяги виробництва товарів та послуг без того, аби залучати у процес виробництва додаткові економічні ресурси.

Збільшення та якісне поліпшення капіталу, трудових ресурсів, а також удосконалення технологій мають своїм наслідком зростання виробничого потенціалу країни. Але для того щоб більш високий виробничий потенціал країни знайшов своє втілення у збільшенні обсягів виробництва товарів та послуг, необхідно, аби, крім того, були забезпечені: (1) повна зайнятість усіх наявних, в тому числі й додаткових, економічних ресурсів, і (2) максимальна віддача від них. Виконання цих двох умов і означатиме, що зростаючий виробничий потенціал країни використовується ефективно. Якщо ж зазначені умови не виконуватимуться, то більш високий виробничий потенціал країни так і залишатиметься лише потенціалом, а фактичний обсяг виробництва буде меншим за максимально можливий.

Залежність сукупного випуску від витрат факторів виробництва нерідко описують за допомогою виробничої функції:

$$Q = AF(K, L, N),$$

де Q – загальний обсяг виробництва;

A – змінна, яка відображає ефективність виробничих технологій;

F – виробнича функція;

K – обсяг використаного в процесі виробництва капіталу;

L – кількість застосованої в процесі виробництва праці;

N – обсяг використаних у процесі виробництва природних ресурсів.

Виробнича функція показує, що у разі зростання витрат факторів виробництва зростатиме й сукупний випуск. При цьому те, якою мірою збільшуватиметься загальний обсяг виробництва товарів та послуг, залежить від того, які технології використовуватимуться в процесі їх виробництва.

Оскільки реальний ВВП можна представити як добуток кількості працевитрат у людино-годинах на продуктивність праці, вимірювану як середній реальний годинний виробіток одного працюючого, економічне зростання можна розглядати як функцію двох змінних — працевитрат та продуктивності праці. Кількість працевитрат залежить від частки працездатного населення, задіяного в процесі виробництва, та тривалості робочого тижня. До факторів, що впливають на рівень продуктивності праці, відносяться: технологічний прогрес, обсяг капіталовкладень, освіта і профпідготовка, законодавчо-інституційні та інші фактори. Зрозуміло, що за незмінної величини працевитрат єдиним джерелом економічного зростання стає підвищення продуктивності праці, що і надає цьому показнику значення одного із найважливіших при характеристиці рівня економічного розвитку тієї чи іншої країни.

§ 4. ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА СПРИЯННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Вагомий внесок у прискорення економічного зростання може робити й держава. Наш аналіз факторів економічного зростання дозволяє виокремити декілька напрямків державної політики сприяння економічному зростанню.

1. Заохочення заощаджень та інвестицій. У довгостроковому періоді можливості економічного зростання значною мірою визначаються темпами нагромадження капіталу. Зі свого боку, те наскільки швидко відбуватиметься процес нагромадження капіталу, залежить від норми заощаджень — частки заощаджень у ВВП. За інших рівних умов у країнах з більш високою нормою заощаджень більшою буде й фінансова база інвестицій, а отже, і швидкість, з якою відбуватиметься нагромадження капіталу.

Один із традиційних методів заохочення приватних заощаджень та інвестицій полягає у запровадженні пільгового оподаткування доходів від заощаджень, а також тієї частини доходів підприємств, яка спрямовується на інвестиції. Важливе значення має також підтримка стабільного функціонування фінансової системи як інституту, який забезпечує трансформацію заощаджень в інвестиції. В країнах з нестабільною фінансовою системою значна частка за-

ощаджень через брак довіри населення до фінансових посередників здійснюється у формі заощаджень на руках і як така не трансформується в інвестиції.

Одним із джерел збільшення виробничого потенціалу країни є іноземні інвестиції. І хоча частина прибутків від діяльності підприємств, створених за участю іноземного капіталу, переказується за кордон, іноземні інвестиції, на загальну думку, несуть в собі чимало позитивів для розвитку економік тих країн, які їх залучають. Особливо це стосується країн, що розвиваються, в яких іноземні інвестиції нерідко хоча б якоюсь мірою компенсують нестачу внутрішніх інвестицій. Загалом же головний зиск від залучення іноземних інвестицій полягає в тому, що вони, збільшуючи розміри капіталу країн, що їх залучають, прискорюють зростання їх економік.

Утім, різні за рівнем економічного розвитку країни мають істотно різні можливості щодо забезпечення економічного зростання на основі нагромадження капіталу. Зокрема, в країнах з низьким рівнем доходів невеликими є й обсяги заощаджень та інвестицій. Невеликі обсяги інвестицій, у свою чергу, унеможливають швидке зростання капіталу, а недостатній запас останнього зумовлює низький рівень продуктивності праці, а відтак, і низький рівень доходів. У підсумку виникає так зване зачароване коло бідності — ситуація, коли деякі країни не можуть вирватись із стану бідності через саму ж їх початкову бідність.

2. Підвищення рівня освіти населення. Хоча освіта і є приватним благом, вона приносить вигоду не тільки тим особам, які її отримують, але й суспільству в цілому, адже в країнах з більш освіченим населенням більш високим у кінцевому підсумку є й загальний рівень життя. Зокрема, через цей позитивний зовнішній ефект від освіти держава відіграє помітну роль у її наданні населенню: від визнання певного рівня освіти обов'язковим благом до державного фінансування хоч би частини витрат, пов'язаних з отриманням вищої освіти.

Втім, зусилля держави щодо забезпечення високого рівня освіти населення можуть виявлятися до певної міри марними у випадку так званого «відпливу умів» — еміграції кваліфікованих спеціалістів з менш розвинутих у більш розвинуті країни світу.

3. Стимулювання технологічного прогресу. Нові знання, в тому числі й технологічні, важко створювати, проте легко копіювати.

Через це стимули до створення нових знань можуть істотно під-риватися: який резон нести пов'язані з такого роду діяльністю витрати, якщо вигодами від неї без адекватної компенсації може скористатися будь-хто? Аби не допустити подібного безкоштовного використання третіми особами плодів індивідуальної інноваційної праці, а відтак, і послаблення стимулів до неї, держава запроваджує патентну систему, в рамках якої автори відкриттів забезпечуються правами власності на них. Інститут патентування винаходів дає змогу їхнім авторам отримувати адекватну винагороду за свою працю, завдяки чому і створюються необхідні стимули для діяльності винахідників.

Утім, чітко визначені права власності мають важливе значення для стимулювання будь-якої діяльності, а не лише у сфері виробництва нових знань. А от щодо спеціального стимулювання наукових досліджень та розробок, то тут держава може застосовувати такі заходи, як пільгове оподаткування доходів фірм, що здійснюють такого роду діяльність, надання для її проведення державних кредитів тощо.

Особливим об'єктом державної опіки є фундаментальні наукові дослідження. На відміну від нових спеціальних технологічних знань, нові фундаментальні знання не є такими, що можуть бути безпосередньо втілені у нові технології чи нові вироби. Через це приватні фірми, як правило не виявляють зацікавленості у фінансуванні власним коштом фундаментальних досліджень, полишаючи розв'язання цієї проблеми на відкуп держави.

Крім відмічених спеціальних заходів державної політики підтримки економічного зростання, неабияке значення для його прискорення має створення сприятливих політико-правових умов для здійснення підприємницької діяльності в країні. І в цьому відношенні такі явища, як відсутність гарантій прав власності, непередбачуваність змін у політиці та законодавстві, свавілля влади та чиновників, корупція, можуть істотно гальмувати економічне зростання в тих країнах, де вони є поширеними.

Запитання та завдання для обговорення

1. Суть ВВП.
2. Методи розрахунку ВВП за виробництвом, витратами і доходами.
3. Дефлятор ВВП.
4. Номінальний і реальний ВВП.
5. У чому полягає суть та якість економічного зростання?
6. Виробничий потенціал як фактор економічного зростання.
7. Нагромадження капіталу як процес економічного розвитку.
8. Інституціональні фактори економічного розвитку.

Глава 18

ЦИКЛІЧНИЙ ХАРАКТЕР СУСПІЛЬНОГО ВІДТВОРЕННЯ

§ 1. ЕКОНОМІЧНИЙ ЦИКЛ ТА ЙОГО ВИДИ

Кожна країна прагне економічного зростання, повної зайнятості, технічного і технологічного прогресу, збільшення виробничих потужностей, неухильного підвищення рівня життя народу. І це прагнення визначає загальну тенденцію економічного розвитку. В ідеалі цього можна досягти формуванням таких структурних співвідношень суспільного відтворення, які забезпечують економічну рівновагу і пропорційність суспільного виробництва.

Однак, як показує світовий досвід, об'єктивна необхідність в економічному зростанні і в економічній рівновазі не означає, що вона реалізується в реальному житті. Економічне зростання не є рівномірним, а рівновага переривається періодами нестабільності. Періоди швидкого зростання поступаються місцем періодам спадів, депресій чи періодам більш повільного економічного розвитку.

Закономірністю розвитку суспільного виробництва є рух від однієї економічної рівноваги до іншої через порушення першої і формування нової, тобто економічна рівновага дискретна, а економічний розвиток є хвилеподібним або синусоїдним. Розвиток економіки — це безперервна зміна обсягів національного виробництва і зайнятості, завантаженості виробничих потужностей, рівня цін, відсотка, грошової маси, швидкості обертання грошей тощо.

Зміни цих показників відзначаються нестабільністю (різні темпи приросту) та різною векторною направленістю (збільшення або зменшення). Економічний розвиток характеризується послідовним чергуванням періодів піднесення і спаду ділової активності, тобто економічними коливаннями. **Економічні коливання — це нестабільність, різна направленість змін основних макроекономічних показників, які відображають стан економіки у певні періоди часу.**

Для характеристики економічних коливань часто вживають поняття *економічний* або *діловий цикл*. Само слово цикл означає, що економічна система через певні проміжки часу повертається до одного і того ж стану. Тому говорять, що **економічний цикл — це повторення через відповідні проміжки часу стану економіки, яка характеризується одними і тими ж макроекономічними параметрами**. Термін економічний цикл недостатньо точно виражає сутність характеру руху економіки в часі. Цикл вказує на те, що періоди піднесення і спаду ділової активності відбуваються регулярно через відповідні проміжки часу і їх можна прогнозувати. Насправді вони є нерегулярними і їх практично не можна передбачити з високим ступенем точності.

Порушення економічної рівноваги і досягнення нової може відбуватися еволюційно і революційно (стрибокподібно). В першому випадку економіка країни не зазнає скільки-небудь помітного скорочення виробництва, в другому — падіння є суттєвим (навіть у деякі періоди великим) і менш або більш тривалим. Залежно від тривалості періоду скорочення обсягів національного виробництва розрізняють спад, кризу і депресію. Спад має місце тоді, коли обсяг національного виробництва триває до шести місяців; криза — до року, депресія — більше року.

Треба мати на увазі, що не всі коливання ділової активності носять характер економічного циклу. Економіка зазнає сезонних коливань ділової активності, коливань викликаних природними (посуха), політичними (війна) факторами. Вони не носять циклічного характеру. Вони були характерними для епохи домашнього виробництва. Епоха машинного виробництва відзначається переплетінням нециклічних і циклічних коливань. Останні при цьому мають визначальне значення. **Циклічні коливання — це закономірність економічного розвитку країн в епоху машинного виробництва**. Основи циклічності коріняться саме в розвитку машинного виробництва, у взаємодії еволюційних і революційних форм прогресу продуктивних сил, інша річ, що загальні основи циклічності регулюються конкретними історичними умовами.

Тому залежно від цих умов, циклічність економічного розвитку набуває різних форм і періодичності. Окремі економічні цикли відрізняються один від одного тривалістю й інтенсивністю, відмінностями матеріальної основи їх розвитку, соціально-економічними наслідками.

На різних етапах економічного розвитку суспільства, за різних конкретних умов відтворення цикли проявляються по-різному. Економічні цикли є різної тривалості. З урахуванням їх тривалості економічна наука розглядає трициклічну модель економічного розвитку. Вона включає в себе короткі (малі) цикли тривалістю 3–4 роки (цикли Д.Кітчина) середні, які продовжуються 7–11 років (цикли К.Жюглара) і великі (довгі хвилі), які охоплюють період 40–60 років (довгі цикли М.Д.Кондратьєва). Різноманітні цикли накладаються один на одного, вони взаємодіють між собою. У зв'язку з цим їх функції переплітаються, а вичленення циклів ускладнюється.

В економічній науці розрізняють цикл і тренд. **Цикл** — це поступальний процес розвитку економіки, в ході якого вона послідовно проходить період спаду і зростання ділової активності. **Тренд** (тенденція) — це лінія, що має висхідний напрямок і відображає розвиток економіки у довготривалому періоді.

Як видно з мал., тренд являє собою пряму лінію, яка поступово піднімається вгору. Лінія тренду будується шляхом згладжування циклічних коливань обсягів виробництва ВВП на довготривалому відрізку часу. Екстраполюючи отриману лінію, можна зробити прогноз тренду потенційного ВВП на віддалену перспективу. Якщо брати відрізок часу в декілька десятиліть, то для будь-якої країни тренд реального ВВП буде являти собою лінію, яка віддаляється під певним кутом до осі абсцис.

Графічним зображенням динаміки фактичного ВВП без згладжування буде хвилеподібна лінія. Вона показує коливання ділової активності навколо лінії тренда. Це вказує на те, що необхідно розрізняти довготривалу динаміку розвитку національної економіки від короткострокових циклічних коливань ділової активності.

Кожний цикл у своєму розвитку проходить переломні точки «пік» і «дно», які вказують на перехід економіки від зростання до спаду або від спаду до піднесення. Відстань між двома сусідніми точками «піку» або «дна» визначає тривалість економічного циклу. Відстань від переломних точок по вертикалі до лінії тренда вимірює амплітуду циклічних коливань. У період між цими полюсами цикл проходить певні фази, ознаками яких є стан ділової активності, зростання чи зниження рівня використання ресурсів, інтенсивність науково-технічного прогресу, темпи збільшення обсягів національного виробництва, економічного потенціалу країни, добробуту її народу тощо.

§ 2. ДОВГІ ЕКОНОМІЧНІ ЦИКЛИ

Історія виявлення та аналізу довгих хвиль в економіці починається з середини XIX ст. У 1847 р. англійський вчений Х.Кларк висловив думку, що між двома світовими «економічними катастрофами», які мали місце у 1793 р. і 1847 р., минуло 54 роки, і що цей інтервал не є випадковим. На їх існування вказували У.С.Джевонс, М.І.Туган-Барановський, К. Каутський, В.Парето та ін. Проте створення теорії довгих економічних циклів справедливо пов'язується з іменем російського вченого М.Д.Кондратьєва. На основі аналізу динаміки товарних цін, процентної ставки, номінальної заробітної плати, обороту зовнішньої торгівлі, видобутку і споживання вугілля, виробництва чавуну і свинцю та інших показників в Англії, Франції і США М.Д.Кондратьєв виділив три великі цикли кон'юнктури. **Кон'юнктура — це напрям і ступінь зміни показника або сукупності показників, які характеризують стан економіки країни.** Довгі економічні цикли складаються з двох хвиль: довгої хвилі зростання економічної активності і довгої хвилі спаду економічної активності. М.Д.Кондратьєв дослідив два з половиною довгих економічних цикли.

Перший цикл: висхідна хвиля — (1787–1792) — (1810–1817);
низхідна — (1810–1817) — 1844–1851).

Другий цикл: висхідна хвиля — (1844–1851) — (1870–1875);
низхідна хвиля — (1870–1875) — (1890–1896).

Третій цикл: висхідна хвиля — (1890–1896) — 1914–1920).

Дослідження Й. Шумпетера, Г.Менша збагатили теорію довгих економічних циклів М.Д. Кондратьєва. Аналіз економічного розвитку країн у XX ст. С.М. Меншикова і Л.А.Клименко показує, що економіка розвинених країн пройшла ще такі довгі хвилі: 1920-1938 рр. — довгу хвилю економічного спаду третього циклу; 1938-1952 рр. — післявоєнна відбудова економіки;

Четвертий цикл: висхідна хвиля — 1952–1974 рр.
низхідна хвиля — 1974–1975 рр. — кінець XX ст.

П'ятий цикл: висхідна хвиля — початок XXI ст.

М.Д.Кондратьєв виявив, що висхідна хвиля великого економічного циклу пов'язана з оновленням і розширенням основних капітальних благ, з радикальною зміною і перегрупуванням основних

продуктивних сил суспільства. Її здійснення пов'язане з величезними затратами матеріальних, трудових ресурсів, грошових коштів. Їй передують значні технічні зрушення (відкриття), розвиток зовнішніх економічних зв'язків, суттєве збільшення видобутку золота. Довготривале економічне зростання можливе за таких передумов (правильностей): 1) нагромадження капіталу досягло значних розмірів, яке має натуральну і грошову форми; 2) процес нагромадження повинен продовжуватися таким темпом, який перевищував би темп поточного інвестування; 3) капітал повинен бути не розпиляним, а висококонцентрованим; 4) капітал має відзначитися відносно малим рівнем зв'язаності, тобто наявність великої маси вільного капіталу, що робить його дешевим. Якщо все це є в наявності, то настає такий момент, коли значне його інвестування у величезні будови стає досить рентабельним. Починається період грандіозного будівництва, в якому знаходять широке застосування накопичені технічні досягнення, створюються нові продуктивні сили і це позначається на всьому господарському укладі життя. Починається загальна підвищувальна хвиля.

Зростаюча хвиля піднесення і зростання продуктивних сил зумовлюють: загострення боротьби за нові ринки і, зокрема, за ринки сировини. Це веде до розширення орбіти світового ринку і залучення в оборот нових країн і регіонів, з одного боку, і загострення міжнародно-політичних відносин, збільшення приводів до воєнних зіткнень і зростання цих воєнних зіткнень, з другого.

В той же час бурне зростання нових продуктивних сил, підвищуючи активність заінтересованих в ньому груп населення, створює передумови загострення боротьби проти застарілих і гальмуючих розвиток економічних відносин, створюючи передумови для великих соціальних поворотів. Чи може цей процес зростання продовжуватися безкінечно довго? Ні.

Інвестиції капіталу у великі і дуже дорогі споруди підвищує попит на капітал. Цей попит по темпу і розмірах спочатку досягає його накопичення, а згодом перевищує його. Це породжує тенденцію до подорожчання капіталу, відсоткова ставка зростає. В подальшому ця тенденція посилюється внаслідок зовнішніх (передусім воєнних) і внутрішніх потрясінь. Їх поява породжує зростання непродуктивного (державного) споживання і зниження темпів нагромадження. Щоб його подолати і не допустити падіння темпів інвестування,

зростає попит на капітал (у колишньому СРСР зростала частка фонду нагромадження у складі національного доходу, що обмежувало споживання населення, породжувало все більші черги за все ширшим асортиментом життєво необхідних товарів). Зростання попиту на капітал веде до ще більшого його подорожчання. Все це створює передумови для загального перелому кривої від піднесення до пониження.

Звичайно цей перелом не настає моментально, бо надзвичайне напруження у нагромадженні капіталу по інерції продовжує хвилю піднесення, але все ж неминуче настає хвиля спаду. Падають темпи інвестування в капітальні будови, активність господарського життя знижується.

Депресивний стан економіки змушує шукати шляхи здешевлення виробництва. Протягом тривалої хвилі до пониження економічної активності припиняється зростання процентних ставок на капітал і створюються передумови для його зниження, бо зникають попередні причини більшого попиту на капітал порівняно з його пропозицією. Протягом понижувальної хвилі здійснюються нові науково-технічні відкриття, які чекають свого часу для впровадження і продуктивного застосування. Іншими словами, в понижувальний період створюються передумови для переходу до наступної довгої хвилі економічного піднесення. Вихід із хвилі зниження можливий лише на ґрунті нових науково-технічних досягнень та наступних інновацій.

Німецький дослідник Г Менш вивчив зв'язок 112 великих технічних нововведень XIX–XX ст. з довгими хвилями і визначив середню тривалість великого циклу у 55 років.

Таким чином, змістом довгих економічних циклів є зміна базових технологій і поколінь машин (стрибок в лінії технічного прогресу). Перехід від одного до іншого довгого економічного циклу знаменує собою перехід до нового технологічного способу виробництва.

Матеріальною основою великих циклів вважають п'ять технологічних способів виробництва:

Рання механізація 1770–1840 рр. Ключові індикатори — бавовна, чавун, текстильне машинобудування. Лідерами були Великобританія, Франція, Бельгія.

Парова енергія і залізниця 1840–1890 рр. Ключові індикатори — будівництво портів, залізниць, пароплавів, виробництво паровозів,

залізничного устаткування, верстатобудування. Лідери — Великобританія, Франція, Бельгія, Німеччина, США;

Електроенергія і важке машинобудування 1890–1940 рр. Ключові індикатори — сталь, автомобілі, танки, літаки, радіо, алюміній, нафта, товари довгострокового користування. Лідери — Німеччина, США, Великобританія, Франція, Бельгія, Швейцарія, Нідерланди;

Фордистське масове виробництво 1940–1990 рр. Ключові індикатори — атомна енергетика, ракетно-ядерна зброя, комп'ютери, радари, мікроелектронне програмне забезпечення, верстати, хімічна промисловість. Лідери — США, Німеччина, Японія, Швеція, Швейцарія, СРСР;

Інформація і комунікація з 1990 р. Ключові індикатори — мікроелектроніка, біотехнологічне виробництво, космічна діяльність, тонка хімія, Лідери — Японія, США, Німеччина, Швеція, Росія, Китай, Індія.

Виділення п'ятого технологічного способу виробництва вказує на завершення четвертого довгого економічного циклу і здійснення переходу до наступної висхідної довгої хвилі п'ятого довгого економічного циклу.

Треба мати на увазі, що особливістю довгої хвилі спаду порівняно з довгою хвилею піднесення є те, що в цей період не відбувається абсолютного скорочення обсягів національного виробництва, зростання рівня безробіття, зниження рівня життя населення і т.ін., а тільки зниження ділової активності, що проявляється у сповільненні середньорічних темпів збільшення основного капіталу, ВВП, національного доходу, продукції промисловості, доходів населення тощо. Про це свідчать дані таблиці 18.1.

З таблиці видно, що довга хвиля економічного піднесення (1950–1973 рр.) відзначається значно вищими темпами економічного зростання ніж попередня (1913–1950 рр.) і наступна (1973–1975 рр. до кінця ХХ ст.) довгих хвиль економічного спаду.

Довгі хвилі економічного піднесення і довгі хвилі економічного спаду не є періодами безперервного економічного зростання чи, відповідно, спаду, вони перериваються середніми економічними циклами.

Таблиця 18.1
Середньорічні темпи зростання ВВП і основного капіталу (%)

	1913–1950 рр.		1950–1973 рр.		1973–1989 рр.	
	ВВП	Основний капітал	ВВП	Основний капітал	ВВП	Основний капітал
Франція	1,1	1,21	5,0	6,37	2,3	3,69
Німеччина	1,3	1,06	5,9	7,71	2,1	2,68
Нідерланди	2,4	2,43	4,7	6,89	2,0	2,16
Великобританія	1,3	1,55	3,0	5,70	2,0	2,25
Японія	2,2	3,59	9,3	10,21	3,9	6,65
США	2,8	1,69	3,6	3,84	2,7	2,59

*) М.Бурда, Ч.Виплош. Макроекономіка. Європейський контекст. — К.: «Основи», 1998. — С. 175, 185.

§ 3. СЕРЕДНІ ЕКОНОМІЧНІ ЦИКЛИ

Перший середній економічний цикл почався з економічної кризи у 1825 р., яка вразила економіку Великобританії. Наступна економічна криза розпочалася у 1836 р., яка охопила економіку Великобританії та США. У 1847 р. настала нова економічна криза, яка вже вразила економіку Великобританії, США, Франції, Німеччини. У 1857 р. вибухнула перша світова економічна криза, чим був започаткований світовий характер цього явища. Наступні економічні кризи відбувалися у 1866р., 1873 р., 1882 р., 1890 р., 1900 р., 1907 р., 1913–1914 рр., 1920–1921 рр., 1929–1933 рр., 1937–1938 рр. Після Другої світової війни світова економіка переживала економічні кризи 1948–1949 рр., 1953-1954 рр., 1957–1958 рр., 1960–1961 рр., 1969–1970 рр., 1980–1982 рр., 1990–1991 рр., 2000–2001 рр.

Середні економічні цикли тривалістю 7–11 рр. справляють найбільш відчутний вплив на розвиток економічних процесів. Тому їх часто називають базовими. Економісти, які досліджували класичні економічні цикли XIX ст., як правило, виділяли чотири фази: кризу, депресію, поживавлення, піднесення. Сучасні дослідники, враховуючи

своєрідність та особливості економічних циклів ХХ ст. виділяють дві фази: спад (реcesія) і піднесення (експансія), а поворотні точки відповідно називають — піком (вершиною) і дном.

Основними фазами середнього економічного циклу є криза і піднесення (див. рис. 18.1).

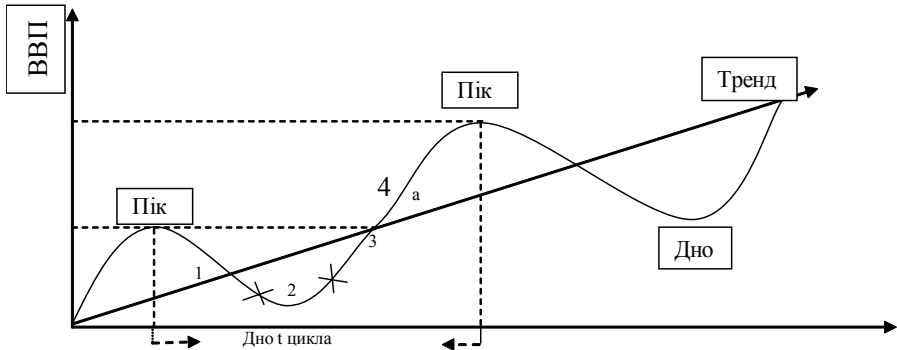


Рис. 18.1. Схема середньоекономічного циклу:

1 — криза, 2 — депресія, 3 — поживлення, 4 — піднесення.

Що відбувається з економікою на різних фазах економічного циклу?

Криза — це фаза ділового циклу, в якій обсяг національного виробництва скорочується не менше як протягом двох кварталів підряд. У фазі спаду домогосподарства купують менше споживчих товарів, особливо довгострокового користування. Як наслідок, зростають запаси цих товарів на складах. Бізнес реагує скороченням виробництва на згортання закупівель і збільшення запасів. Тому зменшується обсяг виробництва промислової продукції і ВВП в цілому. Скорочуються інвестиції в будівництво, зменшується попит на машини та устаткування. Одночасно падає попит на робочу силу. Спочатку скорочується середня тривалість робочого дня (тижня), частину працівників відправляють у примусові відпустки, а надалі й зовсім звільняють, збільшується безробіття. У фазі спаду доходи макроекономічних суб'єктів зменшуються, а це спричиняє подальше скорочення сукупного попиту, що штовхає економіку до подальшого спаду.

Спад болісно вражає економіку, передусім, галузі промисловості, які виробляють капітальні блага та споживчі товари тривалого користування. У роки спаду в цих галузях відбувається значне зниження обсягів виробництва і зайнятості, зокрема у важкому машинобудуванні, виробництві сільськогосподарських машин, автомобілів, холодильників, меблів, а також у будівельній галузі.

Інша справа — продукти харчування, взуття, одяг та інші споживчі товари щоденного вжитку, а також послуги закладів освіти, охорони здоров'я, комунальної сфери. Їх закупівлю не можна відкласти надовго. Щоправда, у фазі спаду обсяг закупівель цих товарів та послуг може дещо зменшитися.

Криза починається зі сфери обігу. Ринок, який безперешкодно вбирає усі вироблені товари, в якийсь період часу виявляється переповненим, але товари все ще продовжують поступати. Попит починає поступово падати, він відстає від пропозиції і з часом майже припиняється, а між іншим, багато підприємств все ще продовжує по інерції виробляти і поставляти на ринок продукцію, але гроші у зворотному напрямі не поступають або поступають в неповному обсязі. Зростає попит на кредит, що стимулює підвищення ставки відсотка. Банки скорочують кредитування спекулятивних операцій. Підвищення відсоткової ставки, а також зменшення дивідендів внаслідок зменшення прибутків веде до зниження курсу акцій. Це спричиняє знецінення капіталу. Підприємці починають стримувати виробництво. Його скорочення призводить до подальшого зменшення прибутків, що заважає підприємцям погасити свою заборгованість перед банками. Банки втрачають активи. В таких умовах можливе банкрутство банків. Зменшення прибутків у підприємств також супроводжується їх банкрутством. Крах підприємств, неможливість збуту в одній ланці робить неможливим платежі за зобов'язаннями по всьому ланцюжку кредитної системи. Виникає криза неплатежів, що перетворює банкрутство в масове явище. Розвивається серія неплатежів з подальшою можливою ланцюговою серією крахів і банкрутств.

Треба відмітити, що кризи несуть в собі засоби одужання економіки. У міру розвитку кризи ціни на товари знижуються, створюючи тим самим можливість збуту і перспективу виходу з кризи. Після першої світової війни циклічні кризи продовжували регулярно потрясати світову економіку, але їх характер суттєво змінився.

Величезний біржовий крах у «чорний» вівторок 29 жовтня 1929 р. поклав початок довготривалій кризі (1929–1933 рр.), яка за своєю глибиною не мала аналогів. Падіння цін супроводжувалось скороченням виробництва в усьому капіталістичному світі, зокрема в США на 46%, в Німеччині на 40%, майже на 30% у Франції і «лише» на 10% — у Великобританії, де економічна криза почалась ще у 20-х роках.

Промислово розвинені країни зіткнулись у цей час з унікальною за своїми масштабами дефляцією, в результаті якої ціни у Великобританії знизились майже на 25%, дещо більше 30% — в Німеччині і США і більше ніж на 40% — у Франції.

Падіння цін, скорочення виробництва, глибока криза банківської системи, знецінення валюти — ось неповний перелік тих бід, які звалилися на економіку країн, які ще недавно вважалися процвітаючими. Але криза 1929–1933 рр. застала уряди цих країн повернутися лицем до економіки, розробити відповідні заходи, які б впливали на економічний розвиток і попереджували, не допускали або в усякому разі зменшували глибину і тривалість економічного спаду. Тому після Другої світової війни кризи відзначаються меншою тривалістю та меншою глибиною падіння виробництва, амплітуда коливань зменшується. Це є результатом глибокого, всебічного дослідження економістами причин, характеру розвитку економічних криз та вироблення відповідних, досить ефективних рекомендацій по запобіганню економічним кризам та реалізацією урядами цих рекомендацій. Так, з листопада 2000 р. економіка країн світу почала втягуватися у чергову економічну кризу, але своєчасна реалізація урядами заходів, спрямованих на стимулювання споживчого попиту домогосподарств, інвестиційної активності підприємницького сектора дала можливість не допустити абсолютного скорочення обсягів виробництва, знизилися лише темпи економічного зростання. Якщо у 2000 р. темпи зростання ВВП у США становили 4,1%, то у 2001 р. вони знизилися до 0,3%, у країнах Європейського співтовариства — відповідно 3,5 % і 1,5%, у країнах Організації економічного розвитку та співробітництва — 3,4% і 0,9%, у країнах з високим рівнем розвитку — 3,5% і 0,8%, економіка країн світу — 3,9% і 1,2%.

Депресія. Падіння виробництва не може продовжуватися безкінечно, рано чи пізно воно припиняється і економіка вступає у нову фазу свого розвитку — депресію. Це такий стан економіки, коли

обсяги виробництва знизилися до найнижчої позначки, інвестиції близькі до нуля, найвищого рівня досягають: незавантаженість виробничих потужностей, банкрутство фірм і безробіття, падіння виробництва фактично припиняється, хоча воно ще не виявляє скільки-небудь явних ознак до стабілізації, поява деяких симптомів поживавлення в економіці може бути зведена нанівець будь-яким чинником (внутрішнім чи зовнішнім), бо сила факторів до зростання є ще надто малою. Наприклад, економіка України у 1997–1998 рр. фактично переживала стан депресії, намітилось певне поживавлення, але світова фінансова криза, яка певною мірою охопила і економіку нашої країни, зіштовхнула її до подальшого падіння. І все ж необхідність задоволення потреб населення і прагнення підприємців до прибутку, заходи уряду по стабілізації економіки виводять її зі стану невизначеності, застою у наступну фазу розвитку економічного циклу — поживавлення.

Пожвавлення. У цей період економіка починає видужувати, зростають обсяги виробництва, в кінці стадії поживавлення вони досягають передкризового рівня. Зростає підприємницька активність. Припиняється дезінвестування, відновлюються товарно-матеріальні запаси, розпочинається процес оновлення основного капіталу. Амортизаційні відрахування використовуються на придбання нового, більш продуктивного устаткування. В результаті збільшується попит на інвестиційні товари, який стимулює безпосередніх виробників знярядь праці. Збільшуються доходи, заощадження, знижується відсоткова ставка, оживає споживчий попит, особливо на товари довгострокового користування. Все це сприяє подальшому зростанню інвестицій. Їх збільшення супроводжується створенням нових робочих місць, зростає попит на робочу силу, збільшується випуск продукції, відбувається деяке підвищення рівня цін, що знову ж таки веде до збільшення доходів макроекономічних суб'єктів і до подальшого зростання їх попиту: одних — на споживчі товари, а інших — на інвестиційні. Економіка неухильно наближається за обсягом виробництва до передкризового рівня. Тому цю фазу називають фазою відновлювального економічного зростання, за якою слідує фаза піднесення.

Піднесення — це такий період у розвитку економіки, коли вона демонструє подальше розширення виробництва, збільшення доходів усіх макроекономічних суб'єктів, зростання добробуту на-

роду, економіка функціонує в режимі повної зайнятості ресурсів, безперервно зростають інвестиції, споживчі витрати, збільшується продаж товарів у кредит, зростає заборгованість, формуються диспропорції в економіці, створюються передумови для входження економіки у новий цикл свого розвитку, початок якого задає криза.

§ 4. ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ ЦИКЛІВ ПІСЛЯВОЄННОГО ПЕРІОДУ

Кожний економічний цикл і, відповідно, криза є індивідуальні і історично неповторні за своїми характеристиками. Так, економіка США за 1854–1982 рр. пережила 30 циклів. Тривалість кожного з них в середньому становила дещо більше 4-х років. Але кожний цикл відрізнявся тривалістю періоду кризи (стиснення) і періоду піднесення (розширення). Стиснення тривало в середньому 18 місяців, а розширення – 33 місяці. Виявилася чітка тенденція скорочення періоду стиснення і збільшення періоду розширення.

У 1854–1919 рр., коли відбулося 16 циклів, стиснення (криза) тривало в середньому 22 місяці, а розширення – 27 місяців.; у 1919–1945 рр. (6 циклів), відповідно, – 18 і 35 місяців; у 1945–1982 рр. (8 циклів) – 11 і 45 місяців. Ця тенденція властива і циклам мирного часу.

У мирні роки економіка США пережила 25 циклів. Середня тривалість стиснення становила 19 місяців, а розширення тривало 27 місяців; відповідно, у 1854–1919 рр. таких циклів було 11 і середня тривалість стиснення дорівнювала 22 місяцям, а розширення – 24 місяцям, у 1919–1945 рр. (п'ять циклів) стиснення тривало в середньому 20 місяців, розширення – 26 місяців, у 1945–1982 рр. (6 циклів) середня тривалість стиснення становила 11 місяців, розширення – 34 місяці. Після кризи 1990–1992 рр. економічне піднесення тривало до 2001р.

Як бачимо, середня тривалість періоду стиснення економіки в мирні роки і в цілому з урахуванням криз, що припадали на роки, коли США вели війни, фактично не відрізняється. Тривалість періодів розширення в циклах мирного часу є коротшою.

Таким чином, першою особливістю економічних циклів другої половини ХХ століття порівняно з економічними циклами поперед-

нього періоду є скорочення фази спаду виробництва. Так, у 1854–1938 рр. економіка США знаходилась у фазах спаду виробництва 45% всього календарного часу, а у 1945–1989 рр. — лише 26%.

Іншою особливістю є зменшення амплітуди коливань обсягів виробництва відносно тренду — зменшилися зростання у фазі піднесення і падіння у фазі спаду. Так, якщо зростання ВВП США у фазі піднесення у 1919–1938 рр. становило 30,1%, то у 1948–1982 рр., 20,9%, а його скорочення у фазах спаду у ці періоди зменшилось з 14,1 до 2,5%. Спад 1990–1991 рр. продовжувався майже 9 місяців і привів до скорочення реального ВВП всього на 1,4%. Цей спад був більш короткий і більш помірний, ніж два попередніх спади 1973–1975 рр. і 1981–1982 рр. Перша економічна криза в ХХІ ст., яка охопила економіку США та інші високорозвинені країни, у 2001–2002 рр. була також досить помірною. Темп приросту реального ВВП у 2001 р. становив 0,3% порівняно з 3,6% у середньому за 1993–2000 рр. У 2001 р. приріст реального ВВП зменшився на 2,9 відсоткових пункти порівняно з 2000 р., але падіння темпів не привело до абсолютного зменшення виробництва, тобто до від'ємної позначки. У наступні роки економіка США увійшла у фазу розширення. У 2002 р. приріст ВВП становив 2,2%, у 2003 р. — 4,4%, у 2004р. — 3,7%.

Характер криз економіки США у ХХ ст. розкривають дані таблиці 18.2.

Таблиця 18.2

Характер криз економіки США

Роки кризи	Спад промислового виробництва		Роки кризи	Спад промислового виробництва	
	Глибина	Тривалість міс.		Глибина	Тривалість міс.
1900–1903	-2,0	12	1957–1958	-4,1	15
1907–1908	-6,4	12	1970–1971	-2,6	8
1913–1914	-11,5	16	1974–1975	-10,7	9
1920–1921	-16,4	14	1980–1982	-7,2	33
1929–1933	-46,0	37	1990–1991	-1,9	8
1937–1938	-10,8	9	2001–2002	+0,3	9
1948–1949	-5,8	9			

Циклічність розвитку економіки по-різному впливає на стан різних галузей. Від спаду найбільше страдають галузі, що виробляють засоби виробництва і споживчі товари тривалого користування. Це пов'язано з тим, що в періоди економічних труднощів люди схильні відкладати на майбутнє придбання таких товарів, віддаючи перевагу збереженню грошей і їх використанню для задоволення більш насущних потреб. У цьому разі падіння попиту на дорогі продукти призводить до скорочення виробництва і зайнятості у відповідних галузях.

Таким чином, спостереження за ходом циклів показує, що в сучасних умовах картина циклу суттєво модифікується. Однак характер модифікації не обмежується лише зміною тривалості і глибини економічних коливань. Змінюється сама конфігурація циклу, його відтворювальні функції, що суттєво відрізняє теперішній цикл від класичного циклу, тобто від циклу вільної конкуренції. У класичного циклу, як відмічалось, початковою і ключовою циклоутворюючою фазою була криза. Вона була не лише формою тимчасового розв'язання суперечностей ринкової економіки, але й умовою прогресивного оновлення основного капіталу, зменшення витрат виробництва, оновлення і поліпшення якості, а також конкурентоспроможності продукції. Свою «очищувальну» функцію класична криза виконувала головним чином за допомогою механізму цін. Зниження цін на товари і фактори виробництва служило основою для встановлення нових цінових пропорцій. Пристосування до них здійснювалося, в першу чергу, в процесі знецінення основного капіталу. Коли відбувалося масове оновлення основного капіталу, ціни знову підвищувались.

Зміна конфігурації економічного циклу в другій половині XX ст. пов'язане з дією таких факторів:

- а) монополізацією ринків;
- б) державним регулюванням економіки;
- в) науково-технічним прогресом;
- г) глобалізацією (інтернаціоналізацією) виробництва.

Вплив монополізації проявляється в тому, що падіння виробництва відбувається при збереженні монополюно високих цін. Спостереження показують, що жодна післявоєнна криза (крім 1948–1949 рр.) не супроводжувалась зниженням цін. Підвищення рівня цін йде від кризи до кризи, від одного до другого циклу.

Оскільки ціни не знижуються, то фірми мають можливість отримувати прибутки навіть за умови скорочення обсягу виробництва. В той же час збереження високого рівня цін утруднює процес оновлення основного капіталу. Тому в сучасних умовах криза не може до кінця виконати свою «очисну» функцію, не стає вихідним пунктом масового оновлення техніки і технології, а значить, не сприяє звільненню економіки від старого виробничого апарату.

Вперше помітний вплив монополістичної структури ринків на цикл проявився у 1929–1933 рр., коли наступне за депресією поживавлення не перейшло у фазу піднесення, і у 1938 р. економіка США скотилась у нову кризу.

Досвід Великої депресії і наступні післявоєнні кризи показують, що монополії, підірвавши стару ринкову форму циклу, особливо механізм виходу з кризи, не змогли самостійно справитись з породженими ними проблемами. Це вимагало втручання держави, яка вперше стала використовувати антициклічне регулювання саме в 30-і роки. Правда, як і передбачав Дж.Кейнс, це втручання було запізнілим і неадекватним, через що цикл був перерваний новим спадом.

Регульовальна роль держави проявляється в тому, що в антициклічних цілях вона використовує, перш за все, бюджетну політику. Під час кризи для стимулювання зростання виробництва вона різко збільшує замовлення приватним фірмам, а також державне будівництво.

Держава активно використовує також податкові важелі. У період кризи з метою стимулювання підприємців збільшувати інвестиції, а домогосподарств, відповідно, попит на споживчі товари, держава у законодавчому порядку знижує податкові ставки, в періоді піднесення з метою недопущення «перегріву» економіки — їх збільшення. Ці методи отримали назву стабілізаційної політики.

Одним із важливих важелів регульовальної політики держави є застосування методу прискореної амортизації основного капіталу, що означає включення в амортизаційні відрахування не тільки вартості, еквівалентної фізичному і моральному зносу засобів праці, але й частини прибутку. Таке завищення амортизаційних відрахувань веде до збільшення у підприємств власних джерел фінансування капітальних вкладень, прискоренню процесу оновлення знарядь праці.

Іншим інструментом антициклічного регулювання держави є застосування кредитної політики, яка здійснюється за допомогою зміни облікової ставки, тобто відсоткової ставки, яку бере Національний банк при наданні кредитів комерційним банкам. Зниження облікової ставки веде до зниження відсоткових ставок по всіх кредитах, у тому числі і по споживчому, і таким чином сприяє збільшенню інвестицій і розширенню продажу товарів у кредит, що стимулює зростання виробництва.

На характер економічних циклів суттєвий вплив має науково-технічний прогрес (НТП). Всезростаючі темпи НТП зумовлюють прискорення оновлення основного капіталу, яке спостерігається на всіх фазах циклу, включаючи і фазу кризи. На відміну від ХІХ ст. і першої половини ХХ ст., коли оновлення основного капіталу здійснювалося через певні проміжки часу, нині воно здійснюється постійно, оновлення основного капіталу носить плинний характер. Це, у свою чергу, спричинюється різною тривалістю життя різних елементів основного виробничого капіталу, споживчих товарів довгострокового користування, а також зростанням частки сфери послуг в економіці країни. В результаті надвиробництва товарів, як характерна риса кризи, змінюється надвиробництвом капіталу і хронічним недовантаженням потужностей. Це веде до розмивання класичної, пофазної динаміки циклу і циклічного характеру відтворення в цілому.

Неабияку роль у формуванні змісту і характеру розвитку економічного циклу відіграє військово-промисловий комплекс. При цьому він по-різному впливає на економічний процес у тих країнах, де його частка у ВВП є незначною, і в тих, де вона велика. Разом з тим відмітимо, що економічна наука ще не здійснила всебічного аналізу впливу військово-промислового комплексу, мілітаризації економіки в цілому на характер розвитку економіки країни. Але незаперечним залишається одне, що непродуктивне використання все більшої маси обмежених матеріальних і людських ресурсів не може не позначатися на динаміці цивільних галузей і економіки країни в цілому.

Короткі економічні цикли. На відміну від циклів середньої тривалості, що відображають функціонування основного капіталу, матеріальною основою коротких циклів є процеси, що відбуваються безпосередньо у сфері обігу фінансових активів. Граничними пунк-

тами коротких циклів є фінансові кризи, останній з яких відбувся у 1997–1998 рр., охопивши країни Південно-Східної Азії, прокотившись по Японії, Південній Кореї, Росії, зачепивши Україну. Малі цикли накладаються на середні. Але при цьому криза малого циклу може накладатися на кризу середнього циклу, поглиблюючи останню, або може не збігатися з нею. В першому випадку малі цикли є складовим елементом економічної кризи, а в другому — розвиваються на основі іманентних суперечностей грошово-кредитної системи, зокрема порушення рівноваги, що формується на монетарному та фінансовому ринках.

Грошові кризи виявляють себе як кризи платіжних коштів, позичкового капіталу і як кризи грошового обігу. Вони починають формуватися в періоди масового оновлення основного капіталу, як правило, у фазах пожвавлення і піднесення економічного циклу, коли все швидше зростає попит на гроші. Наслідком цього є збільшення кредитної заборгованості суб'єктів ринкової економіки, злет банківського відсотка, надмірне зростання фіктивного капіталу, сплеск інфляції, біржові потрясіння. Історична практика свідчить, що грошово-кредитні потрясіння відбуваються приблизно через 3–4 роки після кризи середньострокового циклу. У цьому випадку середньостроковий цикл розпадається на складові — малі економічні цикли.

§ 5. ТЕОРІЇ ЕКОНОМІЧНИХ КОЛИВАНЬ

Які ж причини економічних коливань? Економічна наука розробила багато теорій економічних коливань. Відзначимо деякі з них.

Найбільш поширеною є *теорія нововведень (інновацій) Й. Шумпетера*. Він тлумачив циклічність економічного розвитку періодичним впровадженням технологічних нововведень. Й. Шумпетер вважає, що існує дві фази, які віддаляють економіку від стану рівноваги: піднесення і депресія, та дві фази, що повертають економіку до рівноваги: криза та пожвавлення. Кожне нововведення порушує рівновагу. Накопичені знання, теоретичні та конструкторські розробки спочатку впроваджує відносно невелика кількість підприємців. Вони отримують відносні переваги: зростають їх прибутки,

підвищуються ціни, розширюється кредит. Слідом за ними інші підприємці намагаються пристосуватися до нововведень, зростають капіталовкладення. З часом розширення виробництва набуває все більш штучного характеру, канали обігу переповнюються грошовою масою. Починається криза, яка повертає економіку у стан, близький до рівноваги, оскільки масово реалізовані нововведення врешті-решт знижують витрати і ціни.

Грошова теорія пояснює економічний цикл рухом кредиту. Так, Ральф Хоутрі вважає, що причиною економічних криз є штучне звуження грошової пропозиції емісійними банками, які підвищують облікову ставку для захисту касової готівки або з метою підтримки курсу національної валюти. Звуження грошової маси стримує попит підприємців і домогосподарств, що врешті-решт призводить до скорочення виробництва. Останнє змушує емісійний банк збільшити пропозицію грошей, що сприяє зростанню попиту і сукупної пропозиції — економіка виходить із спаду і переходить до розширення.

Кредитна теорія криз. Фрідріх Хайєк також дотримується грошової теорії криз, але тлумачить їх дещо інакше. Він вважає, що розширення кредиту провокує диспропорції у русі різних цін. Зокрема, ціни на предмети споживання зростають швидше, ніж на засоби виробництва. Це звужує попит на споживчі товари, а відтак, сприяє зменшенню інвестування і започатковує економічний спад. Подальший розвиток грошової теорії економічних коливань здійснив М.Фрідмен. Він пов'язує діловий цикл з розширенням і стисненням грошової маси. Так, спад у США у 1981–1982 рр. відбувся внаслідок того, що Федеральна резервна система, щоб не допустити зростання інфляції, підняла з кінця 1979 р. відсоткові ставки до 18%.

Теорія недоспоживання пояснює цикл надмірно високою часткою заощаджень у сукупних доходах багатих прошарків населення (Джон Гобсон, Еріх Прайзер та ін.). Так, за Гобсоном, величина заощаджень у капіталістичному суспільстві має тенденцію до перевищення обсягу інвестицій (оскільки переваги, досягнення прогресу привласнюються багатими, що спричиняє відносне скорочення інвестицій, бо їх схильність до інвестування знижується). Первісний розподіл доходів, що супроводжується зниженням інвестицій, веде до зростання безробіття, зниження цін і доходів, а це стає причиною подальшого скорочення виробництва.

Е.Прайзер, навпаки, вважав, що надмірно високі прибутки періоду піднесення супроводжуються відставанням заробітної плати від інвестицій. Високі прибутки зумовлюють зростання інвестицій, з часом вони стають надмірними, а споживання — відносно недостатнім.

Теорія асинхронності розвитку різних сфер (Альберт Афталіон, Джон Кларк, Уеслі К.Мітчел, М.І.Туган-Барановський).

Ф.Афталіон пояснює причину криз явищем, яке дістало назву «принцип акселерації». Він стверджував, що поява надлишку товарів народного споживання спричинена тим, що на початку фази піднесення ціни на засоби виробництва зростають швидше, ніж на предмети споживання, а наприкінці фази в результаті нагромадження засобів виробництва створюється настільки значний надлишок предметів споживання, що падає їх гранична корисність і ціна. Криза, що охоплює галузі, де відбувається перенагромадження засобів виробництва, перекидається на інші галузі, стаючи загальною.

Дж.Кларк, розвиваючи ідею акселератора, доводить, що попит на засоби виробництва залежить від двох чинників: величини амортизації і попиту на споживчі товари. Щорічне зношування засобів виробництва потребує постійної суми інвестицій, а непостійний попит на споживчі товари — змінюваної. Будь-яке зменшення попиту на споживчі товари робить непотрібною частину вже інвестованого капіталу і викликає зниження економічної активності, відповідно, зростання попиту на споживчі товари спричиняє зростання інвестицій. Таким чином, зміна попиту на споживчі товари стає причиною коливань економічної активності.

У.Мітчел акцентує увагу на невідповідності зростання цін на засоби виробництва і предмети споживання, яке він доповнює положенням — в період піднесення до виробництва залучаються робітники з нижчою кваліфікацією і гірше обладнання. Відповідно, граничний прибуток починає падати і за цих умов підприємці втрачають стимул до подальшого розширення виробництва і економіка переходить у фазу спаду.

Теорія диспропорційності видатного українського економіста М.І.Туган-Барановського. Її відносять до «синтетичного» напрямку. Вона пояснює цикл невідповідності, асинхронністю розвитку різних сфер виробництва. Проблема економічних криз викладена ним у книзі «Промышленные кризисы в современной Англии, их

причини и влияние на народную жизнь» (1894 р.). Ця праця неодноразово доповнювалась і змінювалась. Вона видавалась німецькою, французькою, англійською і японською мовами.

М.І.Туган-Барановський пов'язував циклічний характер економічного розвитку з інноваціями в галузях, що виробляють засоби виробництва, а власне причину циклічних коливань вбачав у диспропорціях між рухом заощаджень та інвестицій у цих галузях, появу диспропорцій він пояснював недосконалістю дії ринкового механізму, його неспроможністю пропорційно розподілити капітал між різними сферами.

Теорія основної суперечності капіталізму. Вона розроблена К.Марксом, який вважав, що основною причиною економічних криз є основна суперечність між суспільним характером виробництва і приватною капіталістичною формою привласнення результатів праці, яка проявляється у невідповідності між виробництвом і споживанням, організацією виробництва на окремому підприємстві і стихійним анархічним розвитком суспільного виробництва. Ця теорія обґрунтовує неминучість революційної заміни капіталізму соціалізмом.

Теорія неефективного попиту Дж.М.Кейнса. Її сутність полягає в тому, що поведінка домогосподарств визначається дією психологічного закону до заощаджень. В результаті сукупний попит домогосподарств, або іншими словами, витрати домогосподарств є менші від сукупного пропонування — загального обсягу виробленої продукції. Це формує надлишок товарів на ринку, відбувається їх затоварювання, що спричиняє необхідність скорочення виробництва. В інші періоди схильність до заощаджень зменшується, зростають споживчі витрати і економіка виявляє тенденцію до зростання.

Цей короткий виклад деяких теорій економічних криз показує, що кризи є складним соціально-економічним явищем і економісти стараються зрозуміти механізм їх розвитку, щоб виробити дійові заходи попередження і недопущення спадів виробництва. Використання відповідних важелів регулювання економічних процесів передбачає необхідність урахування специфіки країни, особливостей їх економіки.

Стан економіки України, її структура суттєво відрізняються від економіки країн Заходу, що зумовлює специфіку кризи, яку вона пережила у 90-і роки ХХ століття.

§ 6. ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ ТА ЇЇ ПРИЧИНИ

Економічна криза, що охопила Україну та інші держави колишнього СРСР у 90-і роки ХХ ст., має ряд ознак, які вказують на ідентичність з традиційними кризами, що з тією чи іншою періодичністю повторюються в країнах ринкової економіки. Такими ознаками є падіння виробництва, зростання безробіття, старіння матеріально-технічної бази виробництва, підвищення загального рівня цін, зниження добробуту населення.

Разом з тим економічна криза в Україні має ряд особливостей. Якщо кризи в країнах ринкової економіки проходять у їх власному ринковому середовищі, то в пострадянських країнах вона в часі збіглася з переходом від адміністративно-командної системи господарювання до ринкової. При цьому для України цей перехід, а значить, і економічна криза ускладнюється тим, що вона повинна сформувати власну економічну систему, яка б відповідала сучасним вимогам високорозвиненої країни і водночас забезпечувала б її розвиток як самостійного державного утворення.

Треба мати на увазі, що перехідний період — це особливий період в еволюції економіки. Процес формування і функціонування економічної системи включає три етапи. Перший — поступове становлення (виникнення) системи, яке приводить до її утвердження в суспільстві як панівної. Другий — це період зрілості, повного прояву в процесі функціонування всіх її можливостей та історичних переваг. Третій — поступового «вмирання» в умовах зародження і розвитку елементів майбутньої системи.

Що стосується економічної системи України, то вона не сходинить з історичної арили, бо сходити може тільки те, що є в наявності. Економічної системи України, як системи суспільного відтворення, яка історично склалася в рамках держави, як сукупності взаємопов'язаних різнорідних елементів та упорядкованих зв'язків, що забезпечує її сталість, цілісність, структуру та визначає мету її функціонування, тобто такої, яка б відзначалася тими ж ознаками, що й економічні системи інших країн, фактично не було.

Економіка України являла собою лише певну сукупність підприємств, галузей, розміщених на її території, які входили до складу єдиного народногосподарського комплексу Радянського Союзу.

Вони виробляли певний обсяг продукції, який визначався в централізованому порядку загальносоюзними органами. Свідченням цього є те, що 95% всієї власності, розміщеної в Україні, було зосереджено в руках загальносоюзних міністерств і відомств. Тому на території нашої держави створювали «гнилі» моря, будували атомні станції поблизу великих міст, зосереджували надмірну кількість «брудних» виробництв. Лише 20% промислового виробництва мали завершений технологічний цикл.

Економічній системі України не була властива власна структура, не в розумінні кількісного співвідношення її елементів, часток галузей у валовому випуску, чи у валовому внутрішньому продукті, а в розумінні сформованого відносно сталого порядку внутрішніх просторових зв'язків, який визначає мету її функціонування та зв'язки з іншими економічними системами. Цей факт не можна випускати з виду при об'єктивному незаїделогізованому аналізі економічної кризи в Україні та тих завдань, які необхідно вирішити її народу в перехідний період. Розвиток економіки України в перехідний період має особливий характер, істотно відмінний від звичайного, нормального поступального економічного розвитку.

Аналіз нинішнього економічного становища України неможливий без з'ясування сутності перехідного періоду, який переживає наша країна. Саме це може служити відправною точкою для розуміння природи і причини сучасної економічної кризи, а відтак і визначення термінів її закінчення. В економічній літературі на це питання не має достатньо аргументованої відповіді.

Одні економісти вважають, що «методологічно вихідним принципом аналізу природи і змісту перехідної економіки має бути розуміння переходу від одного економічного базису суспільства до іншого, а конкретніше — від базису, що ґрунтується на позаконічній залежності до базису, що ґрунтується на зв'язку особисто вільних суб'єктів».

Вони відстоюють точку зору, що в СРСР перехід до властивого розвинутих ринковим відносинам способу з'єднання виробника з речовими факторами виробництва не було завершено. В результаті суспільство змушене було поставити як програмну вимогу — перехід до ринкової економічної системи. У суспільстві, економічна система якого функціонує на основі великого машинного виробництва, не можуть не виникати усілякі потрясіння, економічні кризи,

які є результатом прояву суперечності між дотоварними і докапіталістичними формами виробництва і розвинутими товарними економічними відносинами. Тому економічна криза в Україні та інших державах, які виникли в результаті розпаду СРСР, є таким потрясінням і її треба розглядати в контексті перехідної економіки з тією лише різницею, що властиві цьому процесу суперечності ускладнені залишками відносин, які дісталися від радянського періоду.

Економічна криза в Україні та в інших пострадянських і постсоціалістичних країнах є об'єктивно закономірним явищем, а саме результатом розвитку суперечності між продуктивними силами і виробничими відносинами. Конфлікт між продуктивними силами і виробничими відносинами, який утворює основу всілякої глибокої суспільної кризи, виступає як суперечність між продуктивними силами і юридичною формою вираження виробничих відносин, тобто відносинами власності. Виходячи з цього робиться висновок, що тільки за допомогою розв'язання цієї суперечності можна досягти відповідності виробничих відносин характерові продуктивних сил.

У контексті даного підходу доходимо таких, альтернативного характеру, висновків: 1) що за умови постійного удосконалення суспільством відносин власності та підтримання відповідності виробничих відносин рівню і характеру розвитку продуктивних сил можна забезпечити стабільне економічне зростання, не пов'язане з будь-якими суттєвими потрясіннями; 2) оскільки суперечність між виробничими відносинами та продуктивними силами має постійний характер, тобто ніколи не можна досягти гармонійної відповідності виробничих відносин рівню і характеру розвитку продуктивних сил (форма — (виробничі відносини) більш консервативна ніж зміст — (продуктивні сили), то функціонування економіки характеризується перманентними потрясіннями.

Постановка проблеми лише в такій площині не дає відповіді на питання: чому залишки докапіталістичних форм позаекономічного примусу, які зберігалися в радянській економічній системі, не були скільки-небудь суттєвим гальмом економічного зростання, наприклад, в 50–60 рр., коли обсяг національного доходу за десятиріччя збільшився в 2,65 раза, а виявили свою негативну дію у 80-і роки, коли обсяг національного доходу за десять років збільшився лише на 25%, а за 1986–1990 рр. лише на 6,8%?

Деякі економісти трактують перехідний період, як історично нетривалий проміжок часу, протягом якого завершується демонтаж адміністративно-командної системи і формується система ефективних демократичних і ринкових інститутів. Але закономірним для нього є трансформаційний спад, як наслідок відсутності координації між економічними агентами. Останнє викликане тим, що попередні, планові механізми координації господарської діяльності зруйновані, а нові, ринкові механізми координації ще слабкі або відсутні повністю.

Справді, руйнування одного механізму координації господарських зв'язків і відсутність або незрілість іншого, нового механізму координації, не може не виявити свого негативного впливу на динаміку національного виробництва, але економічний спад в СРСР почався за існуючого адміністративно-командного механізму управління економічними і соціальними процесами. Проявом цього було спочатку зниження середньорічних темпів економічного зростання, яке в подальшому переросло в падіння загальних обсягів виробництва. Так, якщо середньорічні темпи приросту валового суспільного продукту за 1966–1970 рр. становили 7,4%, національного доходу — 7,8%, то в наступні роки вони постійно зменшувались: у 1971–1975 рр. — 6,3 і 5,7%, у 1976–1980 рр. — 4,2 і 4,3%, у 1981–1985 рр. — 3,3 і 3,2%, у 1986–1990 рр. — 1,8 і 1,3%.

Спад виробництва, властивий економічній кризі, почався у 1999 р. Свідченням цього є скорочення виробництва продукції в базових галузях. Так, видобуток нафти у 1988 р. становив 624 млн т, у 1989 р. — 607 млн т, у 1990 р. — 571 млн т.; видобуток вугілля за цей час скоротився на 69 млн т або на 9,5%, виплавка чавуну зменшилася на 5 млн т, сталі — на 9 млн т, прокату — на 4 млн т, сталевих труб — на 1,3 млн т.

Ряд економістів вважає, що економічна криза в Україні та в інших пострадянських країнах носить стадіальний характер, оскільки вона пов'язана з НТР, з переходом на принципово нову техніку і технологію, на нову постіндустріальну стадію розвитку. При цьому справедливо вказується, що економіка України має досить потужну індустріальну базу, але її структура не є досконалою — значну частку посідають галузі важкої та оборонної промисловості, сировинні галузі та галузі первинної обробки і недостатньо розвинені галузі, що визначають технічний прогрес, а також споживчий

сектор економіки. Частка гр. «А» у загальному обсязі промислової продукції протягом тривалого часу (1960–1990 рр.) коливалась в межах 71,0–72,4% , а гр. «Б», відповідно, 29,0–27,6%. Для цієї бази характерною є технологічна багатоукладність: у галузях військово-промислового комплексу застосовуються високі технології, а в споживчому секторі та в сільському господарстві має місце технологічна відсталість.

Економіка постіндустріальної стадії ґрунтується на новій технології, вирішального значення набувають інформація, знання, творча праця. Іншими словами, новий технологічний спосіб виробництва визначає якісно новий характер розвитку продуктивних сил, коли панівного значення набувають соціальна сфера і сфера послуг, на які уже нині у розвинутих країнах припадає понад 2/3 зайнятих, а на матеріальне виробництво, відповідно, менше 1/3.

Соціальна сфера — це не тільки результат високого рівня розвитку матеріального виробництва, але й могутній фактор науково-технічного прогресу, здібностей людини, продуктивних сил у цілому. Тому перехідні процеси в Україні та в інших пострадянських країнах здійснюються не шляхом простого нарощування прогресивних тенденцій, як у країнах індустріально-ринкової економіки, а неодмінно пов'язані з глибокими якісними перетвореннями економіки, що з об'єктивною неминучістю спричиняє значні соціально-економічні втрати: відбувається трансформаційний спад виробництва, зниження рівня життя народу, тобто всього того, що характеризує економічну кризу.

Деякі економісти вбачають причину економічної кризи в «ліквідації централізованого управління економікою».

Сприйняття даного положення за істинну причину економічної кризи означає, що вона в Україні та в інших пострадянських і постсоціалістичних країнах не була неминучою і не являє собою закономірної форми розвитку індустріального суспільства, що вона спричинена не об'єктивними причинами, а виникла в результаті суб'єктивних дій.

Поширеною є точка зору, що економічна криза в Україні «не є ні циклічною, ні довгохвильовою», що вона «за своєю природою не є ні циклічною, ні структурною, а саме трансформаційною, зумовленою масштабами і складністю перетворень при переході від планової економіки до ринкової».

Справді, в радянській економіці була ліквідована більша частина ринку (ринок засобів виробництва, ринок робочої сили, ринок цінних паперів, валютний ринок). Залишився лише один фрагмент ринкової економіки — ринок споживчих товарів, на якому укладалися нерівні угоди між споживачем і державою. Тому ринкова нерівновага була вбудована в саму систему господарювання. Досягнути ринкової рівноваги було не можливо, бо існувала одна, і то неповноцінна, частина ринку; ціни формувались не на основі попиту і пропонування; планова ціна не несла інформації про стан ринку (про попит, фактичні виробничі витрати). Відсутньою була інформація про вартість капіталу, основних фондів, робочої сили.

У результаті центр не міг не приймати і приймав помилкові, а іноді, стосовно певних галузей і верств населення, навіть дискримінаційні стратегічні рішення (наприклад, встановлення цін на сільськогосподарську продукцію, оплати праці працівників сільського господарства, легкої, харчової промисловості, освіти, охорони здоров'я, культури). Але навіть, коли в порядку реформування економіки ціни не встановлювалися зверху, а передавалися до компетенції підприємств, все одно рівновага не досягалась внаслідок відсутності ринку капіталу і робочої сили. Підприємства приймали рішення, керуючись своїми короткостроковими інтересами, без урахування інтересів суспільства в цілому.

У результаті розвиток адміністративно-командної економіки, зовнішньо досить динамічної, складався з ряду хвиль порушення рівноваги. Централізовані механізми відновлення рівноваги були ефективні до певного моменту, до виникнення нового бар'єра. За умов екстенсивного розвитку економіки порушення рівноваги не виявляло відкрито своїх негативних наслідків.

Фактори економічного циклу за таких умов діяли, але вони діяли у прихованій формі. Свідченням цього є практика капіталовкладень, їх мотивація. В ринковій економіці — це прибуток, а в адміністративно-командній — це кількісно невизначений загально-суспільний інтерес. «Центр» був зацікавлений у збільшенні капіталовкладень, бо це створювало передумови забезпечення бажаних темпів економічного зростання та твердження про переваги соціалістичної системи господарювання. Підприємства підтримували і посилювали розмах капіталовкладень, бо це давало їм можливість легко набувати суспільну вагу і всі свої проблеми вирішувати не за

рахунок застосування новітніх технологій, раціональної організації виробництва і стимулювання праці.

Важливо також відмітити, що капіталовкладення не створювали для підприємств ніякого ризику, бо ситуація, що продукція, створена за рахунок капіталовкладень, пізніше могла не стати вартістю, не мала під собою реальності. Тому не випадково широкого поширення набув вираз «освоєння капіталовкладень». Значить, і державою, і підприємствами створювались умови для напружених планів по капіталовкладеннях, що породжувало, з одного боку, небезпеку надлишкових інвестицій, а з другого — дефіцит в інвестиційних матеріалах. У підсумку це породжувало довгобуду, або простіше, — заморожування матеріально-технічних ресурсів на довгі роки.

Трансформація адміністративно-командної економіки в ринкову пов'язана зі зміною типу обмежень у розвитку виробництва. Замість виробництва заради самого виробництва та обмеження попиту на споживчі товари має прийти виробництво для задоволення потреб людини, її попиту. Вертикальна система зв'язків, заснована на отриманні наказу і його виконанні, повинна змінитися горизонтальною — відносинами між самостійними підприємцями. Звичайно, такий перехід не може уникнути втрат, які виявляються у падінні виробництва.

Треба мати на увазі, що за умов державної монополії і відсутності «нормального» ринку (коли нема реальних власників капіталу, конкуренції і реальних цін) капіталовкладення заради капіталовкладень створювали ілюзію економічного зростання і збільшення національного доходу. В дійсності відбувався спад в найбільш суттєвій частині національного доходу — у виробництві фонду споживання.

Підтримка частки фонду споживання у національному доході забезпечувалась за допомогою цін — споживчі товари включали в себе прибуток і податок з обороту, в той час як ціни на засоби виробництва не тільки не включали останнього, але й не забезпечували їх рентабельного виробництва, тобто були занижені, що зменшувало частку засобів виробництва у загальному випуску продукції.

Не зважаючи на такий специфічний характер, формування цін на засоби виробництва і споживчі товари адміністративно-командна економіка відзначалась як дефіцитна. Тому ряд економістів вказує, що економічна криза в Україні та в інших країнах СНД

сформувалася не в результаті вибуху диспропорцій розвинутого ринку покупця, а з причини краху державного соціалізму «за умов ринкової недостатності». Виходячи з цього вони стверджують, що криза в пострадянських країнах відрізняється від класичної тим, що вона є «кризою не надвиробництва, а кризою недовиробництва».

Справді, в колишньому СРСР з усіма його особливостями діяв ринок продавця, в якому покупці конкурували між собою за право купити товар. В країні мав місце величезний незадоволений попит, який в останні десятиліття СРСР набував все більшого обсягу. Достатньо сказати, що обсяг, так званих заощаджень, збільшився з 10,6 млрд крб у 1960 р. до 46,6 млрд крб у 1970 р., 156,5 млрд крб в 1980 р. і 381,4 млрд крб у 1990 р., тобто за тридцятилітній період вони збільшилися майже в 36 разів. У Україні вклади населення в каси ощадного банку за цей час збільшилися у 42,5 раза. Переважна частина цих вкладів носила вимушений характер, відбиваючи зростання незадоволеного попиту населення. При цьому треба мати на увазі, що таке стрімке зростання заощаджень відбувалося на тлі досить низької середньої заробітної плати. У 1960 р. вона дорівнювала 80,6 крб, 1970 р. — 122,0 крб, 1980 р. — 168,8 крб, у 1990 р. — 274,6 крб, тобто за цей період вона збільшилась у 3,4 раза.

Незважаючи на величезний дефіцит, значна частина продукції була надлишковою. За оцінками вчених до цієї категорії відносилось приблизно 30% продукції, яка вироблялася підприємствами колишнього СРСР. Наприклад, колгоспи закупували комбайнів і тракторів в два рази більше, ніж їх було потрібно. Кожну другу одиницю техніки розбирали на запасні частини. До надлишкової продукції відносилось те, що закупувалось про запас через хронічний дефіцит, а також непродовольчі споживчі товари, які не знаходили збуту внаслідок їх невисокої якості.

Крім того, необхідно мати на увазі військову продукцію. Рівень мілітаризації СРСР був величезний — до 70% випуску продукції був так чи інакше пов'язаний з військово-промисловим комплексом.

Характерною особливістю розвитку радянської економіки було залучення все більших і більших матеріальних, трудових і фінансових ресурсів для виробництва засобів виробництва та продукції військового призначення. Для їх виробництва було залучено 85% економічного потенціалу країни. Протягом десятиліть економіка СРСР розвивалася як виробництво заради самого виробництва і

заради знищення. Надмірно високий рівень мілітаризації економіки України, як і СРСР в цілому, знекровлював народне господарство, відволікаючи все більше і більше матеріальних, трудових, фінансових ресурсів від продуктивного їх використання, що приречувало сповільнення темпів економічного зростання і вело до неминучого спаду виробництва, оскільки підірвалися можливості нагромадження й технічного оновлення виробництва. Фізичне зношування основних виробничих фондів у промисловості досягло 60%, а моральне — 90%.

Якщо у США на оновлення виробництва щороку витрачається 65%, то в колишньому СРСР — близько 1% інвестиційних ресурсів. Національне виробництво розвивалося як матеріало- і енергоємке, з усе більшим техногенним навантаженням на навколишнє природне середовище. Знижувалася матеріальна заінтересованість працівників у підвищенні продуктивності праці, зростанні її якості, прискоренні технічного прогресу. В експорті домінувала продукція нафтогазового (у 1985 р. — 52,7%, у 1990 р. — 40,5%) і металургійного комплексів (руди, концентрати і метал — 7,5% у 1985 р. і 11,3% — у 1990 р.). Економічний потенціал країни став неспроможний не тільки забезпечувати розширене, але навіть просте відтворення. Економічна криза стала неминучою. Її початок адміністративно-командними заходами був дещо віддалений в часі, але не усунений.

Таким чином, причиною економічної кризи в Україні як і в інших пострадянських республіках є непомірно глибока деформація основних пропорцій народного господарства, галузева розбалансованість, величезні диспропорції між грошовими доходами населення та їх товарним покриттям. За цих обставин уникнути її не було можливості.

Усвідомлення цього факту представниками вищих органів держави є необхідною передумовою для вироблення справді наукової програми подолання наслідків економічної кризи і побудови економіки, що відповідає постіндустріальній стадії розвитку суспільства. Такої програми і на 17-у році незалежності все ще нема. При цьому треба виходити з того, що економічна криза в Україні відзначається певними особливостями порівняно з класичними кризами. По-перше, вона є всезагальною: охопила усі галузі економіки, в тому числі і ті, на продукцію яких упродовж десятиліть існував дефіцит, а також ті, продукція яких задовольняє життєво

необхідні щоденні потреби людей. Так, у 1998 р. обсяг промислової продукції стосовно 1990 р. становив лише 49%. в тому числі машинобудування близько 38%, чорної металургії — близько 46%, хімічної та нафтохімічної — близько 38%, електроенергетики — близько 67%, паливної промисловості — близько 44%. По-друге, вона є надмірно глибокою: у 1998 р. фізичний обсяг валового внутрішнього продукту становив лише 40% щодо його обсягу у 1990 р. Такого скорочення фізичного обсягу національного виробництва не знала жодна країна за всю історію циклічних коливань. По-третє, вона є надмірно тривалою. Економічний спад, який почався у 1991 р., фактично тривав до 1998 р. По-четверте, вона відзначалася надто високою інфляцією. У 1992 р. рівень цін на споживчі товари підвищився в 21 раз, у 1993 р. — у 102,6 раза, у 1994 р. ще у 5 разів. По-п'яте, вона відзначається швидким зростанням частки тіньового сектора економіки. Нині він за оцінками експертів досягає 45–50% загального обсягу національного виробництва. По-шосте, вона відбувалася в умовах швидко зростаючої поляризації суспільства: з одного боку, катастрофічно знизився життєвий рівень переважної більшості населення, а з другого, відбувалося стрімке збагачення невеликої його частки. В Україні у 2002 р. середньодушові грошові витрати у 88,4% населення були менші від прожиткового мінімуму.

Враховуючи ці особливості економічної кризи в Україні, важливе методологічне значення має не лише з'ясування причини її виникнення, але визначення тих факторів, які, з одного боку, зумовили таке велике скорочення виробництва валового внутрішнього продукту, національного доходу, продукції промисловості і сільського господарства, а з другого, — її надмірну тривалість.

Зрозуміло, що причини економічної кризи і причини її довгої тривалості та великої глибини знаходяться у взаємозв'язку і взаємодії, але без такого вичленення неможливо розробити дійову програму подолання економічної кризи та формування такої економіки, яка б відповідала вимогам постіндустріального суспільства.

Велика глибина економічного спаду в Україні, або правильніше, обвальне падіння виробництва, зумовлена, на нашу думку, тим, що початок 90-х років — це час реалізації підписаних Радянським Союзом міжнародних угод спрямованих на зниження рівня ракетно-ядерного протистояння, здійснюване шляхом обмеження та

скорочення виробництва наступальної зброї, зокрема стратегічного характеру. До виконання цих міжнародних угод економічний потенціал України не був готовий. Країна приступила до виконання цих угод, не маючи довгострокової програми конверсії оборонних підприємств, матеріальних та фінансових ресурсів.

Для країн Заходу, де рівень мілітаризації економіки на порядок нижчий порівняно з колишнім СРСР, виконання міжнародних угод зі скорочення певних видів озброєнь не був таким відчутним і не спричинив великого скорочення виробництва промислової продукції. Так, скорочення виробництва військової продукції у провідних капіталістичних країнах після закінчення «холодної війни» носило порівняно з країнами колишнього СРСР помірний характер і нижня точка була пройдена раніше. В США це сталося у 1996 р., коли її випуск зіставив 61% від рівня 1990 р. у Франції і Японії у 1995 р. (відповідно, 63 і 73%), у Великобританії — у 1994 р. (70%). В Росії випуск військової продукції у 1995 р. становив 17% від рівня 1990 р., а у 1987 р. — лише 9%.

Таким чином, мілітаризація економіки негативно впливає на темпи економічного зростання, а швидкоплинна демілітаризація неминуче супроводжується падінням виробництва, появою та зростанням безробіття.

Після розпаду СРСР і утворення суверенної України на її території залишилось майже 30% військово-промислового комплексу колишнього Радянського Союзу, майже 80% підприємств галузей машинобудування були залучені до виробництва зброї. В Україні вироблялося близько 17% загальносоюзного обсягу оборонної продукції, майже 60% промисловості було зорієнтовано на потреби ВПК. Загальна кількість робочої сили, зайнятої на підприємствах ВПК, перевищувала 40% працездатного населення країни. Не важко уявити, яку частку виробництва довелося промисловості «скинути» внаслідок різкого скорочення замовлень на різні види зброї, що виробляли або брали участь у її виробництві по кооперації підприємства України.

Різде скорочення виробництва продукції військового призначення призвело до розриву економічних зв'язків підприємств України з підприємствами Росії, Білорусі, Казахстану, Узбекистану та іншими республіками колишнього СРСР, а також між вітчизняними підприємствами. Очевидно, що не в останню чергу саме через це

обсяг виробництва продукції машинобудування та металообробки скоротився до 35% відносно 1990 р., продукції машинобудування — близько 29%, хімічної і нафтохімічної промисловості, відповідно, — близько 38%.

Деякі економісти вважають, що саме розрив економічних зв'язків є основною причиною економічної кризи в Україні, а їх відновлення є нібито запорукою її подолання та подальшого успішного розвитку. При цьому вони забувають, що розрив економічних зв'язків спричинений різноманітними факторами і, в першу чергу, потребою демілітаризації економіки та її структурної перебудови, націленої на: а) задоволення зростаючих різноманітних потреб людини; б) на прогрес суспільства в цілому.

Відновлення старих економічних зв'язків означало б невиконання міжнародних угод, відновлення та закріплення мілітаристського характеру економіки, здійснення виробництва не заради добробуту людини, а заради самого виробництва, відтворення економіки «димових труб», екологічно небезпечного, сировинного прирідку високорозвинутих країн.

Важливим фактором всезагальності економічної кризи в Україні був психологічний фактор. За умов радянської влади мало місце майже повне, або тотальне одержавлення економіки — 92% усіх засобів виробництва перебували в руках держави, ними розпоряджалися загальносоюзні міністерства й відомства. Внаслідок цього в економіці майже не існувало плюралізму форм власності і відповідних форм господарювання, що унеможливлювало дію такої могутньої сили прогресу, як конкуренція між товаровиробниками різних форм власності за здешевлення продукції, зростання її якості, розширення і оновлення асортименту вироблюваної продукції, боротьби за споживача. В результаті якість, конкурентоспроможність продукції радянських підприємств була, як правило, низькою. У споживача сформувалося переконання, що тільки продукція іноземних фірм є високоякісною. Тому широка лібералізація економічних відносин, зокрема зовнішньоторговельних, призвела в перші роки до вимивання споживчих товарів з прилавків вітчизняних магазинів і наступного їх заповнення імпортними товарами та витіснення національних виробників з ринку. Так, у 1996 р. обсяг продукції легкої промисловості скоротився до 24% відносно 1990 р. Обсяг продукції харчової промисловості у 1998 р. становив 38% відносно 1990 р., а

м'ясної і молочної промисловості лише 19%. Навіть ринок тих товарів, які традиційно відносились до висококонкурентних (горілчані, кондитерські), був захоплений іноземними товарами сумнівної якості. Тільки з часом споживач знову повернувся обличчям до цієї вітчизняної продукції.

Іншим фактором різкого скорочення обсягів виробництва був дефіцит кадрів. В Україні, на відміну від Росії, не було кадрів, які б мали досвід ведення зовнішньоторговельних операцій і знали б зарубіжних виробників та продавців продукції, що утруднювало укладання торговельних і кредитних угод.

Ще одним фактором в цьому плані треба вважати відсутність золотовалютних запасів для здійснення закупівель за кордоном сировини, комплектуючих, передової техніки та технології. З часом набуття такого досвіду та формування власних золотовалютних резервів суттєво послабив дію цих факторів і вже нині можна вважати, що їх негативний вплив на розвиток економіки вичерпав себе.

Негативний вплив на розвиток національного виробництва мало введення Росією світових цін на енергоносії, які надходили в Україну. Так, Росія продавала газ на кордоні Польщі по 60 дол за 1000 м куб., а на кордонах Франції та України — по 80 дол. У другій половині 90-х років Україна щорічно переплачувала Росії за газ близько 2 млрд дол. Шок пропозиції викликав енергетичну кризу і різке скорочення виробництва в Україні.

Глибоке падіння національного виробництва було спричинене надмірно високою інфляцією, яка знецінила не тільки оборотні кошти підприємств, зробила їх фінансово неспроможними здійснювати виробництво в попередніх обсягах, але й знецінила грошові накопичення населення і наступне їх заморожування викликали різке (більш ніж в 2 рази) скорочення споживчого попиту. Його частка у ВВП України в 1990 р. становила 55%, в 1991 р. — 52,2%, 1992 р. — 42%. У наступні роки вона коливалася в межах 44%. Зниження частки споживання у суспільному продукті та утримання її на надзвичайно низькому рівні загрожує підірвати і поховати весь процес трансформації суспільних відносин у напрямі утвердження розвинутої ринкової економіки.

Потрібно мати на увазі і постійно пам'ятати про дуже важливу макроекономічну залежність між виробництвом і особистим споживанням, відповідно до якої виробництво є первинним по відно-

шенню до особистого споживання і якоюсь мірою не залежним від нього. Але справа в тому, що ця незалежність обмежена. Врешті-решт, особисте споживання визначає розвиток виробництва: якщо процес суспільного виробництва не супроводжується зростанням особистого споживання, то за певними межами припиниться і сам цей процес, оскільки підриваються стимули до праці в офіційному секторі економіки.

Ще Дж.Кейнс аргументовано довів, що розвиток економіки визначається динамікою і рівнем споживчих витрат. Їх зростання позитивно впливає на збільшення обсягу національного виробництва, і цей вплив носить мультиплікативний характер. Зменшення споживчих витрат домогосподарств негативно позначається на динаміці національного виробництва з мультиплікативним ефектом. Якщо в даному зв'язку розглядати питання про довгу тривалість і велике падіння виробництва в Україні, то слід підкреслити, що воно не в останню чергу зумовлене злиденним становищем переважної маси населення країни, що у свою чергу спричинило звуження внутрішнього ринку. Збільшення реальних грошових доходів населення у 1999–2002 рр. спричинило деяке зростання споживчих витрат і підвищення їх частки у ВВП до 54,3–55,0%. Це стало важливою передумовою економічного поживлення та підвищення темпів зростання обсягів національного виробництва у 2003–2007 рр.

Затяжний характер виходу з економічної кризи в Україні зумовлений рядом причин. По-перше, необхідністю здійснення трансформаційних перетворень власне у структурі національного виробництва та формуванням власної економічної системи, яка б відповідала вимогам постіндустріального суспільства і забезпечувала б високотехнологічний характер розвитку усіх її галузей та сфер, що гарантувало б її політичний суверенітет, економічну, технологічну, екологічну та оборонну безпеку. Зрозуміло, що формування такої економіки вимагає часу, величезних матеріальних та фінансових затрат, напруженої творчої праці її народу, наявності науково-обґрунтованої стратегії розвитку економіки.

По-друге, затяжний період виходу України з економічної кризи пов'язаний з: а) надмірно високим податковим тиском, б) значним відпливом капіталу за кордон, в) тіньовим характером роздержавлення і приватизації. Масове оволодіння державними підприємствами клановими угрупованнями, частиною директорського кор-

пусу, не здатного працювати в ринкових умовах, відчуженням від цього процесу переважної маси населення, надмірно повільним формуванням середнього класу та ефективного господаря.

Неабиякий вплив на затяжний характер економічної кризи в Україні справляє Чорнобильська катастрофа – катастрофа планетарного характеру та закриття Чорнобильської АЕС. Усунення її наслідків здійснюється переважно за рахунок власних ресурсів, які за інших умов були б спрямовані на реструктуризацію української економіки та її розвиток.

У 1998–1999 рр. економіка України знаходилась у фазі депресії. І лише з 2000 р почався перехід до фази поживавлення. За існуючих темпів збільшення обсягів виробництва валового внутрішнього продукту фазу поживавлення може замінити фаза зростання лише через 8 років. Тому необхідно розробити систему заходів прискорення економічних процесів на фазі поживавлення, посилити конструктивну функцію економічної кризи.

У нинішніх умовах в Україні конструктивна функція кризи значно послаблена, відбувається процес накопичення глибоких відновлювальних диспропорцій. Ця проблема прикувала увагу Кабінету Міністрів України ще 19 квітня 2000 р., який відмітив, що вихід економіки на траєкторію стабільного економічного зростання сповільнюється глибокими відновлювальними деформаціями, що виникли в період економічної кризи.

Перш за все, не вирішеною залишається проблема конкурентноздатності продукції української промисловості. За винятком окремих підприємств, конкурентна спроможність основної маси підтримується штучно: зниження собівартості виробів досягається не внаслідок удосконалення менеджменту, інвестицій інноваційного характеру, а за рахунок низької заробітної плати та заборгованості по заробітній платі.

Продовжує залишатися неефективною структура економіки. У 1991 р. 25,6% промислового виробництва припадало на базові галузі – металургію, хімію, енергетику, паливну промисловість, тобто на найбільш капітало- енерго- і трудомісткі і в той же час найбільш екологічно шкідливі виробництва. За роки економічної кризи частка вказаних галузей не тільки не зменшилася, а ще більше зросла. За 1991–2000 рр. частка паливно-сировинних галузей зросла з 17,3% до 59,2% або в 3,42 раза, тоді як частка продукції машинобудування

та металообробки знизилася майже вдвічі — з 26,3% до 13,2%, а галузі соціальної спрямованості (легка і харчова) — з 36,7% до 19%, або більше ніж в 1,9 раза. Економіка України має структуру виробництва, яка докорінно відрізняється від середніх показників клубу розвинутих країн — ОЕСР, а також від показників тих країн цієї організації, які перебувають на різних етапах модернізаційного процесу — постіндустріальній (Великобританія) та пізноіндустріальній (Корея, Чехія). Так у створенні доданої вартості частка виробництва машин та устаткування в Україні у 2003 р. становила 4,4%, у країнах ОЕСР 6,2%, Великобританії — 5,5%, Кореї 11,6%, Чехії — 8,0%. Добувна промисловість у створенні доданої вартості становить 4,4%, у країнах ОЕСР — 1,8%, Великобританії — 2,8%, Кореї — 0,3%, Чехії — 1,4%. Частка обробної промисловості у створенні доданої вартості в Україні становить 20,7%. У країнах ОЕСР — 19,1%, Великобританії — 16,8%, Кореї — 28,8%, Чехії — 26,9%. В обсязі продукції обробної промисловості у січні–серпні 2005 р. на споживчі товари припадало лише 19%, ними покривалася тільки четверта частина кінцевих споживчих витрат домашніх господарств.

Збереження структури економіки України, яка не відповідає вимогам формування соціально орієнтованої економіки, спричинене дією таких чинників:

По-перше, лібералізацією цін і зовнішньоекономічної діяльності. Галузі, безпосередньо залучені до видобутку і первинної переробки мінерально-сировинних ресурсів (гірнична, чорна і кольорова металургія), дістали можливість відносно вільно експортувати свою продукцію, а товаровиробники Заходу дістали доступ до відносно дешевих сировинних ресурсів і напівготової продукції.

По-друге, висока частка експорту продукції металургійного комплексу спричинила спустошення внутрішнього ринку і різке зростання цін, а відтак і скорочення виробництва продукції машинобудівного комплексу. Різке скорочення виробництва продукції інвестиційного призначення спричинює технологічну небезпеку для України.

По-третє, імпорт відносно дешевих споживчих товарів, в тому числі і тривалого користування, за умови низької мобільності вітчизняних товаровиробників, відсутності сучасного менеджменту та великої вартості кредиту, відсутності механізмів захисту інтересів національних товаровиробників та здорової конкуренції при-

звело до того, що саме ці галузі, які в першу чергу створюють фінансові ресурси для накопичення капіталу, формування зацікавленості у високопродуктивній праці, найбільше скоротили виробництво.

По-четверте, продовжує зростати споживання електроенергії та інших енергоресурсів, що при скороченні обсягу виробництва реального ВВП, означає збільшення енергоємності національного виробництва. За 1991–1999 рр. вона збільшилася майже вдвічі і нині перевищує критичні параметри, становлячи 1,91 кг ум. п. на 1 дол ВВП, тоді як в країнах ЄС – 0,2 кг. Проблема енергозбереження для України є однією з пріоритетних.

По-п'яте, занепад інвестиційних процесів та частки галузей, що виробляють продукти кінцевого споживання, призводить до порушення секторних зв'язків у структурі економіки України і посилення її залежності від інших економічних систем. Це загрожує самобутності України.

По-шосте, в Україні спостерігається таке негативне явище, як зменшення продуктивності основного капіталу, яке спричиняється його фізичним і моральним старінням. Останнє не компенсується новими інвестиціями. За роки кризи вони скоротилися в 5 разів.

Положення, що склалося в економіці України, зобов'язує владу бути максимально критичною і обачливою у своїй економічній політиці. Щоб закріпити перші успіхи у зростанні національного виробництва, яке почалося у 2000 р., потрібна ефективна політика держави, яка повинна забезпечити щорічне зростання ВВП у 2000–2004 рр. на рівні не менше 5–6%, інвестицій в основний капітал – 10–12%. На другому етапі – 2005–2011 рр. необхідно довести річні темпи зростання ВВП до 6–6,5%. При таких темпах зростання докризовий обсяг виробництва ВВП буде досягнуто у 2012–2013 рр. Справа не тільки в тому, щоб досягти рівня виробництва ВВП 1990 р., а в тому, щоб це зростання відбувалося на новій технологічній основі та відбивало зміну структури економіки. Разом з тим можна бути впевненим, що з урахуванням тіньового сектора економіки, який повинен все більше легалізуватися, докризовий рівень виробництва ВВП можна досягти значно швидше.

Запитання та завдання для обговорення

1. Що таке економічний цикл?
2. Що собою являють довгі економічні цикли та які їх причини?
3. Які фази проходить у своєму розвитку середній економічний цикл?
4. Які є теорії економічних криз та середніх економічних циклів?
5. Які особливості післявоєнних середніх економічних циклів?
6. Які особливості економічної кризи в Україні в 90-х роках ХХ ст. та що її зумовило?
7. Які фактори спричинили надмірно велике падіння виробництва та надмірну тривалість кризи в Україні у 90-і роки ХХ ст.?

Глава 19

НАСЕЛЕННЯ, ЛЮДСЬКІ РЕСУРСИ, РИНОК ПРАЦІ

Глобальні структурні зрушення у світовій економіці, масштабна трансформація інституційних основ світового ринку, розвиток інтеграційних процесів, що мають на меті створення єдиних планетарних механізмів з універсальною системою регулювання, впродовж останніх двох десятиріч привели до усвідомлення світовим співтовариством необхідності формування якісно нових соціальних, ресурсних, екологічних та інших критеріїв і стандартів. Відбувається бурхливий розвиток ринку знань, постійно зростає роль наукомістких технологій, система пріоритетів розвитку науки і техніки спрямована на капіталізацію витрат, що вкладаються в людину.

Для визначення тенденцій людського розвитку, закономірностей функціонування ринку праці, проблем зайнятості та безробіття необхідно проаналізувати основні економічні категорії, що безпосередньо відносяться до сфери діяльності людських ресурсів. Еволюція наукової думки свідчить про поступове зміщення пріоритетів суспільного розвитку від матеріального добробуту людини до забезпечення гармонійного її розвитку. Поступово економічна наука почала визнавати пріоритетність проблем забезпечення людського розвитку як «мети багатства» (А.Маршалл).

Введення Т. Шульцем до наукового обігу категорії людського капіталу як сукупності знань та кваліфікацій, що виконують функції засобів виробництва та предметів тривалого користування, сприяло розвитку концепції людського капіталу. Нагромадження цього капіталу відбувається, насамперед, за рахунок вкладення інвестицій у набуття знань та кваліфікацій шляхом отримання освіти, забезпечення належної охорони здоров'я. Це, відповідно, створює умови для розвитку фізичних та інтелектуальних здібностей людини та їх всебічної реалізації.

Зміна технологічних укладів супроводжувалася зміною ролі людини у суспільстві, сприяла формуванню ставлення до людського капіталу як дієвого чинника економічного зростання. Теорія

розвитку людських ресурсів, що передбачала необхідність врахування проблем демографії, охорони здоров'я, зайнятості, освіти, професійної підготовки та перепідготовки, доходів населення, стала закономірним етапом еволюції концепції людського розвитку. Ця концепція визначає як мету забезпечення сталого зростання якості життя населення, можливостей жити довго і не хворіти, мати доступ до нагромаджених людством знань тощо. Основними інструментами оптимізації зв'язку між економічним зростанням і людським розвитком, згідно з цією концепцією, є, насамперед: збільшення інвестицій в освіту, охорону здоров'я, професійну підготовку з метою реалізації здібностей людини; забезпечення справедливого розподілу доходів; збалансування соціальних витрат та зміцнення економічної бази соціальної сфери; розширення можливостей людей здійснювати вибір у політичній, соціальній та економічній сферах.

Важливим аспектом дослідження стану розвитку людського капіталу виступає аналіз демографічних проблем як основи забезпечення відтворення населення країни.

§ 1. НАСЕЛЕННЯ ТА ЙОГО ВІДТВОРЕННЯ

Населення (народонаселення) — це сукупність людей, що проживають у межах певної території (регіону, країни, континенту). Демографія (наука про населення) вивчає процеси народжуваності та смертності, закономірності змін цих подій, створення та розпад сімей (шлюби та розлучення), зміни місця проживання (міграція), що безпосередньо впливають на відтворення населення.

Відтворення населення — це процес постійного та безперервного оновлення людських поколінь, що відбувається у конкретних історичних умовах, у соціально-економічному та природному середовищі; це — єдність процесів народжуваності і смертності, співвідношення яких свідчить про кількісні та якісні зміни населення. Наслідком процесів відтворення, які відбуваються за певних конкретно-історичних умов, є формування складу населення за віком, статтю, місцем проживання, шлюбним станом.

У процесі відтворення населення розрізняють чотири основні різновиди руху населення, який визначається особливостями зміни його кількісних та якісних характеристик: природний, механічний

(міграційний), соціальний та економічний. Інформація про природний та міграційний рух населення отримується з двох основних джерел. По-перше, це дані переписів населення, які проводяться методом опитування за місцем проживання з метою отримання відомостей про чисельність, склад, місце проживання населення. Згідно з цими даними визначається чисельність та склад наявного (яке перебуває на визначений момент на даній території) та постійного (яке постійно мешкає у даному населеному пункті) населення. Другим джерелом інформації про природний та міграційний рух населення є поточний облік, який здійснюється на основі обліків актів громадянського стану (народження, смерті, шлюби і розлучення) та документів, що реєструють переїзди громадян.

Природний рух населення характеризується процесами народжуваності, смертності, шлюбності та розлучень. Демографічна ситуація в країні може бути охарактеризована на основі визначення спеціальних демографічних коефіцієнтів.

Для характеристики вікової структури населення використовується коефіцієнт демоекономічного навантаження, що розраховується як співвідношення населення молодшого та старшого від працездатного віку (дітей та літніх людей) і працездатного. Країни з високою народжуваністю характеризуються найвищими коефіцієнтами навантаження внаслідок утримання високої частки дітей у населенні (за даними Всеукраїнського перепису населення 2001 року в Україні загальний коефіцієнт демоекономічного навантаження становив 73%) (рис. 19.1).

Для характеристики інтенсивності процесів відтворення населення використовують коефіцієнти народжуваності, смертності, шлюбності, розлучуваності, прибуття та вибуття населення. Коефіцієнт народжуваності розраховується як співвідношення кількості народжень і середньої чисельності жінок у дітородному віці 15–49 років.

Аналогічним чином розраховуються коефіцієнти смертності, прибуття та вибуття. Сучасний рівень народжуваності забезпечує лише половину того, що необхідний для простого відтворення населення, тобто для заміни покоління батьків тією ж чисельністю покоління дітей. Сумарний показник народжуваності зменшився з 1,9 дитини у розрахунку на 1 жінку в 1989 році до 1,2 – у 2005 році. Негативним чинником впливу на людський потенціал країни є високий

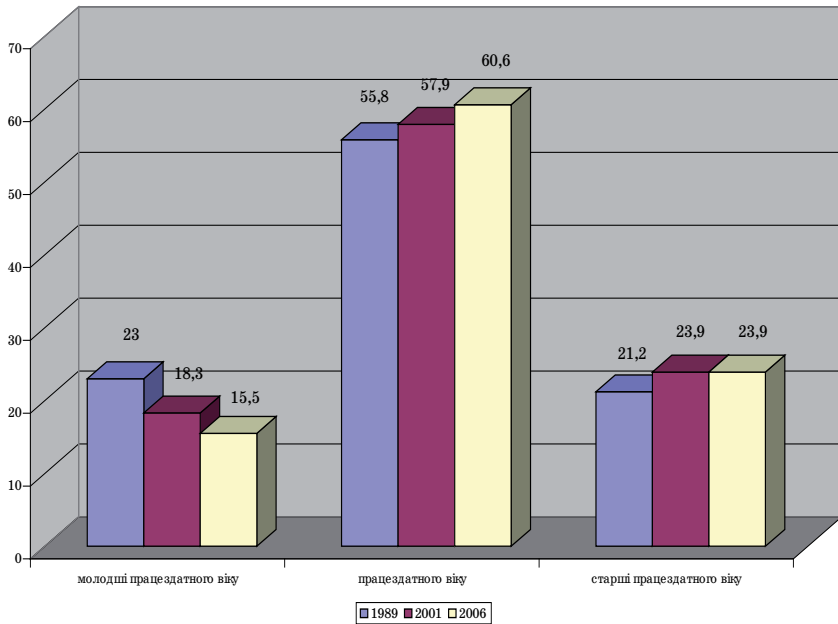


Рис. 19.1. Динаміка зміни демографічної структури населення за ознакою працездатності

Джерело: Рівень освіти населення України (за даними Всеукраїнського перепису населення 2001 року). Держкомстат України За ред. О.Г.Осауленко. – ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2003. – CD – Видавництво «ІНФОДИСК», 2003. – С. 13–17; Розподіл постійного населення України за статтю та віком (станом на 1 січня 2007 р.). Статистичний збірник. – Державний комітет статистики, 2007. – С. 8–9.

рівень смертності чоловіків у працездатному віці (внаслідок хвороб системи кровообігу та зовнішніх дій).

Зміни чисельності та складу населення відбуваються в результаті *міграційного руху населення* (просторового переміщення населення зі зміною місця проживання назавжди або на більш-менш тривалий час), викликаного різними причинами політичного, економічного та релігійного характеру. Найважливішою ознакою міграції є перетинання адміністративних кордонів, залежно від чого розрізняють *зовнішню* (пов'язану з перетином державного кордону) та *внутрішньодержавну* (що відбувається у межах держави) міграції.

Таблиця 19.1

**Обсяги внутрішньодержавної та зовнішньої міграції
у 1995–2006 рр.**

тис. осіб

	1995	2000	2002	2004	2006
Міграція населення України – всього	1899,2	1627,5	1553,8	1586,4	1517,5
Внутрішньодержавна	1476,2	1473,5	1435,1	1501,6	1443,3
Зовнішня	423,0	154,0	118,7	84,7	74,2

За територіальною ознакою розрізняють міграцію міського та сільського населення, міжміську міграцію, міграцію у межах сільської місцевості, міграцію у межах «місто – село». Виокремлюють також внутрішньообласну та міжобласну, міжрайонну та внутрішньорайонну міграції.

За тривалістю переміщень робочої сили розрізняють *постійну* (незворотну) міграцію, що характерна, насамперед, для переміщень сільських жителів до міст, міжконтинентальну міграцію та *зворотну* міграцію – викликані роботою за контрактом або навчанням переїзди.

За способом реалізації міграція розподіляється на *організовану* (за сприянням державних, приватних або громадських структур) та *неорганізовану (індивідуальну)*, що здійснюється без організаційної та матеріальної підтримки установ.

За мотивами переїзду міграція розподіляється на трудову (міграцію кваліфікованих працівників та міграцію некваліфікованої робочої сили), навчальну та міграцію біженців та вимушених переселенців (рис. 19.2).

Для оцінки масштабів міграції використовуються такі показники:

- потік міграції по прибуттю – чисельність прибулих;
- потік міграції по вибуттю – чисельність вибулих;
- міграційний оборот – сума прибулих та вибулих, або загальна чисельність осіб, що змінили місце проживання;
- сальдо міграції – різниця між чисельностями прибулих та вибулих, або результативність міграційного руху.

Згідно з класифікацією В.Бенінга, виділяється чотири основних типи міграції:

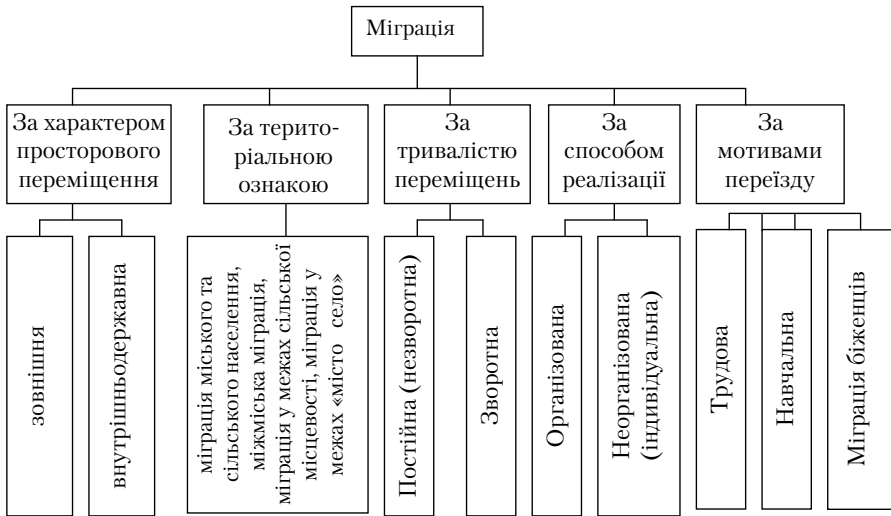


Рис. 19.2. Види міграцій

- міграція кваліфікованої та напівкваліфікованої робочої сили для тимчасової роботи за контрактом;
- міграція для постійної роботи за кордоном з метою створення робочих місць;
- переміщення менеджерів і професіоналів у рамках транснаціональних корпорацій;
- міграція з метою отримання професійної освіти, що організується більш розвиненими країнами з метою просування на зарубіжні ринки технологій, устаткування, методів управління¹.

Масштаби міграції (еміграції) населення залежать від стану економічного розвитку країни, соціальної та політичної стабільності, вираженості етнічної та тендерної політики.

Соціальний рух населення проявляється через зміну освітньої, професійної, національної та інших структур населення внаслідок дії зовнішніх та внутрішніх чинників; це перехід людей з одних соціальних груп до інших, що призводить до зміни їхніх соціальних

¹ Abella M. Sending Workers Abroad. Geneva, ILO, 1997, p. 113–114.

ознак. *Економічний рух населення*, обумовлений економічними чинниками, призводить до зміни його трудової активності та відповідного збільшення / зменшення ресурсів для праці.

Природний, міграційний, соціальний та економічний рухи населення, взаємопов'язані між собою, визначають зміну кількісних та якісних характеристик населення.

Основними типами відтворення, характерними для природного руху населення, є традиційний (екстенсивний) та сучасний (інтенсивний) типи.

Для *традиційного типу відтворення* характерні високий рівень нерегульованої народжуваності та високий рівень смертності, обумовлені недостатнім розвитком медицини, утримання низького рівня життя. *Сучасний тип відтворення*, який виникає в результаті прискорення темпів економічного розвитку, підвищенням рівня життя населення, прогресу у сфері освіти та охорони здоров'я, характеризується збільшенням середньої тривалості життя, зниженням рівня смертності, зростанням частки людей старшого віку у структурі населення.

Існує три режими відтворення населення: розширене, просте та звужене.

Для розширеного відтворення характерне перевищення народжуваності над смертністю, що, відповідно, результується у природному прирості населення. Просте відтворення населення означає практично незмінну кількість населення, яка формується в результаті однакових темпів народжуваності та смертності. Звужене відтворення (депопуляція) характеризується переважанням показників смертності над показниками народжуваності, що призводить до абсолютного зменшення кількості населення.

Україна, як і більшість європейських країн, переживає процеси депопуляції та старіння населення, передумови яких були закладені ще у 60-х роках минулого століття. Однак демографічна ситуація в Україні характеризується загостренням демографічної кризи, обумовленої як впливом загальносвітових тенденцій постаріння, депопуляції, так і погіршення якісних характеристик населення в ході трансформаційних змін суспільства. Демографічний базис сучасного трудового потенціалу України формується під впливом критично низького рівня народжуваності, скорочення чисельності населення у працездатному віці та зростання частки старших вікових груп у його структурі.

§ 2. ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА РИНОК ПРАЦІ

Трудовий потенціал як демоекономічна категорія та інтегральна характеристика якості населення відображає сукупність демографічних, соціальних та інших характеристик і якостей трудоактивного населення, що реалізовані або можуть бути реалізовані в умовах досягнутого рівня розвитку продуктивних сил, науково-технічного прогресу, трудових відносин та суспільної діяльності. Кількісним відображенням наявного трудового потенціалу у певний період розвитку країни може служити чисельність економічно активного населення як сукупна пропозиція робочої сили.

Основними чинниками структурних зрушень у складі трудового потенціалу за час існування України як незалежної держави є, передусім, загальне скорочення демографічного потенціалу України, з одного боку, та зміна параметрів розвитку ринку праці, з другого.

Ринок як економічна категорія характеризує систему економічних відносин між продавцями та покупцями товарів і послуг, у процесі яких формується ринкова ціна на об'єкт обміну та відбувається перехід товару чи послуги до іншої власності. Враховуючи, що здатність до праці виступає своєрідним товаром, на ринку праці взаємодіють продавці (наймані працівники), які пропонують для продажу даний товар, та покупці (роботодавці), які купують цей товар, пропонуючи відповідні умови найму (за ціною).

Залежно від ступеня взаємодії основних складників механізму функціонування ринку праці — попиту, пропозиції та ціни робочої сили, — формується відповідний тип конкурентних відносин. Суб'єктами конкурентних відносин виступають як роботодавці, що конкурують між собою за висококваліфікованих, освічених працівників з високим рівнем конкурентоспроможності, так і працівники, які конкурують між собою за обмежену кількість робочих місць з відповідними функціональними характеристиками, прийнятними умовами найму та оплати праці. Роботодавці, формуючи обсяги попиту на робочу силу, та наймані працівники, забезпечуючи контроль над її пропозицією, зацікавлені у посиленні конкуренції між представниками протилежних сторін.

Конкуренція на ринку праці (з позицій попиту) проявляється, насамперед, через посилення змагальності між роботодавцями за найм працівників високого рівня кваліфікації. При цьому у разі

виникнення або зникнення надлишку попиту на робочу силу над її пропозицією рівень конкуренції між роботодавцями значно посилюється. Слід підкреслити, що конкурентні позиції роботодавців на ринку праці визначаються рівнем умов найму та оплати праці, що пропонуються найманим працівникам. При цьому цінова конкуренція проявляється, насамперед, через намагання роботодавців мінімізувати витрати на робочу силу.

Конкуренція на ринку праці (з боку пропозиції) як спроба досягнення винагороди шляхом відсторонення чи випередження суперників, які прагнуть досягнути ідентичної мети, означає суперництво у сфері зайняття кращих, більш високооплачуваних робочих місць. Конкуренція індивідів являє собою один із методів регулювання та, відповідно, розподілу робочої сили та робочих місць на ринку праці. Перевищення обсягів пропозиції робочої сили над попитом, що призводить до дефіциту нових робочих місць на ринку праці, обумовлює загострення суперництва між працівниками.

§ 3. МОДЕЛЬ РИНКУ ПРАЦІ

Модель ринку праці досконалої конкуренції, на якому оперує безліч покупців та продавців послуг робочої сили, які мають вільний доступ до отримання інформаційних послуг про стан ринку праці, обсяги попиту та пропозиції, вважається найбільш абстрактною моделлю. Зайнятість на ринку праці при цьому регулюється єдиною ставкою оплати праці. Разом з тим, більш ефективне використання робочої сили роботодавцем дозволяє йому отримувати споживчий надлишок від її використання, та, відповідно, більш високо оцінювати її витрати.

В умовах збереження єдиної ставки оплати праці ціна послуг робочої сили стає об'єктом конкуренції між представниками однієї професії та фахівцями приблизно однакового рівня кваліфікації, в результаті чого забезпечується відкритість ринку робочих місць для конкуренції. У даному разі виграшними стають цінові переваги, оскільки в ході конкурентної боротьби перемагає фахівець, який пропонує свою робочу силу дешевше. Це обумовлено тим, що роботодавець може без зусиль найняти іншого працівника, оскільки товари на цьому ринку взаємозамінні.

Однак оскільки в реальному економічному середовищі модель досконало конкурентного ринку у чистому вигляді практично не існує, не може існувати єдиного рівня оплати для представників тих чи інших професійно-кваліфікаційних груп. Наймаючи фахівців на ринках, наближених до моделі досконалої конкуренції, роботодавці оплачують їх послуги у відносно широкому діапазоні. Причому вибір ставки залежатиме, насамперед, від стратегії підприємств: у разі успішної маркетингової стратегії підприємство матиме змогу вибрати верхню ставку цього діапазону, тоді як погіршення результатів господарської діяльності призведе до відповідного зниження ставки оплати праці.

В умовах монопольного ринку праці, який характеризується збереженням привілейованого стану окремих суб'єктів ринку праці, монополісти використовують своє становище для отримання певних вигод. Монопольне становище фахівців на ринку праці проявляється через можливість професіоналів-універсалів диктувати роботодавцю відповідні вимоги до умов їхньої зайнятості. Причому утримання монопольного становища притаманне не тільки окремим індивідам, але й трудовим колективам підприємств через збереження їх відносної економічної відособленості, яка в подальшому може посилюватися по ходу зміцнення позицій профспілок на даних підприємствах.

Разом з тим розширення можливостей професійного зростання окремих груп працівників (через існування особистісних особливостей функціонування індивідуальної робочої сили) забезпечує їх трудовим функціям унікальний характер, що обумовлює їх монопольне становище у відповідному сегменті ринку праці. Важливе місце у процесі розвитку трудового потенціалу працівника, поряд з трудовими навичками, має наявність відповідних психофізіологічних якостей, які дозволяють працівнику порівняно швидко приймати творчі управлінські рішення.

Водночас необхідно розмежовувати природну монополію, яка передбачає забезпечення умов для рівноправної конкуренції працівників з боку пропозиції робочої сили, та штучно створену монополію як результат використання певних економічних та позаекономічних методів господарювання. Наслідком цього розподілу виступає забезпечення стійких конкурентних переваг більш досвідченим фахівцям, які претендують на отримання вищої заробітної

плати. Найбільш дієвим чинником досягнення монопольного становища на ринку праці, що дозволяє утримувати стійкі конкурентні переваги, виступає мотивованість працівника до підвищення рівня кваліфікації.

Модель моносонії на ринку праці відзначається збереженням привілейованого становища роботодавця на ринку праці, обумовленого існуванням регіональних або професійно-кваліфікаційних обмежень реалізації попиту. Насамперед, це стосується обмеження можливостей найму працівників певними професійно-кваліфікаційними або регіональними рамками (зокрема, пред'явлення роботодавцем специфічного попиту на робочу силу певного рівня кваліфікації, монопольного використання окремими підприємствами вигідного географічного розташування). Домінуюче становище роботодавців на моносонічному ринку праці обумовлює гнучкість його ставлення до продиктованої зовнішнім ринком праці ціни послуг робочої сили. Утримання ставок заробітної плати на нижчому рівні, ніж в умовах досконалої конкуренції, призводить до скорочення обсягів зайнятості на моносонічних ринках у порівнянні з конкурентними. Відповідно, це значно ослаблює інтенсивність конкуренції, та в подальшому може призвести до погіршення якості найнятої робочої сили.

Двостороння монополія на ринку праці передбачає існування взаємозалежності між роботодавцями та працівниками, обумовленої обмеженістю обсягів пропозиції робочих місць. В умовах обмеженості фінансових можливостей розширення обсягів виробництва наймані працівники погоджуються на менш вигідні умови праці, оскільки їх працевлаштування досить ускладнене. Натомість, скорочення обсягів пропозиції робочої сили призводить до відповідного зростання потреби в представниках певних професій, які, використовуючи привілейованість свого становища, висувають підвищені вимоги до рівня оплати їхньої праці.

Неоднорідність професійно-кваліфікаційних якостей працівників та наявних робочих місць в умовах монополістичної конкуренції проявляється через існування міжпрофесійних відмінностей фахівців різних професій, збереження кваліфікаційної та регіональної специфіки трудової діяльності працівників. Разом з тим необхідно враховувати існуючу якісну неоднорідність робочих місць і професійно-кваліфікаційних особливостей найманої робочої сили

та рівень вимог до працівників з боку роботодавців. При цьому слід виділяти як об'єктивні кваліфікаційні параметри робочої сили, так і суб'єктивні вимоги роботодавців, які пред'являються до працівників. Рівень суб'єктивних вимог роботодавців до найманої робочої сили та виділення якісних параметрів обумовлюють відповідну диференціацію робочої сили за певними ознаками.

В умовах монополістичного ринку праці можливості взаємозаміщення (ротації) працівників значно обмежені, оскільки низькокваліфіковані працівники не в змозі замінювати більш кваліфіковану робочу силу (тобто суттєво обмежена взаємозамінність спеціалістів різної кваліфікації). Вузька спеціалізація суттєво обмежує можливості працевлаштування цих працівників за професією, що, відповідно, створює можливості для монополізації попиту на фахівців з боку роботодавців.

Послаблення тенденцій до монополізації ринку праці, обумовлених професійно-кваліфікаційними характеристиками робочої сили, безпосередньо пов'язане з тенденціями універсалізації працівників, що передбачає можливість швидко адаптуватися до нових умов трудової діяльності. Недостатній рівень професійно-кваліфікаційної мобільності значно обмежує функціональні можливості працівника, та, відповідно, загрожує ослабленням його конкурентних позицій в ході конкурентної боротьби за робочі місця. Натомість, високі адаптаційні можливості фахівців виступають необхідною передумовою зростання їх професійно-кваліфікаційної мобільності, що в подальшому сприятиме підвищенню рівня їх конкурентоспроможності.

Збереження в умовах перехідної економіки України елементів притаманної командно-адміністративній економіці надмірної монополізації державою сфери праці, яка проявлялася через обмеженість можливостей вибору сфер та режимів зайнятості, обумовило психологічну несприйнятливість певним контингентом економічно активного населення можливості роботи в умовах конкуренції.

Разом з тим в умовах стрімкого скорочення обсягів сукупного попиту на робочу силу, зменшенню якого сприяли розриви традиційних виробничих зв'язків між підприємствами, значне скорочення масштабів державного субсидування підприємств, зміна структури цін на фактори виробництва, відбулося різке загострення конкуренції на ринку праці. Інтенсивність конкуренції роботодавців та найманих працівників на ринку праці суттєво посилюється

внаслідок активізації трансформаційних процесів у сфері зайнятості, які призводять до диверсифікації форм власності. Це обумовлює, насамперед, збільшення мотивованості працівників до отримання більш високого рівня оплати праці та роботодавців — до максимізації прибутків при мінімізації рівня витрат.

Ринкова інфраструктура як сукупність інститутів, які встановлюють контакти між суб'єктами ринку, базуючись на загальних правилах, законах та нормативних актах, забезпечує ефективне функціонування суб'єктів ринку праці. Взаємозв'язок ринкової інфраструктури та ринку праці проявляється через її вплив на сукупний попит на робочу силу (кількість та якість робочих місць); професійно-кваліфікаційний склад робочої сили; мобільність робочої сили (характер та інтенсивність вільного перерозподілу між галузями та регіонами); сприяння зайнятості населення. Зокрема, це стосується впливу на обсяги сукупного попиту на робочу силу, що, відповідно, збільшує конкуренцію між роботодавцями за кваліфіковану робочу силу. Попит формується роботодавцями залежно від стану розвиненості ринків виробів, капіталу та праці. Пропозиція робочої сили також залежить від розвиненості цих інститутів, оскільки вони визначають можливості вибору потенційних кандидатів на заміщення вільних робочих місць.

Ринок праці виступає своєрідним індикатором ефективності функціонування ринкової економіки та її інфраструктури, окремі інститути якої різнопланово впливають на функціональні складники ринку праці (попит, пропозиція та ціна послуг робочої сили). Сила конкуренції, яка безпосередньо залежить від ступеня взаємодії цих складників, варіюється під впливом функціонування інститутів ринкової інфраструктури, які, у свою чергу, сприяють розвитку або, навпаки, гальмують розвиток конкурентних відносин на ринку праці.

Виходячи з вищезазначеного, *ринок праці у розширеному трактуванні* — це система суспільних відносин, соціальних норм та інститутів, що забезпечує нормальне відтворення та ефективне використання робочої сили в результаті узгодження ціни та умов праці між роботодавцями та найманими працівниками. *У вузькому трактуванні ринок праці* може розглядатися як система соціально-економічних відносин між роботодавцями — власниками засобів виробництва — та найманими працівниками — власниками робочої сили — щодо задоволення попиту перших на робочу силу, а других — на робочі місця.

Інколи поняття ринку праці обмежують лише сферою працевлаштування тих людей, які у даний момент часу активно шукають роботу, що, відповідно, звужує сферу ринку праці до проблем лише безробіття. Загалом на ринку праці взаємодіють роботодавці (як власники засобів виробництва) та наймані працівники, які формують та узгоджують обсяг, структуру та співвідношення попиту і пропозиції робочої сили. Основними складниками ринку праці є сукупна пропозиція робочої сили, сукупний попит на робочу силу, вартість та ціна робочої сили.

§ 4. ПРОПОНУВАННЯ ТА ЗАЙНЯТІСТЬ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

До складу сукупної пропозиції робочої сили (Labour Force) включається населення віком від 15 до 70 років, яке у даний момент часу пропонує послуги робочої сили з метою виробництва товарів і послуг та отримання адекватної винагороди у грошовій або натуральній формі.

Загалом усе населення країни (регіону) у віці 15–70 років розподіляється на три основні категорії: зайняті, безробітні (які у сукупності формують економічно активне населення) та економічно неактивні (рис. 19.3).

Сукупна пропозиція включає всі категорії економічно активного населення, тобто всіх, хто працює або бажає працювати. *Поточна пропозиція* на ринку праці визначається обсягами безробітних, які активно шукають роботу і готові до неї приступити; працівників, які намагаються змінити місце роботи; осіб, які бажають працювати у вільний від роботи або навчання час.

Пропозиція робочої сили характеризується показниками кількісного та якісного складу працездатного населення (за статтю, віком, освітою, професіях тощо), яке не має роботи та пропонує свою робочу силу до найму або намагається започаткувати підприємницьку діяльність з метою самостійного забезпечення себе роботою¹.

¹ Статистика ринку праці: міжнародні стандарти та національний досвід. Навчальний посібник / За ред. Н.С.Власенко. — К.: ТОВ «Август Трейд», 2006. — С. 45.

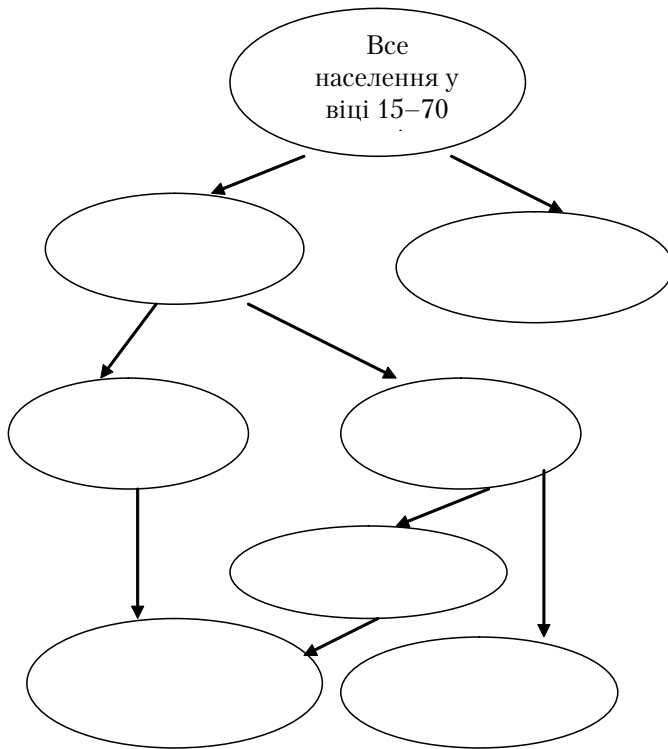


Рис. 19.3. Розподіл населення у віці 15–70 років

Працездатність (Ability to Work, Capacity for Work) — це здатність виконувати трудові функції без шкоди здоров'ю. При цьому існують *загальна працездатність*, яка дозволяє виконувати будь-яку роботу за звичайних умов праці, *професійна працездатність* — здатність до виконання певних професійних (кваліфікаційних) функцій, та *спеціальна працездатність* — здатність працювати у певних природних або виробничих умовах.

Водночас слід розрізняти повну, часткову та залишкову працездатність, що передбачають здатність до праці без обмежень (повна) чи з обмеженнями (часткова). Для людей з обмеженими фізичними можливостями, осіб літнього віку характерна залишкова працездатність як різновид часткової. При цьому необхідно враховувати, що новітні досягнення науки та техніки, освітніх технологій зна-

чно розширюють межі працездатності, та забезпечують можливості інтеграції до трудової діяльності інвалідам. Для країн з соціально орієнтованою економікою характерна орієнтація на залучення осіб з обмеженими фізичними можливостями до виконання надомної праці, забезпечення поступової адаптації до суспільного життя.

Згідно з методологією Міжнародної організації праці (МОП), розподіл населення у віці від 15 до 70 років на категорії зайнятих, безробітних та економічно неактивних здійснюється на основі даних вибіркового обстеження населення (домогосподарств) з питань економічної активності. Узагальнення відповідей опитуваних членів домогосподарств на запитання, пов'язані з визначенням статусу економічної активності, зайнятості, безробіття, економічної неактивності, професійно-кваліфікаційної ознаки, освітніх критеріїв, дозволяє провести групування за визначеними категоріями.

Економічно активне населення включає в себе населення віком від 15 до 70 років включно, яке упродовж певного періоду часу формує пропозицію робочої сили на ринку праці. До складу економічно активного населення (робочої сили) входять тільки ті особи, які займались економічною діяльністю, або шукали роботу і були готові приступити до неї, тобто класифікуються як «зайняті» та «безробітні» (у визначенні МОП).

При цьому слід враховувати, що найважливішим індикатором збалансованості ринку праці є зайнятість робочої сили.

За методологією Міжнародної організації праці, до складу *зайнятих* включаються особи віком від 15 до 70 років, які працювали впродовж обстежуваного тижня не менше однієї години: 1) за наймом за винагороду в грошовому чи натуральному вигляді, індивідуально, в окремих громадян або на власному (сімейному) підприємстві; 2) працювали безкоштовно на підприємстві / або в особистому сімейному господарстві) з метою реалізації продукції, виробленої внаслідок цієї діяльності; 3) особи, які формально мали робоче місце, але не працювали впродовж обстежуваного періоду з незалежних від них обставин.

В умовах обмеженості ресурсів неможливо забезпечити повну зайнятість людських ресурсів, оскільки необхідно здійснювати вибір між виробництвом тих чи інших товарів, що, відповідно, передбачає необхідність вибору між залученням до виробництва робочої сили тієї чи іншої професії/кваліфікації. Водночас слід враховувати,

що забезпечення повного обсягу виробництва означає ефективний розподіл існуючих ресурсів, тобто максимально ефективного використання ресурсів. Це стосується також і використання людських ресурсів, тобто забезпечення продуктивної зайнятості робочої сили з метою оптимізації випуску продукції. Одним з найважливіших інструментів досягнення поставленого завдання є використання сегментаційного підходу до розподілу робочої сили.

Сегментація ринку праці означає наявність у його складі чітко окреслених підсистем, які розвиваються за загальними законами, однак одночасно мають свою специфіку. Сегменти характеризуються різним впливом окремих факторів на попит та пропозицію робочої сили, певними обмеженнями обміну руху робочої сили і робочих місць між сегментами. Ринок праці може бути сегментований за різними ознаками, наприклад, існують сегменти за статусами зайнятості — найманої праці та праці не за наймом; за ознаками кваліфікації — кваліфікованої і некваліфікованої праці; за галузевими ознаками — індустріальний, сільськогосподарський та сфера обслуговування; за демографічними ознаками — стать, вікові групи; за географічними ознаками — регіони, міська та сільська місцевість. При цьому кожний сегмент динамічно розвивається, і, відповідно, окремі елементи можуть переходити з одного сегмента до іншого.

За статусом зайнятості зайняте населення розподіляється на працюючих не за наймом (до складу яких входять роботодавці, самозайняті та безкоштовно працюючі члени сім'ї) і працюючих за наймом (найманих працівників).

Працюючі за наймом — це особи, які уклали письмовий (або усний) трудовий договір (контракт) з адміністрацією підприємства, установи, організації, фізичною особою про умови трудової діяльності, за яку працівник отримує оплату.

Працюючі не за наймом у секторі самостійної зайнятості — особи, які самостійно здійснюють свою трудову діяльність, відповідають за результативність та ефективність цієї діяльності, а також за виконання зобов'язань щодо інших осіб.

У країнах з посттрансформаційною економікою значною залишається частка найманих працівників, тоді як частка працюючих не за наймом у секторі самостійної зайнятості традиційно залишається невисокою, що обумовлене, насамперед, успадкованою від адміністративної економіки концентрацією робочих місць у

промислового секторі, тоді як сектор послуг розвивався недостатньо динамічно.

Галузева (секторальна) сегментація ринку праці передбачає розподіл зайнятих за видами економічної діяльності. Порівняно з початком 1990 рр. в Україні найбільше скоротилася чисельність зайнятих в будівництві, промисловості, сільському господарстві (майже вдвічі). Разом з тим з початком процесу макроекономічної стабілізації поступово ситуація із зайнятістю почала вирівнюватися, про що свідчать такі дані (рис. 19.4).

Однак утримання достатньо високої частки зайнятих в аграрному секторі економіки не є свідченням переходу до інноваційної структури зайнятості, для якої характерний пріоритетний розвиток сфери послуг.

Згідно з методологією МОП, *сегментація за кваліфікаційними ознаками* передбачає виокремлення 9 сегментів, які розрізняються за якістю пропозиції робочої сили та попиту на неї:

- законодавці, вищі державні службовці, керівники;
- професіонали;
- фахівці;



Рис. 19.4. Розподіл зайнятих в Україні за видами економічної діяльності у 2000–2006 рр.

- технічні службовці;
- робітники сфери обслуговування та торгівлі;
- кваліфіковані робітники сільського та лісового господарства, риборозведення та рибальства;
- інструментальники;
- оператори та складальники устаткування і машин;
- представники найпростіших професій.

Неефективність структурних реформ в українській економіці, повільні темпи інституціональних змін, нерозвиненість інфраструктури призвели до деформації професійно-кваліфікаційної структури робочої сили, що проявляється через збереження значних обсягів малокваліфікованої праці (таблиця 19.2).

Таблиця 19.2

Динаміка зрушень в професійно-кваліфікаційній структурі зайнятих в економіці України за 1999–2006 рр.*

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Україна – всього у тому числі за професійними групами:	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
законодавці, вищі держслужбовці, керівники	6,97	7,12	7,15	7,56	7,33	7,13	7,01	7,11
професіонали	13,33	13,04	12,90	13,11	12,76	13,28	12,78	12,01
фахівці	14,16	15,67	14,99	14,49	13,68	13,80	12,57	12,2
техслужбовці	5,22	4,10	4,14	4,07	4,40	4,12	3,79	3,65
працівники сфери обслуговування та торгівлі	10,49	10,87	11,29	12,10	12,63	13,17	13,08	13,05
кваліфіковані робітники с/г, риборозведення та рибальства	7,97	3,14	3,02	2,49	2,25	2,04	1,85	1,55
кваліфіковані робітники з інструментом	8,16	13,39	13,35	13,26	13,50	13,44	12,44	13,11
оператори та складальники устаткування і машин	9,42	15,77	15,44	14,79	14,71	14,20	13,29	13,02
найпростіші професії	24,28	16,90	17,72	18,13	18,74	18,82	23,19	24,3

Джерело: Дані обстежень економічної активності населення України за 1999–2006 роки.

Нові тенденції розвитку економіки, обумовлені структурними зрушеннями, спад попиту на робочу силу в одних сферах економічної діяльності та динамічний розвиток інших зумовили необхідність виникнення нестандартних форм функціонування ринків праці. Для багатьох розвинених країн характерне збільшення гнучкості (флексибілізації) ринку праці. Концепція гнучкого ринку, на противагу класичній моделі ринку праці, яка на фазі економічного спаду передбачає забезпечення збалансованості шляхом зниження зайнятості або зарплати, пропонує такі інструменти адаптації суб'єктів господарювання до нових умов:

- нестандартні форми зайнятості;
- гнучкі форми найму на роботу;
- розвиток різних форм професійної підготовки та перепідготовки працівників;
- стимулювання всіх форм мобільності робочої сили, включаючи територіальну і міждержавну трудову міграцію.

Розвиток гнучкого ринку праці передбачає можливість реалізації економічної активності за рахунок перевищення меж нормальної тривалості робочого дня (тижня) і цілорічної зайнятості, укладання тимчасових трудових контрактів тощо. Гнучкі форми організації ринку праці, виступаючи своєрідним буфером між зайнятістю та безробіттям, дозволяють суспільству на макрорівні знизити гостроту проблем безробіття, забезпечивши можливість найбільш уразливим верствам населення отримувати дохід, підтримувати рівень своєї кваліфікації та працездатності, зберігати соціальний статус. На мікрорівні гнучкі форми організації ринку праці дозволяють підприємству маніпулювати обсягом робочої сили, що використовується, не створюючи соціальної напруги внаслідок звільнення працівників.

Серед гнучких форм зайнятості слід відзначити:

- зайнятість, пов'язана зі специфічним соціальним статусом працюючих (самозайняті, безкоштовно працюючі члени сім'ї тощо);
- зайнятість на роботах із нестандартними робочими місцями та організацією праці (надомна праця);
- зайнятість за нестандартними організаційними формами (нестандартний робочий день або тиждень, строкові контракти та ін.).

§ 5. НЕПОВНА ЗАЙНЯТІСТЬ ТА БЕЗРОБІТТЯ

У контексті гнучкого ринку праці виділяється *неповна зайнятість*, якій властиві характерні риси нестандартної зайнятості. Неповністю зайнятими можуть вважатися лише особи найманої праці, якщо вони систематично працюють менше від нормативно визначеної тривалості робочого дня (тижня).

У трансформаційних економіках країн неповна зайнятість проявляється, насамперед, у формі адміністративних відпусток як альтернативи повному безробіттю, з одного боку, та результату неповного використання продуктивних сил суспільства. Іншою формою неповної зайнятості, яка застосовувалася в перехідній економіці України, було скорочення робочого часу (тижня). Однак більшість працюючих в умовах неповної зайнятості використовували вивільнений час не для відпочинку, а для роботи в іншому місці. Тобто поширення неповної зайнятості (на противагу вимушеній неповній зайнятості як альтернативи безробіттю) в Україні часто супроводжувалося розвитком *вторинної зайнятості*, що передбачала додаткову (вторинну) форму використання робочої сили вже залученого до трудової діяльності працівника, яка приносила додатковий дохід.

Загалом усі вищеперелічені форми нестандартної зайнятості, характерні для трансформаційної економіки України, застосовувалися для мінімізації наслідків стрімкого зростання безробіття. Серед найбільш важливих для компенсації негативних наслідків економічної лібералізації слід відзначити неформальну зайнятість. *Неформальний сектор*, згідно з Резолюцією МОП, визначається як сукупність виробничих одиниць, зайнятих виробництвом товарів та послуг з основною метою забезпечити роботою та доходом населення. Одночасно неформальний сектор став важливою формою адаптації до нових відносин для більшості населення, засобом економічного виживання для найменш підготовлених до переходу до ринкових відносин (пенсіонерів, сімей з дітьми, молоді, яка вперше виходить на ринок праці тощо). Про масштаби неформального сектора в економіці України свідчать такі дані: загальна чисельність зайнятих — 4,6 млн. осіб, з них — 54% мають повну загальну освіту, 12,7% — неповну вищу, 6% — повну вищу освіту. Галузевий розподіл зайнятого в неформальному секторі населення виглядає таким чином (рис. 19.5).

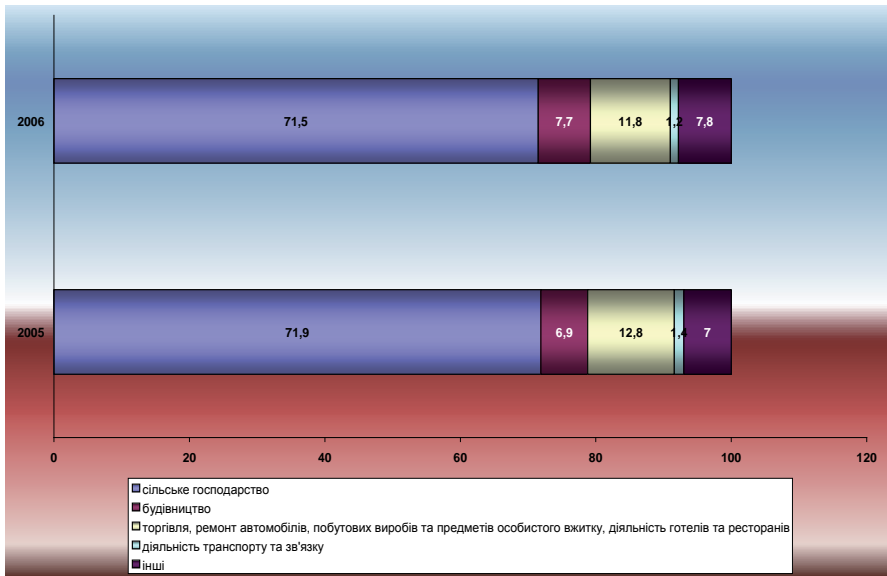


Рис. 19.5. Зайнятість населення віком 15–70 років у неформальному секторі економіки за видами економічної діяльності у 2005–2006 рр. (у % до всього населення, зайнятого у неформальному секторі)

Найбільш високою дотепер залишається частка зайнятих у аграрній сфері неформального сектора економіки (майже 72%), поступово збільшується частка зайнятих в будівництві. Однак у його нинішньому вигляді неформальний сектор навряд спроможний повною мірою виконувати функції довготермінового соціального амортизатора. Основна причина цього полягає у скороченні частки індивідуального і дрібного виробництва, у домінуванні торговельно-посередницької діяльності, яка не в змозі забезпечити ефективне господарювання та отримання стабільно високих доходів. Загалом цей сектор дотепер виконує функції буфера між зайнятістю та безробіттям.

Безробітні (за методологією МОП) – це особи у віці 15–70 років (зареєстровані та незареєстровані в державній службі зайнятості), які не мали роботи; активно шукали роботу або намагались організувати власну справу протягом обстежуваного періоду; були готові приступити до роботи впродовж двох найближчих тижнів.

Рівень безробіття (за методологією МОП) розраховується як відношення (у відсотках) кількості безробітних певної вікової групи до економічно активного населення (робочої сили) відповідного віку.

$$R_U = U/E_A \times 100\% = (U / (E + U)) \times 100\%,$$

де R_U — рівень безробіття;

U — кількість безробітних;

E — кількість зайнятих;

E_A — кількість економічно активного населення.

Необхідно зазначити, що функціонування ринкової економічної системи, що спирається на принципи вільного вибору і власників робочої сили, і її споживачів передбачає існування певного резерву трудоактивного населення. Масштаби цього резерву залежать від конкретних економічних і соціально-демографічних особливостей регіону. Штучна підтримка економічно невиправданого рівня зайнятості неминуче призводить до зниження ефективності виробництва, інфляції попиту тощо. Саме тому невід'ємною рисою функціонування будь-якої моделі ринку праці є природне безробіття, яке, на думку М.Фрідмена, відповідає такому «...рівню безробіття, що є сумісним із реальними природними умовами функціонування ринку праці». Сучасна теорія зайнятості і ринку праці загальноприйнятною вважає норму природного безробіття для країн Західної Європи на рівні 4–5%, Північної Америки — 6,5–7%. При цьому у зв'язку із глобалізацією економіки і формуванням транснаціональних ринків праці, із поширенням міграції та зростанням мобільності робочої сили, із розвитком систем соціального захисту безробітних суттєво зростає і природна норма безробіття.

Резерв робочої сили, що забезпечує можливість швидкого між-регіонального і міжгалузевого перерозподілу робочої сили відповідно до коливань попиту, називається *природним безробіттям*. Природне безробіття складається із *фрикційного*, пов'язаного зі зміною місця роботи, і *інституційного*, що породжується системою організації економіки, насамперед, правовою системою.

Існування *фрикційного безробіття* пов'язане із необхідністю встановлення рівноваги між пропозицією робочої сили і попитом на неї, що, відповідно, обов'язково передбачає певний час на пошук робочого місця, яке відповідає вимогам безробітного та його

кваліфікації. Головна ознака фрикційного безробіття — його короткотривалість: як правило, тривалість фрикційного безробіття не перевищує 4–5 тижнів. У США, наприклад, наприкінці 1980-х років за загального рівня безробіття 5,5–6,5% (близько 7 млн осіб) приблизно половина була без роботи менше 5 тижнів. До складу фрикційних безробітних належать особи, які звільнилися за власним бажанням; звільнені з ініціативи власника підприємства; ті, що очікують поновлення на колишньому місці роботи; які знайшли роботу, але ще не приступили до неї; які вперше з'явилися на ринку праці.

Інституційне безробіття безпосередньо пов'язане з державною політикою на ринку праці, із системою оподаткування, гарантованим мінімумом оплати праці, системою соціального забезпечення, розмірами і порядком надання допомоги по безробіттю, поінформованістю населення щодо наявних вакансій і можливостей.

На противагу природному безробіттю, яке є певною мірою добровільним і не спричиняється до суттєвих негативних наслідків, існує вимушене, довготривале безробіття, яке потребує докорінних або часткових змін способу життя. Серед вимушеного безробіття розрізняють технологічне, структурне і регіональне.

Технологічне безробіття виникає внаслідок запровадження нових технологій, в основному на тих виробництвах, де технологічна заміна працівника механізмом найбільш вигідна. Однак запровадження нових технологій не лише спричиняється до вивільнення працівників, а й створює нові робочі місця. Тому масштаби технологічного безробіття, як правило, нижчі, ніж скорочення попиту на робочу силу внаслідок технологічного прогресу. Зокрема, у США на кожні 160 тис. скорочених робочих місць припадає 140 тис. новостворених.

Структурне безробіття виникає в результаті масштабних структурних зрушень економіки, швидкої зміни структури потреби в робочій силі. Структурне безробіття проявляється через якісну невідповідність попиту на робочу силу її пропозиції. Поширення структурного безробіття призводить до змін орієнтацій та способу життя багатьох представників різних професійних груп. Саме тому офіційні гарантії постраждалим від структурного безробіття залишаються одним із центральних компонентів державної політики зайнятості. Законом України про зайнятість передбачені посилені

соціальні гарантії для осіб, що втратили роботу у зв'язку з реорганізацією виробництва. Але згадані гарантії пов'язані переважно з додатковими розмірами допомоги і не можуть вирішити проблем зайнятості за умов структурної перебудови.

Регіональне безробіття обумовлене переважною концентрацією в окремих територіальних одиницях таких видів економічної діяльності, для яких характерне найбільше скорочення потреби в робочій силі.

Циклічне безробіття спричиняється фазою спаду ділового циклу й характеризується недостатністю сукупних витрат. Основною причиною циклічного безробіття є рецесія (спад) в економіці, коли фактичний ВВП менший за потенційний ВВП, та означає, що загальний (фактичний) рівень безробіття вищий за природний рівень.

Загальний (фактичний) рівень безробіття розраховується як відсоткове відношення загальної кількості безробітних (фрикційних + структурних + циклічних) до загальної кількості економічно активного населення або як сума рівнів безробіття усіх типів

$$u_{\text{заг}} = U/E_A \times 100\% = (u_{\text{фрикц}} + u_{\text{струк}} + u_{\text{цикл}}) / E_A \times 100\%,$$

Серед наслідків перебування у стані безробіття слід відзначити, насамперед, неможливість протягом тривалого часу знайти роботу, втрата доходу, поступова декваліфікація, можливість недоотримання доходів у майбутньому. Виокремлюють економічні та неекономічні наслідки безробіття.

Економічні наслідки безробіття на суспільному рівні проявляються через недовироблення ВВП, відставання фактичного ВВП від потенційного ВВП, існування високого рівня циклічного безробіття, що є проявом макроекономічної нестабільності та свідчить про неповну зайнятість ресурсів. Оцінка відставання фактичного ВВП від ВВП потенційного, який був би вироблений за умов зниження рівня циклічного безробіття, здійснюється за допомогою закону Оукена, який визначає залежність між відставанням фактичного обсягу ВВП та рівнем циклічного безробіття.

$$\frac{Y - Y^*}{Y^*} \times 100\% = -\beta(u - u^*),$$

де Y — фактичний ВВП;

Y^* – потенційний ВВП;

β – коефіцієнт Оукена, який показує, на скільки відсотків скорочується фактичний ВВП у порівнянні з потенційним (на скільки відсотків збільшиться відставання, якщо загальний (фактичний) рівень безробіття збільшиться на 1%;

u – загальний (фактичний) рівень безробіття;

u^* – природний рівень безробіття.

Безробіття є серйозною макроекономічною проблемою, вирішення якої потребує з боку держави вжиття заходів антициклічної політики, спрямованої на згладжування циклічних коливань в економіці, недопущення глибоких спадів, проведення дієвих структурних зрушень в економіці. Характерною ознакою безробіття в країнах із перехідною економікою є його *довготривалість*, застійний характер. Частка тих, хто не мав роботи більше одного року, у загальній кількості безробітних, як правило, істотно вища, ніж в економічно розвинених країнах. Розповсюдження довготривалого безробіття, характерного для кризового етапу розвитку економік більшості країн з перехідною економікою, є наслідком недостатньо динамічного розвитку економіки, скорочення сукупного попиту на робочу силу; структурних зрушень в економіці, розвитку ринку праці.

Рівень зареєстрованого безробіття визначається як відношення чисельності безробітних, зареєстрованих у державній службі зайнятості населення, до середньорічної чисельності населення працездатного віку. Аналіз його співвідношення з показником рівня безробіття (за методологією МОП) надає змогу оцінити ефективність державної політики щодо запобігання масовому безробіттю та ступінь довіри громадян до держави стосовно питання працевлаштування і соціального страхування від безробіття, особливо на регіональному рівні. Невисокий рівень зареєстрованого безробіття, який складав у 2007 році 3,3% порівняно з 6,4% рівня безробіття, розрахованого за методологією МОП, характеризує лише окремий сегмент зареєстрованого ринку праці, який входить до складу повного ринку праці.

Разом з тим у складі населення у віці 15–70 років також викремлюється така категорія як *економічно неактивне населення* (поза робочою силою). До складу цієї категорії включаються особи, які не можуть бути класифіковані як зайняті або безробітні, до

складу яких включаються: 1) учні та студенти; 2) пенсіонери по інвалідності, на пільгових умовах або за віком до 70 років; 3) особи, зайняті в домашньому господарстві, вихованням дітей та доглядом за хворими; 4) зневірені (особи, які не мали роботи, готові приступити до неї, але впродовж останнього місяця припинили пошук роботи тому, що тривалий час не можуть її знайти); 5) інші особи, які не мали необхідності у працевлаштуванні, а також ті, хто шукає роботу, але не готовий приступити до неї впродовж найближчих двох тижнів.

Загальна ситуація на ринку праці може бути охарактеризована на основі таких даних (таблиця 19.3).

Таблиця 19.3

**Основні показники розвитку ринку праці в Україні
у 2006–2007 рр.**

	2006	2007
Економічно активне населення у віці 15–70 років: всього, тис. осіб	22245,4	22322,3
Зайняте населення у віці 15–70 років: всього, тис. осіб	20730,4	20904,7
Безробітне населення за методологією МОП у віці 15–70 років: всього, тис. осіб	1515,0	1417,6
Економічно неактивне населення у віці 15–70 років: всього, тис. осіб	13542,1	13312,0
Рівень безробіття, у відсотках до економічно активного населення відповідної вікової групи	6,8	6,4
Рівень зареєстрованого безробіття, у відсотках до середньорічної чисельності населення працездатного віку	3,8	3,3

§ 6. ЗАХОДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАЙНЯТОСТІ ТА ЇХ ФІНАНСУВАННЯ

В умовах поширення моделей соціально орієнтованої економіки необхідне забезпечення послідовності державної політики щодо сприяння продуктивній зайнятості та мінімізації безробіття. Пріоритетного значення в сучасних умовах набувають заходи активної політики зайнятості як політики держави, спрямованої на сприяння

повній, продуктивній та вільно вибраній зайнятості з метою стимулювання економічного зростання й розвитку, підвищення рівня життя, задоволення потреб у робочій силі та ліквідації безробіття.

Застосування заходів активної політики зайнятості в умовах трансформаційних ринкових змін спрямовується на досягнення таких цілей:

- перепідготовку вивільнених працівників, працевлаштування яких за спеціальністю ускладнено структурним безробіттям; професійну освіту тривало незайнятих безробітних з метою забезпечення підвищення рівня їх конкурентоспроможності на ринку праці;
- створення нових та перепрофілювання існуючих робочих місць у ринковому секторі економіки, що, відповідно, забезпечує реструктуризацію зайнятості, сприяння розвитку малого бізнесу та самозайнятості;
- організацію громадських робіт з метою забезпечення тимчасового працевлаштування незайнятого населення, запобігання маргіналізації та професійної деградації тривало безробітних, матеріальної підтримки соціально незахищених верств населення;
- сприяння зайнятості неконкурентоспроможних і соціально незахищених верств населення за рахунок забезпечення професійної підготовки та перепідготовки.

Діяльність державної служби зайнятості фінансується за рахунок коштів Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття і спрямована, насамперед, на надання соціальних послуг населенню. Джерела фінансування та напрями використання фінансових ресурсів Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття наведені на рис. 19.6.

За рахунок коштів Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття фінансуються витрати на виплату допомоги у разі безробіття, організацію професійного навчання вивільнених працівників і безробітних, сприяння їх працевлаштуванню, надання профорієнтаційних послуг, на організацію додаткових робочих місць, утримання працівників державної служби зайнятості та інші витрати, безпосередньо пов'язані із забезпеченням соціального захисту прав громадян на працю.

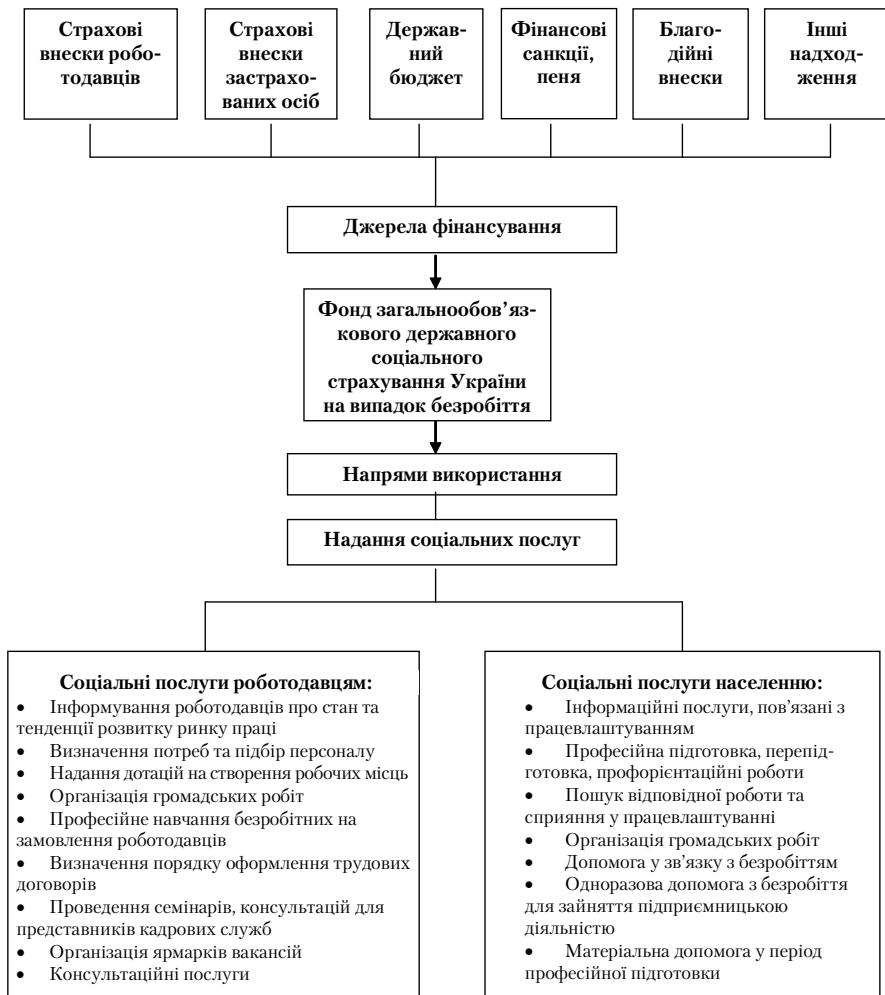


Рис. 19.6. Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття: джерела фінансування та напрями використання

Пріоритетні напрями реалізації активної політики зайнятості можуть бути проаналізовані на основі динаміки аналізу структури видатків Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття (таблиця 19.4).

Таблиця 19.4

Використання коштів Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття у 2004–2006 рр.

(на кінець року)

	2004	2006	2006/ 2000
	млн грн	млн грн	%
Видатки, всього, у тому числі за статтями витрат	2 385,3	2959,6	124,08
Виплата допомоги у зв'язку з безробіттям, матеріальна допомога, допомога на поховання	1 151,3	1544,95	134,19
Професійна підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації безробітних	90,4	103,45	114,4
Організація громадських робіт	41,2	66,07	160,36
Матеріальна допомога у період професійної підготовки, перепідготовки або підвищення кваліфікації безробітного	39,1	56,36	144,14
Надання дотацій роботодавцям на створення додаткових робочих місць	150,2	258,4	172,04
Інформаційні та консультаційні послуги, пов'язані з працевлаштуванням	126,7	108,11	85,33
Відшкодування Пенсійному фонду витрат, пов'язаних із достроковим виходом на пенсію	95,7	234,04	244,56
Послуги банків	5,9	2,99	50,68
Утримання та забезпечення діяльності виконавчої дирекції та її робочих органів, ІПК, управління Фондом	283,0	471,68	166,67
Розвиток матеріальної та інформаційної бази	401,8	91,96	22,89
Резерв Фонду		21,59	215,9

Джерело: Праця України 2004: Стат. збірник. — К.: Держкомстат України № 7-1-7/128 від 17.07.2005 р. — 2005. — С. 64; Видатки Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття у 2006 р.

Необхідно відзначити, що в структурі видатків Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття превалюють витрати на виплату допомоги у зв'язку з безробіттям, матеріальну допомогу, частка яких, незважаючи на незначне зниження, продовжує утримуватися на рівні 52,2% від загальної суми фактичних видатків.

Разом з тим спостерігається збільшення частки витрат на утримання та забезпечення діяльності виконавчої дирекції та її робочих органів, Інституту підвищення кваліфікації — з 11,86% у 2004 р. до 15,94% у 2006 р. Натомість, фінансування заходів активної політики зайнятості не відзначається значними обсягами, що свідчить про домінування витратного підходу до використання коштів Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття.

Водночас серед пріоритетних напрямів підвищення рівня конкурентоспроможності незайнятого населення виділяється професійне навчання незайнятого населення, яке спрямоване на підвищення рівня конкурентоспроможності незайнятих осіб, полегшення їх адаптованості до ринкових змін. Частка витрат на реалізацію цього напрямку активної політики зайнятості у 2006 р. становила лише 3,5% від загальної суми видатків Фонду, що свідчить про недооцінку важливості цього напрямку діяльності. Професійне навчання незайнятого населення повинне враховувати не тільки особисті інтереси, здібності, рівень отриманих знань, умінь і досвід попередньої роботи незайнятих громадян, але й кон'юнктурні зміни попиту на ринку праці. Це дозволить забезпечити більш прийнятні можливості їх працевлаштування після закінчення терміну професійного навчання, організованого за сприянням служби зайнятості.

Утримання орієнтації Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття, насамперед, на переважне фінансування витрат на виплату допомоги у зв'язку з безробіттям і матеріальної допомоги, не сприяє суттєвому покращанню ситуації на ринку праці. Необхідно стимулювати попит на робочу силу, що потребує розробки та впровадження заходів державної політики.

§ 7. ПОПИТ НА РОБОЧУ СИЛУ

Попит на роботу силу — це сукупна потреба роботодавців у працівниках для виробництва товарів та послуг відповідно до попиту на ці товари та послуги. Обсяг попиту на роботу силу визначається кількістю та якістю робочих місць, що існують в економіці і функціонують або потребують заповнення. При цьому розрізняють ефективний попит, який визначається кількістю економічно доцільних робочих місць, і сукупний попит, що включає також зайняті працівниками, але неефективні робочі місця. *Різниця між сукупним та ефективним попитом на роботу силу віддзеркалює надлишок робочої сили, тобто частину прихованого безробіття.*

Основна частина сукупного попиту і пропозиції робочої сили в кожний конкретний відрізок часу є задоволеною, що власне і забезпечує функціонування економіки. Менша його частина у зв'язку з рухом робочих місць та робочої сили — вибуття старих і введення нових робочих місць, припинення населенням трудової діяльності та виходу (або повернення) на ринок праці, звільнень та переходів на нові місця роботи — виявляється вакантною і потребує поєднання пропозиції та попиту.

Попит на роботу силу (потреба у робочій силі) формується існуючими робочими місцями та вакансіями і характеризує обсяг та структуру суспільної потреби у робочій силі, представленій на ринку праці та забезпеченої відповідними засобами виробництва, оплатою праці, благами та послугами. Попит на роботу силу відображає потребу роботодавців у працівниках для заповнення робочих місць та вакансій.

Сукупний попит визначається кількістю і структурою робочих місць, що існують в економіці країни (навіть і неефективних), тоді як ефективний попит визначається кількістю лише економічно доцільних робочих місць. Разом з тим поточний попит визначається потребою на працівників для заповнення вакантних робочих місць на умовах основної діяльності, сумісництва або для виконання одноразових робіт.

Залежно від ступеня задоволення попиту на роботу силу формуються співвідношення між відповідними сегментами ринку праці. Задоволений попит роботодавців у працівниках формує сегмент ринку праці, до якого відноситься зайняте населення. Другий, спе-

цифічний сегмент ринку праці, характеризується тим, що, з одного боку, існує потреба роботодавців у працівниках на заміщення вільних робочих місць (вакансій), а з другого боку, — безробітні, які претендують на ці робочі місця та вакансії.

Слід відмітити, що вищезазначена модель взаємодії сегментів ринку праці є спрощеною. Реальна ситуація на ринку праці характеризується наявністю невідповідностей та диспропорцій між якістю робочої сили та попитом на неї, які розкриваються у моделі структурних диспропорцій ринку праці у секторі зайнятості.

Кон'юнктура ринку праці — це реальна ситуація, що характеризує співвідношення між попитом та пропозицією робочої сили, яка склалася під впливом різноманітних чинників (політичних, соціально-економічних, демографічних, природно — кліматичних, географічних, етнічних тощо). Зміна кон'юнктури ринку праці обумовлена багатьма чинниками, серед яких найважливішими є загальний стан економіки; галузева структура економіки; рівень науково-технічного розвитку країни; рівень життя населення; розвиненість інфраструктури; розвиток ринкових відносин. Суттєвий вплив на формування кон'юнктури ринку праці здійснює сукупність конкретних умов, характерних для того чи іншого економічного циклу відтворення (піднесення, спад, криза, депресія), які є вирішальними з точки зору розміру та форм існування резерву робочої сили.

Загалом, ситуація на ринку праці визначається співвідношенням попиту та пропозиції робочої сили. Диспропорції між цими двома компонентами, як будь-яке економічне явище, можуть як негативно, так і позитивно впливати на розвиток ринку праці. Так, відсутність попиту на робочу силу, в першу чергу, призводить до посилення безробіття (як явного, так і прихованого). Однак у разі якщо зазначене явище носить структурний характер (відсутність попиту на низькокваліфікованих працівників тощо), за умови відповідного державного регулювання воно може стимулювати нарощування потенціалу робочої сили через підвищення рівня її професійно-кваліфікаційної підготовки. Трудова міграція залишається вагомим інструментом зниження тиску на ринки праці регіонів — донорів. Однак зазначений процес у разі відсутності регулюючого впливу з боку держави може призводити до негативних наслідків, насамперед, зростання соціальної напруги у регіонах — реципієнтах робочої сили. Контролюючий вплив державного регулювання

на ринку праці повинен забезпечуватися шляхом удосконалення нормативно-законодавчої бази з метою забезпечення соціального захисту населення від безробіття та його наслідків.

Запитання та завдання для обговорення

1. Що таке відтворення населення?
2. Назвіть види міграції?
3. Які наслідки має міграція?
4. Що являє сукупне пропонування робочої сили?
5. Що таке безробіття?
6. Які основні причини та наслідки безробіття?
7. Як співвідноситься динаміка ВВП та рівні безробіття?
8. Яка мета активної політики на ринку праці? З яких джерел вона фінансується і які її основні напрями?

Глава 20

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

§ 1. ОСНОВНІ РИСИ СВІТОВОГО ГОСПОДАР ТА ЗАКОНОМІРНОСТІ ЙОГО РОЗВИТКУ

Сутність світового господарства

Сучасний світ — це складне багаторівневе утворення, неоднорідна соціально-економічна система. Це пояснюється тим, що національні господарства, які входять у його склад, належать до різних типів економічних систем, тобто ґрунтуються у своєму функціонуванні на різних принципах.

Нині на землі мешкає понад 6 млрд чол., існує більше 200 країн і територій з різним соціально-політичним устроєм. В сучасних умовах розвиток національних економік не можливий без використання ресурсів міжнародного обміну. Економічна замкненість є не тільки нерациональною, оскільки позбавляє економіку відосблені країни переваг, що випливають з міжнародної спеціалізації та кооперації, а й практично неможлива. На сьогодні загальною стала тенденція зростання ролі зовнішніх факторів у економічному розвитку національних господарств і посилення взаємозв'язку та взаємозалежності між економіками країн.

Світове господарство не можна зводити до простої суми національних економік. Його сутність визначається тим реальним зв'язком, який діє на основі порівняльних переваг країни та міжнародного поділу праці. ***Світове, або всесвітнє, господарство являє собою сукупність національних економік у сфері продуктивних сил і виробничих відносин (міжнародних економічних відносин), які виходять за територіальні межі окремих країн.***

У своєму розвитку світове господарство пройшло тривалий шлях: деякі економісти вважають початком його формування часи Римської імперії, інші — епоху великих географічних відкриттів (XV–XVI століття). Але більшість спеціалістів погоджуються з думкою, що для завершення формування світового господарства

потрібна була наявність певних факторів: завершення епохи географічних відкриттів і розподіл та закріплення всіх територій землі між певними державами.

Сучасне світове господарство виникло після промислового перевороту, під час переростання капіталізму в його монополістичну стадію. Світове господарство кінця XIX — початку XX ст. помітно відрізняється від світового господарства другої половини XX ст.: на початку XX ст. воно в більшій мірі базувалося на голій військовій силі, на позаекономічному примусі; в ньому існували гострі протиріччя між імперіалістичними країнами, між промислово розвиненими країнами і країнами, що розвиваються, які приводили до нестійкості господарства, до виникнення двох світових воєн. До середини XX ст. світове господарство було розколоте на дві частини: світове капіталістичне і світове соціалістичне господарство. Домінуючі позиції в системі світових економічних зв'язків посіло світове капіталістичне господарство: 9/10 світових економічних зв'язків на початок 90-х рр. припадало на товарообіг в межах капіталістичного господарства; через канали міжнародного економічного обміну в кінці 80-х рр. реалізовувалось 1/5 всього сукупного валового продукту капіталістичного світу. В колишніх соціалістичних країнах вироблялось 1/3 світового національного доходу, в тому числі в країнах ради економічної взаємодопомоги — 1/4.

З 60-х рр. в систему світового господарства увійшли країни, що розвиваються. До середини 70-х рр. серед них помітно виділились так звані «нові індустріальні країни» Південно-Східної Азії (перша хвиля — 4 «малі дракони» — Південна Корея, Сингапур, Тайвань, Гонконг) та Центральної і Латинської Америки (Мексика, Бразилія, Аргентина).

Після розвалу світової соціалістичної системи та розпаду Радянського Союзу в 1989–1991 рр. світове господарство починає набувати рис єдиного цілісного формування. В основі класифікації країн світу був прийнятий критерій відповідності економіки будь-якої держави принципам ринкового господарювання. Звідси випливає можливість розподілу світового співтовариства на відповідні групи:

- країни з розвиненою ринковою економікою (сюди відносять країни, які за сучасною традицією називають промислово розвиненими);

- країни із ринковою економікою, яка розвивається (відносять найбільш розвинену частину теперішніх країн, що розвиваються, — так звані «нові індустріальні країни», та країни з перехідною економікою — колишні соціалістичні країни);
- країни з нерозвиненою ринковою економікою (сучасна категорія «найменш розвинені країни»);
- країни із неринковою економікою (це скоріше теоретичне поняття, оскільки у країні із самою централізованою економікою завжди присутні елементи ринкових відносин).

На рубежі ХХ ст. світове господарство є більш цілісним, інтегрованим, динамічним, ніж всередині ХХ ст., незважаючи на наявність протиріч та різнопланових тенденцій. Воно є глобальним за своїми масштабами, ґрунтується на принципах ринкової економіки, об'єктивних закономірностях міжнародного поділу праці, інтернаціоналізації виробництва та капіталу.

Наприкінці ХХ ст. у світовій економіці визначився ряд стійких тенденцій:

- стабільні темпи економічного зростання;
- підвищення ролі зовнішньоекономічного фактора в економічному розвитку, помітно зросли масштаби та якісно змінився характер традиційної міжнародної торгівлі;
- глобалізація фінансових ринків та посилення взаємозалежності національних економік;
- зростання частки сфери послуг в національній економіці та міжнародному обміні;
- розвиток регіональних інтеграційних процесів.

Досягнутий рівень єдності торгівлі, виробництва і фінансово-кредитної сфери промислово розвинених країн є ознакою формування світового господарського комплексу. Його учасники, незважаючи на державні кордони, функціонують як складники загальної господарської системи. Іде інтернаціоналізація, глобалізація господарського життя — ефективне функціонування багаторівневої світової системи господарських зв'язків, які об'єднують окремі країни в глобальний світовий комплекс.

Отже, сучасне світове господарство — це багатоукладна економіка, яка утворює єдине ціле завдяки зростаючій взаємозалежності держав, що його створюють.

З поняттям світового господарства тісно пов'язане поняття світового ринку. ***Світовий ринок — це сукупність товаропотоків, які перетинають національні кордони.***

Міжнародне господарство — це система, яка не є механічною сукупністю елементів, з яких вона складається. Це відносно відособлене організаційне формування, яке має свої, особливі, відмінні від національних (хоч і включають національні) головні елементи, суб'єкти і структурні рівні.

Формою існування розвитку світового господарства, його внутрішнім механізмом є міжнародні економічні відносини (МЕВ). *Міжнародні економічні відносини* являють собою систему господарських зв'язків між країнами. До основних форм міжнародних економічних відносин належать (1) зовнішня торгівля, (2) вивезення капіталу та виробниче співробітництво, (3) обмін науково-технічною інформацією, (4) валютно-фінансові відносини, (5) міграція робочої сили.

Міжнародні економічні відносини складаються з двох елементів: власне міжнародні економічні відносини та механізм їхньої реалізації. Власне МЕВ включають багаторівневий комплекс найбільш типових, характерних визначальних економічних відносин між окремими країнами, регіональними об'єднаннями, окремими підприємствами і корпораціями та їхнє натурально-речове наповнення. Механізм міжнародних економічних відносин включає правові норми та інструменти (міжнародні економічні договори, угоди, «кодекси», «хартії» тощо), відповідну діяльність міжнародних економічних організацій, спрямовану на досягнення цілей щодо розвитку міжнародних економічних відносин.

Міжнародні економічні відносини є похідними від національних, залежать від них, обумовлюються особливостями національної економічної політики: зміни курсу національної валюти впливають на конкурентоспроможність товарів на ринку іншої країни; ліберальне податкове законодавство забезпечує приплив капіталів; зміни митних тарифів обумовлюють зміни в товаропотоках тощо.

Сама система суб'єктів світового господарства та міжнародних економічних відносин має *багаторівневу структуру*. Базовий, первинний рівень являють підприємства, організації, які безпосередньо здійснюють зовнішньоекономічну діяльність (продають або купують товари та послуги, інвестують за кордон, або приймають

інвестиції, кредитують, купують або продають акції іноземних компаній тощо). Другий рівень представляють органи державної влади, які, проводячи певну зовнішньоекономічну політику, сприяють або обмежують зовнішню діяльність підприємств (наприклад, введення протекціоністських заходів — мита, квот, ліцензій — обмежує обсяги імпорту, зменшує товарний приплив у країну). Крім того, держави беруть участь у регулюванні міжнародних економічних відносин, укладаючи дво- або багатосторонні угоди, вступаючи в міжнародні економічні організації. Наступний рівень суб'єктів — регіональні інтеграційні утворення — об'єднання країн, які створюють у межах цих об'єднань особливі умови господарювання (наприклад, Європейський Союз).

І останній рівень — світові економічні організації (ООН, Міжнародний валютний фонд, Світова організація торгівлі, Світовий банк, Міжнародна організація праці, Міжнародна організація інтелектуальної власності, Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку (ЮНІДО), Міжнародна агенція з атомної енергетики (МАГАТЕ), Міжнародний союз електрозв'язку, Світовий поштовий союз тощо), які формують світові вимоги щодо доступу на відповідні ринки та механізм їхнього регулювання. Особливу роль у системі МЄВ починають відігравати так звані «антропоструктури», тобто об'єднані групи та асоціації, які для активної участі у світових процесах використовують мережеві форми організації діяльності та культурну політику. Найбільш помітними серед них є, зокрема, організації антиглобалістів, екологічні організації. На початку ХХІ століття у світі нараховувалось близько півмільйона таких суспільних організацій.

У системі світового господарства виділяють також певні сфери: *виробничоінвестиційну* (сукупність економічних відносин, що виникають в результаті міжнародної спеціалізації і кооперування на різних рівнях, а також міжнародного інвестування); *науково-технічну* (міжнародні науково-технічні комплекси, НДІ, лабораторії, різноманітні спільні проекти, а також світовий ринок технологій, патентів, ліцензій); *сферу міжнародної торгівлі; міжнародну валютно-фінансову сферу*.

У світове господарство входять країни за різним рівнем розвитку. До основних параметрів класифікації відносять *рівень індустріального розвитку* (економічний потенціал — загальний обсяг ВВП,

ВВП на душу населення, галузева структура національної економіки, показники ефективності виробництва, показники порівняльної конкурентоспроможності); *структуру економічних відносин* (або структуру відносин власності); *рівень і якість життя* населення (середньорічні прибутки на душу населення; структура особистих споживчих витрат; розвиненість сфери освіти, охорони здоров'я, соціального забезпечення; тривалість життя та ін.); *участь держави у міжнародному поділі праці* (експортна/імпортна квота; структура експорту/імпорту; обсяг закордонних інвестицій та ін.).

До промислово-розвинутих країн відносять 25–30 високорозвинених держав, серед яких країни так званої «великої сімки» — США, Японія, Німеччина, Великобританія, Франція, Італія, Канада. У цих країнах сконцентровані найсучасніші технології, їх частка у світовому промисловому виробництві приблизно 60%, а у світовій торгівлі — 65%);

Країни, що розвиваються, — найбільш численна група, до якої належать приблизно 140 держав Азії, Африки, Центральної і Південної Америки, в яких проживає понад 2/3 населення землі. Ці країни значно диференційовані за рівнем економічного розвитку, оскільки окремо з цієї групи виділяють малорозвинені країни. За роки незалежності (починаючи з 50–60 рр. ХХ ст.) частина досягла певних успіхів у соціально-економічних перетвореннях, але переважній більшості не вдалося скоротити відставання від розвинених країн. Лідерами групи країн, що розвиваються, є група «нових індустріальних країн» — Сингапур, Південна Корея, Тайвань, Гонконг, Бразилія, Мексика, Малайзія, Таїланд та інші, яким вдалося модернізувати структуру економіки, пристосувавши її до потреб НТП, забезпечити високі темпи зростання і чільне місце серед провідних світових експортерів, а також країни-експортери нафти.

Групу країн з перехідною економікою представляють приблизно 30 держав колишнього СРСР, Центральної і Східної Європи та Азії, що після розвалу соціалістичної системи переходять від командно-адміністративної до ринкової економіки. Позитивними підсумками десятиріччя перетворень у більшості країн з перехідною економікою є, насамперед, відмова від директивного планування і фондового розподілу матеріальних ресурсів, адміністративного регулювання цін і заробітної плати, ліквідація хронічного дефіциту товарів і державної монополії зовнішньої торгівлі, проведення приватизації

і формування ринкової інфраструктури. Одночасно виявився ряд проблем, більшість з яких можуть розглядатися як своєрідна соціальна ціна трансформації. Серед них — економічний спад і безробіття, різке зниження реальних доходів населення та поглиблення соціального розшарування, скорочення витрат на соціальну інфраструктуру і зростання державного боргу, збільшення відставання від розвинутих держав. Інтенсивність процесів трансформації, гострота проблем і тенденції розвитку значно розрізняються за конкретними постсоціалістичними країнами: в Польщі, Чехії, Словенії, Угорщині і Словаччині спад ВВП закінчився ще в 1993–1994 рр., в Україні затяжний економічний спад продовжувався аж до 2000 р. Визнанням досягнень країн Центральної та Східної Європи на шляху трансформації було прийняття 10-ти з них до Європейського Союзу: 2004 р. — Польща, Угорщина, Чехія, Словаччина, Словенія, Естонія, Латвія, Литва, 2007 р. — Болгарія, Румунія.

Ще одна невелика, але якісно відмінна група країн — країни соціалістичного вибору — декілька держав, що продовжують будувати чи заявляти про будівництво соціалізму на своїй території: Куба, КНДР, та зі значними застереженнями КНР і СРВ.

Основні етапи розвитку світового господарства

Світове господарство склалося наприкінці XIX — на початку XX ст. в результаті тривалого історичного процесу поглиблення міжнародного поділу праці, поступового включення національних економік у систему світогосподарських зв'язків. Це стало наслідком розвитку суспільного виробництва, розподілу та закріплення території світу між певними державами.

Історично першими формами міжнародних економічних відносин були світова торгівля, міграція робочої сили, валютно-кредитні відносини, які зародилися ще за рабовласництва. В цей час вже сформувалися регіональні центри торгівлі в Середземномор'ї, Південній та Південно-Східній Азії, де гроші різних країн обмінювалися між собою і самі ставали об'єктом купівлі-продажу (мінйали); великі торгівельні общини застосовували комерційний кредит, пов'язаний із заморськими експедиціями; трудова міграція існувала переважно у примусовій формі (работоргівля).

Формування світового ринку отримало нові ознаки після створення в середині XIX ст. в найбільш розвинутих країнах великої

фабрично-заводської індустрії, що почала орієнтуватися на світовий збут. Формується можливість і необхідність вивезення капіталу за межі країни, створюється світовий ринок капіталу. Цей процес завершився наприкінці XIX ст. в епоху формування монополістичних об'єднань.

У другій половині XX ст. процес розвитку світового господарства отримав новий імпульс під впливом розвитку НТП та зростання ролі держави: зниження, а подекуди і ліквідація митних та адміністративних бар'єрів на шляху переміщення товарів, капіталів та робочої сили; посилення тенденції до створення інтеграційних об'єднань у всіх регіонах світу; розширення масштабів та сфер діяльності транснаціональних корпорацій та перетворення їх у провідну ланку розвитку світових продуктивних сил; підвищення ролі міжнародних фінансових, кредитних і торговельних організацій; посилення взаємозалежності між країнами світу в цілому, що проявляється у постійному зростанні частки зовнішньоторговельного обороту у національному продукті всіх країн.

Світове господарство та міжнародні економічні відносини набули, з одного боку, характеру, спрямованого на вирішення глобальних проблем (тобто проблем, які повинні бути вирішені за участю більшості країн), а з другого, мають конкурентні ознаки. Можна виділити ряд глобальних проблем, які визначають напрямки та тенденції розвитку світового господарства: (1) глобальні зміни в оточуючому середовищі (потреба у відповідних технологіях та фінансуванні); (2) приріст та постійне переміщення населення (масовий міграційний потік з країн периферії до розвинених країн); (3) збільшення розриву між бідними і багатими країнами; (4) прискорення науково-технічного прогресу (глобальна комп'ютеризація та інформатизація) і формування сектора економіки, який базується на знаннях; (5) зростаюча роль недержавних структурних утворень (неурядових організацій, транснаціональних корпорацій); (6) зростання економічної взаємозалежності країн світу.

У розвитку світового господарства відповідно до певних критеріїв виділяють декілька етапів. За функціональною ознакою:

етап світової торгівлі — абсолютна перевага зовнішньої торгівлі в міжнародних економічних зв'язках; відсутність стійких зв'язків та нееквівалентність обміну;

етап іноземних інвестицій — активний розвиток іноземного інвестування; виникнення нових форм зовнішньоекономічних зв'язків (купівля-продаж інформації, інтелектуальної власності; розвиток промислової кооперації);

етап економічної інтеграції — активний розвиток виробничої діяльності за кордоном; створення міжнародних економічних організацій.

За організаційною ознакою виділяють такі етапи:

друга половина XIX -го ст. — початок XX-го ст. — етап формування сучасного світового господарства: експорт капіталу як наслідок монополізації виробництва; наявність колоніальної системи; гострі протиріччя між державами призводили до локальних і світових війн, породжували нестійкість);

20–30-ті рр. XX сторіччя — до 80-х років — світове господарство поділено на дві системи: світове капіталістичне й світове соціалістичне господарство; протиборство й змагання цих двох світових систем. В 60-і роки відбулося входження у світову економіку великої групи країн, що розвиваються, внаслідок ліквідації колоніальної системи. В 50–60-і роки починають розвиватися інтеграційні процеси в різних регіонах світу;

80–90-і роки XX сторіччя — дотепер — набуття світовим господарством ознак єдиного цілісного утворення, яке базується на ринкових відносинах; глобалізація світового виробництва, яка проявляється у посиленні взаємозалежності національних господарств, в інтенсифікації господарських зв'язків, у формуванні міжнародного виробництва, в активізації діяльності та посиленні позицій транснаціональних корпорацій, в підвищенні ролі міжнародних економічних організацій.

Інтернаціоналізація і міжнародний поділ праці

Розвиток світового господарства і міжнародних економічних відносин формується на основі міжнародного поділу праці, глибинною закономірністю якого є зростання взаємозв'язку між країнами світу. Процес посилення взаємозв'язку і взаємозалежності між суб'єктами МЕН та національними господарствами або економіками різних країн отримав назву *інтернаціоналізації господарського життя*.

Інтернаціоналізація виробництва і капіталу — це поняття в більшій мірі кількості, ніж якості: інтернаціоналізація може здійснюватися в межах декількох країн або між більшістю країн світу.

Процес інтернаціоналізації обумовлений розвитком та поглибленням міжнародного поділу праці: простий обмін товарами перетворився у стійкі міжнародні торговельні відносини, які переросли в інтернаціональне переміщення капіталу і створення нових виробництв, що привело до тісної виробничої та науково-технічної кооперації. В результаті національні економіки «проникають» одна в одну.

Якщо розглянути сутність міжнародного поділу праці (МПП), то найбільш просте визначення цього поняття — відокремлення видів трудової діяльності з подальшим обміном результатами між країнами. По суті справи, МПП (як і будь-який поділ праці) являє собою єдність двох процесів — розчленування і об'єднання виробництва, відособлення і поєднання різних видів трудової діяльності в їх взаємодії, взаємодоповненні. МПП здійснюється з метою підвищення ефективності виробництва, економії затрат суспільної праці, раціонального розміщення продуктивних сил.

Міжнародний поділ праці — це вищий ступінь розвитку суспільного територіального поділу праці між країнами, що спирається на стійку економічно вигідну спеціалізацію окремих держав і веде до взаємного обміну результатами господарської діяльності між ними у певних кількісних і якісних співвідношеннях.

Розвиток МПП обумовлений прагненням до економічних вигод. Основні з них — це

- отримання різниці між світовою і внутрішньою ціною експортних товарів;
- економія внутрішніх витрат за рахунок відмови від національного виробництва і використання більш дешевого імпорту;
- доступ до ресурсів, яких у країні недостатньо.

Теоретичні аспекти участі країн в МПП розроблені ще в працях видатних англійських економістів А.Сміта та Д.Рікардо. На думку А.Сміта, можливості виробництва пов'язані з природними та набутими перевагами. Принцип свободи торгівлі дозволяє країні зосередити свої зусилля на тих товарах, які вона може виробити з меншими витратами (абсолютні переваги) і відмовитися від виробництва товарів, за якими вона таких переваг не має. В результаті складається міжнародний поділ праці, який приводить до збільшення міжнародної торгівлі.

Подальший розвиток теорія А.Сміта одержала в працях Д.Рікардо. У своїй теорії відносних порівняльних переваг Д.Рікардо довів можливість і вигідність спеціалізації не тільки в умовах абсолютної переваги однієї країни перед іншою, але й у тому випадку, коли такі переваги відсутні. Відносна порівняльна перевага має місце, якщо країна може здійснювати виробництво даного товару з меншими альтернативними витратами, тобто витратами, які були б використані на виробництво продукту А і від якого відмовились на користь отримання додаткової одиниці продукту Б. Якщо країна прагне отримати вигоду від участі в міжнародній торгівлі, їй варто спеціалізуватися на виробництві та експорті тих товарів, за якими вона має менші альтернативні витрати, тобто відносні порівняльні переваги.

Спочатку визначальними факторами міжнародного поділу праці були природнокліматичні фактори: відмінності між країнами в наявності природних багатств, кліматичні умови, величина території, кількість населення, географічне положення. На початку ХХ ст. основними факторами МПП стали соціально-економічні: рівень розвитку продуктивних сил, рівень індустріального розвитку тощо. З другої половини ХХ ст. головними факторами формування МПП стали такі, що пов'язані з науково-технічним прогресом: рівень розвитку науки і техніки, ступінь морального зносу основних фондів, рівень розвитку науково-дослідних і експериментально-конструкторських розробок, рівень технологічної диверсифікації тощо. Зменшення значення природних та географічних факторів для МПП є особливо очевидним на прикладі Японії та нових індустріальних країн (Південної Кореї, Сингапуру, Тайваню, Індонезії та ін.), спеціалізація яких практично не пов'язана з наявністю природних ресурсів.

Вплив НТП на міжнародний поділ праці виявляється також у тому, що можливості окремих країн у створенні надмірно багатогалузевих комплексів обмежуються величезною номенклатурою продукції промислових галузей. Сьогодні жодна країна не зможе забезпечити економічно вигідне виробництво всієї або переважної номенклатури. Найефективнішою є концентрація зусиль на створенні спеціалізованих галузей виробництва.

Розширюється сфера міжнародного виробничого співробітництва, кооперації, що обумовлено спеціалізацією не на кінцевому

продукті, а за компонентами і комплектуючими. В сучасному машинобудуванні тільки 15–20% всіх деталей машин є оригінальними, а решта — взаємозамінні деталі, або деталі з уніфікованими технічними характеристиками для машин та обладнання багатьох типів.

Основними формами МПП є міжнародна спеціалізація та міжнародна кооперація. *Міжнародна спеціалізація виробництва — це така форма, за якої відбувається концентрація певного виробництва в окремих країнах і регулярне забезпечення нею світового ринку.*

Залежно від глибини МПП виділяють такі форми міжнародної спеціалізації: *предметну* (на випуску цілком закінченої і готової до споживання продукції); *подетальну* (на виробництві частин, вузлів, деталей продукції); *технологічну* (спеціалізація на окремих технологічних процесах — складанні, фарбуванні, зварюванні, штампуванні тощо).

Головний фактор поглиблення спеціалізації — економія на масштабах виробництва. Підраховано, що в галузях обробної промисловості подвоєння обсягів випуску забезпечує, в середньому, зниження витрат на одиницю продукції на 10%, а також зростання ефективності на 40% (за рахунок нагромадження досвіду, економії матеріалів, навчання персоналу).

Розвиток міжнародної спеціалізації формує умови для міжнародного кооперування. *Міжнародна кооперація — це процес формування стійких виробничих зв'язків між підприємствами різних країн, у результаті якого здійснюється спільна діяльність по створенню елементів готової продукції.* Основними ознаками міжнародної кооперації є:

- попереднє узгодження сторонами в договірному порядку умов спільної діяльності;
- розподіл між партнерами завдань у межах погодженої програми;
- координація господарської діяльності підприємств-партнерів;
- тривалість, стабільність і регулярність відносин.

Розвиток інтернаціоналізації господарських зв'язків знаходить вираз не тільки у поглибленні міжнародного поділу праці, а й у *розширенні та розвитку форм міжнародних економічних відносин*: активно розвивається торгівля послугами, науково-технічною інфраструктурою, торгівля ліцензіями (право на користування науково-технічними винаходами, технологіями), розширюється сфера надання фінансових послуг, зростають коопераційні зв'язки у ви-

робничій та науково-технічній сфері. В орбіту міжнародних відносин втягуються середні та малі фірми за активної підтримки держави, виникають і розвиваються нові форми власності (спільні підприємства). Все це приводить до неухильного зростання частки зовнішньоторговельного обороту у національному продукті кожної з країн.

Слід пам'ятати, що, з одного боку, інтернаціоналізація раціоналізує та оптимізує умови виробництва, дозволяє за рахунок спеціалізації та кооперації скоротити витрати на одиницю продукції, покращити задоволення потреб споживачів у різноманітних товарах, підвищити продуктивність праці та загальні обсяги виробництва. Проте з другого боку, посилюється залежність національної економіки від світового господарства, оскільки умови збуту визначаються не тільки внутрішніми умовами, але й станом попиту на неї в інших країнах, на інших ринках.

Результатом інтернаціоналізації виробництва і капіталу є *глобалізація* світової економіки, яка являє собою кількісний та якісний процес зростання масштабів і розширення меж світогосподарських зв'язків. Явище глобалізації можна розглядати з двох сторін: *на макроекономічному рівні* — прагнення країн та окремих регіонів до поширення економічної активності за власні межі (ознаки: лібералізація торгівлі, інвестування, створення зон вільного підприємництва); *на мікроекономічному рівні* — розширення діяльності підприємства за межі внутрішнього ринку. На відміну від міжнаціональної або багатонаціональної орієнтації глобалізація означає єдиний підхід до освоєння світового ринку.

Глобалізація виробництва під впливом НТП приводить до того, що окремі національні економіки все більше інтегруються у світове господарство, прагнуть знайти в ньому свою нішу. Все більш інтернаціонального характеру набуває рух робочої сили, підготовка кадрів, обмін спеціалістами.

Особливого розмаху досягла глобалізація фінансових ринків. Обсяги міжнародних фінансових потоків перевищує обсяги міжнародної торгівлі у співвідношенні 60:1, в той же час приріст обсягів міжнародної торгівлі з року в рік перевищує прирости світового ВВП більше як на 5 процентних пунктів. На початку XXI століття глобалізація світової економіки набула нових рис у порівнянні з 80–90-ми роками:

- лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків та міжнародних розрахунків охоплює все нові країни, в першу чергу, країни колишнього «соціалістичного» табору;
- активно виявляється тенденція до уніфікації та стандартизації: все ширше використовуються єдині стандарти на технологію, екологію, діяльність фінансових організацій, бухгалтерську та статистичну зв'язність; стандарти розповсюджуються на освіту та культуру;
- міжнародні економічні організації впроваджують єдині критерії макроекономічної політики, іде уніфікація вимог до податкової політики, до політики у сфері зайнятості та ін.

Дослідження закономірностей формування цих світогосподарських зав'язків та перспектив їхнього розвитку показує, що генеральною тенденцією розвитку світового господарства є рух до створення єдиного планетарного ринку капіталів, товарів та послуг, економічному зближенню та об'єднанню окремих країн спочатку в регіональний, а потім в єдиний світовий господарський комплекс.

Проте процес глобалізації, який означає зростаючу взаємозалежність економік окремих країн, прискорення обміну товарами, послугами, капіталами, інформацією, формує і нові проблеми. Так, глобалізація посилює позиції, в першу чергу, розвинених країн, створює їм додаткові переваги, проте і дає можливість менш розвиненим країнам прискорити свій економічний розвиток, використовуючи потенціал розвинених країн.

Транснаціональні корпорації

Глобальні тенденції інтернаціоналізації виробництва і капіталу, приватизації, стратегічних альянсів і лібералізації зовнішньої торгівлі поставили в центр світового економічного розвитку транснаціональні корпорації (ТНК). Якраз ТНК є основним структурним елементом економіки більшості країн, основною силою їхнього розвитку та підвищення ефективності. Враховуючи можливості подальшого перерозподілу світових ринків та сфер впливу спеціалісти прогнозують можливість появи міжнародних суперкорпорацій шляхом злиття, поглинання або об'єднання найбільших корпорацій світу.

ТНК — це найбільші компанії, які мають (за класифікацією ООН) щорічний оборот не менше 100 млн дол США, філії — не

менше, ніж в 6 країнах світу, частку активів за кордоном — не менше 25%. ТНК стали панівною формою міжнародних корпорацій після Другої світової війни, прийшовши на зміну міжнародним картелям. Свого часу закордонні підприємства в міжнародних картелях створювалися як самостійні, технологічно відособлені одиниці, продукція яких призначалася для реалізації в країні базування монополії. Зростання суспільного характеру виробництва, його інтернаціоналізація привели до трансформації міжнародних компаній, до виникнення ТНК.

У межах сучасних ТНК склалися міжнародні виробничі комплекси, які об'єднані численними виробничими, фінансовими і управлінськими зв'язками і базуються на внутрішньофірмовому поділі праці. Відповідно до такої організації виробництва філії однієї корпорації в різних країнах спеціалізуються на випуску окремих вузлів, деталей, здійсненні окремих операцій, спільно випускаючи готову продукцію. Так, ТНК, які працюють у радіоелектронній галузі, перенесли за межі країн базування (в основному в південну Корею, Сингапур, Тайвань) найбільш трудомістку частину виробничого циклу і, таким чином, знизили витрати за рахунок використання більш дешевої робочої сили, оскільки в розвинутих країнах і країнах, що розвиваються, існує значний розрив у рівні заробітної плати.

На початку ХХІ ст., за даними ООН, у світі функціонувало більше 65 тис. ТНК, які контролювали більше 850 тис. закордонних компаній по всьому світу, в яких працювало більше 74 млн чол. За останні три з половиною десятиліття кількість ТНК зросла в 9 разів (в 1970 р. було зареєстровано тільки 7 тис. таких фірм). Основна частина ТНК зосереджена в США, країнах ЄС та Японії. В цілому на території промислово розвинених країн розташовано більше 80% материнських компаній і 33% дочірніх.

Ядро світогосподарської системи складають 500 найбільших ТНК, які мають практично необмежену економічну владу. Економічну потужність великих ТНК можна порівняти з ВВП середніх держав. Ринкова капіталізація деяких ТНК перевищує 500 млрд дол, а щорічні обсяги продажів складають 150–200 млрд дол. Щорічний чистий прибуток кожної з великих корпорацій практично дорівнює річному бюджету України.

Сьогодні ТНК контролюють більше 50% світового промислового виробництва, 67% міжнародної торгівлі, більше 80% патентів та

ліцензій на нову техніку, технології і ноу-хау та прямих зарубіжних інвестицій. Практично вся торгівля сировиною на світових ринках контролюється ТНК, у тому числі, 90% світової торгівлі пшеницею, кавою, кукурудзою, тютюном, лісоматеріалами, залізною рудою; 85% – міддю, бокситами, 80% – оловом, чаєм; 75% – натуральним каучуком, сировою нафтою.

ТНК, як правило, є багатогалузевими компаніями, діяльність яких широко диверсифікована. Так, кожна з 500 найбільших ТНК США має в середньому підрозділи в 11 галузях, а найбільш потужні охоплюють по 30–50 галузей. Серед 100 найбільших промислових компаній Великобританії багатогалузевими є 96, Італії – 90, Франції – 84, Німеччини – 78.

Сукупні валютні резерви ТНК в декілька разів перевищують сукупні резерви всіх центральних банків світу. У зв'язку із цим розміщення тільки 1–2% маси грошей, які знаходяться в їхньому володінні, може змінити паритет національних валют.

Важливим фактором посилення економічної потужності ТНК є численні злиття та поглинання, які останнім часом збільшилися.

У доповіді Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) у 2000 р. було відмічено, що діяльність ТНК поширюється практично на всі сфери економічної діяльності, але пріоритетними є автомобільна промисловість, видобуток і транспортування нафти, виробництво електронного і електричного обладнання, у сфері інтересів поступово опиняється комунальна сфера й телекомунікаційний сектор.

Діяльність ТНК всебічно сприяє зміцненню міжнародних господарських зв'язків, інтернаціоналізації господарського життя. Величезний обсяг товарів і послуг, які виробляють ТНК у різних регіонах світу, сприяє поглибленню міжнародного поділу праці: поділ праці між країнами доповнюється міжнародним поділом праці всередині фірм.

Економічна інтеграція

Розвиток та поглиблення міжнародного поділу праці формує об'єктивну необхідність створення глибоких та стійких взаємозв'язків між національними господарствами. Якісно новий процес інтернаціоналізації господарського життя, оснований на взаємній адаптації та зближенні економік різних країн, їхньому взаємоприс-

тосуванні, називають міжнародною економічною інтеграцією. Створення інтеграційних процесів передбачає більш тісне зближення окремих національних господарств, концентрацію і переплетення капіталів, проведення узгодженої економічної політики.

Слово «інтеграція» походить від латинських понять «*integratio*» — відновлення, поповнення, та «*integer*» — цілий, тобто інтеграція означає об'єднання окремих частин у ціле. В економічній теорії цей термін використовується для опису певних конкретних форм концентрації і централізації виробництва (вертикальна або горизонтальна інтеграція), здійснення яких не обов'язково передбачало вихід за національні межі. Із розвитком продуктивних сил, збільшенням обсягів та форм міжнародних економічних зв'язків міжнародний аспект інтеграції починає домінувати.

Міжнародний аспект інтеграції, у свою чергу, може розглядатися на макро- та мікрорівнях. Мікрорівень — взаємодія капіталів підприємств різних країн шляхом укладання економічних угод між ними, створення філій за кордоном. Макрорівень — формування економічних об'єднань держав і узгодження національних політик.

Поняття «міжнародна економічна інтеграція» можна визначити як об'єктивний, усвідомлюваний та направлений процес зближення, взаємоприспосовування та зрощення національних господарських систем, який має потенціал саморегулювання та розвитку і в основі якого лежить економічний інтерес самостійних господарських суб'єктів та МПП.

Створенню інтеграційних об'єднань сприяли такі умови:

- близькість рівнів економічного розвитку та рівня ринкової зрілості економічних систем країн, що інтегруються. Як правило, економічна інтеграція здійснюється або між розвиненими країнами, або між країнами, що розвиваються. Навіть у межах групи розвинених країн інтеграційні процеси ідуть державами, які знаходяться на приблизно однаковому рівні економічного розвитку. Якщо ця умова відсутня, то інтеграція починається з укладення різних перехідних угод, спрямованих на зближення рівнів розвитку країн. Але вже сьогодні існують винятки з цього правила;
- географічна близькість країн, що інтегруються, наявність загального кордону та економічних зв'язків, що історично склалися. Більшість інтеграційних об'єднань світу почалися

з декількох сусідніх країн, які розташовані в безпосередній близькості одна від одної;

- спільність економічних та інших проблем, які стоять перед країнами у сферах розвитку, фінансування, регулювання економіки. Економічна інтеграція сприяє вирішенню конкретних проблем, які стоять перед країнами, які інтегруються: відновлення економічного потенціалу, його розвитку та при множення, удосконалення галузевої структури, прискорення НТП, зміцнення економічних позицій групи країн у конкурентній боротьбі на всесвітньому ринку, зростання добробуту населення своїх країн тощо.

До найважливіших характеристик економічної інтеграції можна віднести:

- міждержавне регулювання економічних процесів;
- поступове формування єдиного регіонального (замість незалежних національних) господарського комплексу із спільною структурою відтворення;
- усунення адміністративних і економічних бар'єрів, які перешкоджають вільному руху в межах утворення товарів, капіталів та робочої сили;
- зближення внутрішніх економічних умов у державах-членах.

Основними факторами розвитку інтеграційних процесів виступають:

- глобалізація господарського життя (відкритість національних економік, діяльність ТНК, НТР, міграція капіталу, сучасні засоби зв'язку; основна тенденція глобалізації — формування навколо певної країни або групи країн інтеграційних зон, великих економічних мегаблоків);
- поглиблення міжнародного поділу праці (предметний, детальний, технологічний поділ праці на внутрішньо фірмовому та міжнаціональному рівні);
- загальносвітова за характером науково-технічна революція;
- посилення відкритості національних економік.

Виділяють такі основні види інтеграційних об'єднань:

зона вільної торгівлі — зниження та відміна митних бар'єрів у взаємній торгівлі;

митний союз — вільне переміщення товарів та послуг доповнюється встановленням єдиного мита щодо до третіх країн (до країн, які не є членами об'єднання);

спільний ринок — ліквідація обмежень між країнами переходить зі сфери торгівлі у виробничу сферу, усуваються бар'єри щодо переміщення робочої сили та капіталу;

економічний союз — вже досягнуті перелічені заходи доповнюються узгодженням соціально-економічної політики країн-учасниць;

повна інтеграція — узгодження та проведення спільної валютної, фіскальної, кредитної, соціальної політики тощо.

Перелічені види розглядаються також як етапи розвитку інтеграційних об'єднань, кожний наступний вид не може бути досягнутий без вирішення проблем та завдань попереднього. На практиці в діяльності міжнародних економічних угруповань поєднуються особливості та окремі елементи різних етапів розвитку, але рух від простіших до складних простежується досить чітко.

Міжнародна інтеграція забезпечує ряд вигод для взаємодіючих сторін. Насамперед, це більш широкий доступ до фінансових, матеріальних і трудових ресурсів, до новітніх технологій у масштабах всього регіону; можливість виробляти продукцію в розрахунок на більш ємний ринок інтеграційного угруповання; сприяння структурній перебудові економіки; привілейовані умови для фірм країн-учасниць щодо захисту їх від конкуренції з боку фірм третіх країн; можливість спільно вирішувати найбільш гострі соціальні проблеми (розвиток відсталих районів, пом'якшення ситуації на ринку праці, удосконалення системи охорони здоров'я і соціального забезпечення); створення сприятливого зовнішньополітичного середовища. В результаті — зміцнюється співробітництво в політичній, військовій, соціальній та інших сферах.

Одночасно існують певні негативні наслідки, пов'язані з приєднанням до торгово-економічних союзів. Серед них визначаються: можливість відпливу ресурсів на користь більш сильних в економічному плані членів союзу; погіршення умов торгівлі для країн, що не входять у відповідні союзи (зняття торговельних бар'єрів у межах угруповань одночасно може означати їх відносне підвищення у взаєминах з третіми країнами); зростання витрат країн-учасниць на утримання спільних органів управління, реалізації спільних програм тощо.

Найбільшого розмаху інтеграційні процеси набули в Західній Європі. Ще з перших післявоєнних років існував митний, а потім і економічний союз Бельгії, Нідерландів і Люксембургу (країни

Бенілюксу). В 1951 р. було створено Європейське об'єднання вугілля та сталі (ЄОВС), яке стало передумовою виникнення сучасного ЄС. В 1957 р. в Римі Німеччина, Франція, Італія, Бельгія, Нідерланди та Люксембург уклали договір про створення Європейського економічного співтовариства (ЄЕС), яке до 90-х рр. називали ще «Спільним ринком» (у відповідності з тими завданнями, які вирішували країни). З 1994 р. відповідно до Маастрихтських угод (1992 р.) ЄЕС було трансформоване в Європейський Союз (ЄС), а на його території був сформований єдиний економічний простір. До 1995 р. кількість країн-учасниць зросла до 15: до засновників приєдналися Великобританія, Ірландія, Іспанія, Португалія, Греція, Австрія, Данія, Фінляндія та Швеція. В 2004 р. до них приєдналися Естонія, Латвія, Литва, Словаччина, Словенія, Чехія, Польща, Угорщина, Мальта і Кіпр, а в 2007 р. — Румунія і Болгарія, що привело до створення потужного європейського інтеграційного простору за участю 27 країн з кількістю населення більше 480 млн чол.

Реальні досягнення ЄС за його 50-річну історію значні. Вже в 1962 р. були відмінені кількісні обмеження у взаємній торгівлі країн ЄЕС, а в 1968 р. — мито у взаємній торгівлі промисловими товарами. До початку 70-х рр. було введене єдине мито щодо третіх країн і, в основному, достроково завершився процес створення митного союзу. Постійно зростав товарообіг між країнами-членами.

Зросла роль ЄС у світовому господарстві. В багатьох міжнародних економічних організаціях країни ЄС виступають як єдиний суб'єкт і мають окремого представника. Збільшилася частка експорту країн ЄС у світовому експорті у 90-х рр. — до 40%.

У межах ЄС проводиться єдина аграрна політика, здійснюються спільні науково-технічні програми, координуються напрямки внутрішньої політики. Європейський Союз має наднаціональні органи: Раду міністрів, Єврораду, Єврокомісію, Європарламент, Євросуд. Вибори депутатів у Європарламент здійснюються прямим таємним голосуванням в країнах-членах, кількість депутатів від країн пропорційна кількості населення країн. Створений єдиний бюджет ЄС, кошти якого направляються на розвиток економічно відсталих регіонів, фінансування науково-технічних проектів, у фонд підтримки сільськогосподарського виробництва тощо.

З 1 січня 1993 р. в межах Європейського Союзу було введено вільне пересування факторів виробництва — капіталів, робочої

сили, товарів та послуг. У відповідності з Маастрихтським договором з 1999 р. створюється валютний союз, у межах якого з 2002 р. на території країн-членів введено у готівковий обіг єдину європейську валюту ЄВРО, яка замінила національні валютні одиниці країн-членів валютного союзу.

Формування економічного союзу іде повільніше, ніж митного союзу або спільного ринку. Із розвитком економічного союзу в країнах створюються передумови для формування вищого рівня регіональної інтеграції — політичного союзу. Цей етап передбачає перетворення зрілого єдиного ринкового простору в цілісний господарсько-політичний організм. Під час переходу від економічного до політичного союзу взаємні зовнішньоекономічні зв'язки країн-учасниць перетворюються у внутрішні економічні зв'язки, тобто в межах даного регіону перестає існувати проблема міжнародних відносин.

Інституційна структура такого можливого політичного союзу ще недостатньо зрозуміла, оскільки історичних прецедентів поки що немає. Можливо, вона матиме багато різновидів залежно від історичних та соціопсихологічних умов того чи іншого регіону. В цілому, мова йде про виникнення нового багатонаціонального суб'єкта світогосподарських та міжнародних політичних відносин, який буде виступати з єдиною економічною та зовнішньополітичною позицією, виражати інтереси та політичну волю всіх учасників цього союзу.

Європейський союз — не єдиний представник інтеграційних об'єднань. На сьогодні в світі нараховується більше двох десятків регіональних інтеграційних утворень у різних формах — зон вільної торгівлі, митних і економічних союзів. Перспективи розвитку інтеграції у світі пов'язують із функціонуванням таких об'єднань як НАФТА (Північноамериканська зона вільної торгівлі) та АТЕС (Азіатсько-тихоокеанське економічне співробітництво). В НАФТА входять США, Канада і Мексика, договір між якими діє з 1994 р. і передбачає зняття митних бар'єрів на рух товарів між цими країнами, лібералізацію режиму іноземного інвестування і міграції робочої сили. У АТЕС входить 21 держава Азії, Північної і Південної Америки. Об'єднання охоплює країни з різним рівнем економічного розвитку, різними соціально-політичними системами і носить між-регіональний характер. В ньому поєднуються такі великі держави,

як США, Росія, Японія та Китай. Це єдине інтеграційне утворення, в якому бере участь Японія. На частку країн цього угруповання припадає 55% світового ВВП, 50% світового експорту товарів, 64% експорту технологій, 40% населення та 31% території землі. У відповідності із планами АТЕС передбачається до 2020 р. створити найбільшу у світі зону вільної торгівлі.

Інтеграційні процеси активізуються і в інших регіонах. Найбільш відомими об'єднаннями є торговий пакт МЕРКОСУР — Аргентина, Бразилія, Уругвай, Парагвай (на сьогодні — це найбільший ринок Латинської Америки, де зосереджено 45% населення, 33% зовнішньої торгівлі та 40% прямих іноземних інвестицій Південної Америки); АСЕАН (Асоціація держав Південно-Східної Азії) — Індонезія, Малайзія, Сингапур, Таїланд, Філіппіни, Бруней, В'єтнам, Лаос, М'янма, Камбоджа; СААРК (Південноазіатська асоціація регіонального співробітництва) — Індія, Пакистан, Шрі-Ланка, Бангладеш, Мальдіви, Бутан, Непал; Андський пакт — Венесуела, Колумбія, Еквадор, Перу, Болівія.

У країнах, що розвиваються, інтеграційні процеси мають ряд відмінностей, характерних саме для цієї групи держав. Для більшості цих країн інтеграція є засобом прискорення темпів економічного зростання, здійснення індустріалізації, створення оптимальної структури економіки. Створення угруповань розглядається як один з основних методів диверсифікації зовнішньоекономічних зв'язків і послаблення залежності від промислово розвинутих держав. Політична інтеграція країн, що розвиваються, часто випереджає економічну, в результаті чого характер інтеграції часто є нестійким. У цілому, інтеграція в країнах, що розвиваються, йде значно повільніше, ніж в розвинених країнах внаслідок низького рівня розвитку продуктивних сил; недостатнього розвитку інфраструктури, особливо транспорту; дефіциту фінансових ресурсів; перешкод з боку ТНК і політичної нестабільності.

§2. ОСНОВНІ ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Сутність світової торгівлі

Міжнародна торгівля виникла ще в глибоку давнину як одна з перших форм міжнародних економічних відносин. Сам термін «зовнішня торгівля» передбачає обмін однієї країни з іншими країнами, який включає оплачуване ввезення та вивезення товарів і послуг. Світовий ринок сформувався як складник світового господарства на основі міжнародного поділу праці у період становлення капіталістичних відносин. Світовий товарний ринок — це система обміну товарами і послугами між країнами. Він виступає у вигляді світового експорту та світового імпорту.

Світова торгівля є традиційно найбільш розвиненою формою МЕН, на частку торгівлі припадає близько 3/4 всього обсягу міжнародних економічних відносин. Для будь-якої країни значення міжнародної торгівлі важко переоцінити. За визначенням Дж. Сакса, «економічний успіх будь-якої країни світу ґрунтується на зовнішній торгівлі. Ще жодній країні світу не вдалося створити здорової економіки, ізолювавшись від світової економічної системи».

Структурні зрушення, які проходять в економіках країн світу під впливом НТП, спеціалізація і кооперування промислового виробництва посилюють взаємодію національних господарств. Це сприяє активізації міжнародної торгівлі, яка опосередковує рух міжнародних товаропотоків.

За 1997–2006 рр. обсяги світового експорту товарів та послуг зросли майже в три рази, досягши 14,5 трлн дол¹ (цікаво, що таке зростання майже в три рази в попередній період було досягнуто не за дев'ять, а за 15 років — з 1982 до 1997 року). Це означає, що все більша частка ВВП країн спрямовується на обслуговування міжнародних торговельних зв'язків.

Вплив зовнішньої торгівлі на розвиток національної економіки виявляється у її функціях:

- *доповнення відсутніх елементів національного виробництва* — ресурси, якими країна не володіє, чи складна, наукомістка продукція, яку вона поки що не в змозі виробити, тощо;

¹ Офіційний сайт СОТ // www.wto.org.

- *трансформаційна* — зовнішня торгівля видозмінює структуру ВВП, пристосовує її не тільки до внутрішніх, але й до міжнародних потреб;
- *ефектостворююча* — максимізація національного доходу за зменшення витрат на його виробництво (вигоди міжнародного поділу праці);
- *економія від збільшення масштабів виробництва* — особливо важлива для малих країн з відносно невеликим внутрішнім ринком, дає можливість розгорнути масове виробництво;
- *підвищення конкурентноздатності національної продукції* — за допомогою міжнародної конкуренції стимулює національного товаровиробника.

Як покаже зовнішньоекономічна статистика, в останні два десятиліття XX століття спостерігається стабільне і постійне зростання світового зовнішньоторговельного обороту, яке перевищувало темпи зростання світового ВВП. Це означає, що країни все сильніше втягуються в систему міжнародного поділу праці. Дослідження міжнародного зовнішньоторговельного обороту показують, що на кожні 10% зростання світового виробництва припадало 16% зростання обсягів світової торгівлі. Коли ж у торгівлі виникають збої, то уповільнюється і розвиток світового виробництва.

Відповідно до сучасної класифікації, зовнішньоторговельна діяльність за товарною ознакою ділиться на: обмін готовою продукцією, машинами та обладнанням, сировиною, послугами. Співвідношення між експортом та імпортом складає торговельний баланс.

Можна виділити фактори, які обумовлюють стабільне і стійке зростання зовнішньої торгівлі. До них відносять:

- розвиток міжнародної спеціалізації і кооперування виробництва в умовах інформаційно-технологічного способу виробництва;
- посилення міжнародної інвестиційної діяльності;
- НТР, яка сприяє оновленню основного капіталу і створенню нових галузей;
- активну діяльність транснаціональних корпорацій;
- лібералізацію міжнародної торгівлі, перехід багатьох країн до режиму, що включає відміну кількісних обмежень імпорту і суттєве зниження мита;
- розвиток процесів економічної інтеграції;

- виділення групи нових індустріальних країн з моделлю економіки, що орієнтується на зовнішні ринки.

Торговельна політика держав характеризується протидією двох тенденцій: лібералізації і протекціонізму. Лібералізація — це полегшення умов зовнішньої торгівлі, що має форму зменшення величини мита, скорочення використання валютних і кількісних обмежень. Протекціонізм — захист внутрішнього ринку від зовнішньої конкуренції, має форму підвищення мита, введення кількісних та інших (технічних, екологічних) обмежень.

Сучасні тенденції розвитку світової торгівлі свідчать, що лібералізація стає провідною тенденцією: загальне зниження митних зборів, розвиток інтеграційних процесів, посилення конкурентної боротьби на світовому ринку посилює відкритість національних економік. Разом з тим поряд із лібералізацією діє і протекціонізм. Протекціоністська політика активно використовується країнами із відносно слабкою в конкурентному відношенні економікою, які здійснюють структурні перетворення. Метою цієї політики є захист вітчизняних виробників, збереження за ними певної частки внутрішнього ринку і робочих місць.

Держави, проводячи протекціоністську політику, використовують інструменти, які можна поділити на дві основні групи: тарифні обмеження (мита) та нетарифні обмеження (квоти, ліцензії, угоди про «добровільне» обмеження експорту, адміністративні формальності тощо).

Найбільш розповсюдженим засобом регулювання зовнішньої торгівлі є мито. Мито — це податок, який отримується державою під час перетинання товаром митного кордону країни. За використання мита переслідуються цілі, пов'язані з одержанням додаткових доходів у держбюджет, регулюванням зовнішньоторговельних потоків, захистом національних виробників.

Реалізація цілей визначає ставки мита. Ставка може бути: *преференційною* (привілейованою — використовуються в зонах вільної торгівлі або митних союзах і можуть дорівнювати нулю); *договірною* (мінімальною за величиною — застосовуються за режимів найбільшого сприяння в торгівлі) і *генеральною* (максимальна ставка, яка використовується для всіх інших країн).

Нетарифні бар'єри почали поширюватись після Другої світової війни як реакція на зниження рівня мита. Вони активно викорис-

товуються для захисту внутрішнього ринку не тільки країнами, що розвиваються, але і розвиненими країнами. Їх нараховується більше 50-и видів.

На сьогодні щодо визначення рівнодіючої тенденції у зовнішньоторговельній політиці можна говорити про лібералізацію в цілому світової торгівлі, але за використання більш гнучких протекціоністських бар'єрів.

Сучасні тенденції розвитку світової торгівлі

На початковому етапі розвитку світової торгівлі в ній переважав вивіз із аграрних країн сировини і продовольства і зворотні поставки в ці країни з індустриальних країн готової продукції. В середині ХХ ст. на частку сировинних товарів припадало 2/3 експорту, на готові вироби — 1/3.

У міру розвитку вивезення капіталу дедалі більшого значення набував експорт обладнання. Значним поштовхом до зміни структури експорту став НТП, який вплинув на характер вивезення капіталу і обумовив зростання частки продукції обробних галузей промисловості і зменшення — добувних.

На сучасному етапі характерними стали випереджаючі темпи зростання міжнародної торгівлі готовими промисловими виробами, а в них — машинами та обладнанням. Ще більш високі темпи зростання торгівлі продукцією засобів зв'язку, електро- та електронної техніки, комп'ютерами тощо. Внаслідок розвитку промислової кооперації в межах ТНК інтенсивно розширюється обмін комплектуючими, вузлами до агрегатів та ін. Частка готових виробів складає більше 70% світової торгівлі товарами.

Сектором торгівлі, що найбільш динамічно розвивається, є торгівля наукоємними товарами. У цьому зв'язку різко зріс обмін науково-технічними, виробничими, фінансово-кредитними послугами, а також з'явилися їх нові види: інжиніринг, лізинг, консалтинг, інформаційно-обчислювальні послуги.

Отже, ще один феномен динаміки світового товарообігу — прискорене зростання міжнародної торгівлі послугами: послуги зростають більш високими темпами, ніж зовнішня торгівлі в цілому. Причини такого зростання дуже різноманітні. Це і різке зменшення транспортних витрат, яке підвищило мобільність товаровиробників і споживачів послуг; і виникнення нових форм і засобів супут-

никового зв'язку та відеотехніки, які дозволяють відмовитись від особистого контакту продавця з покупцем; і вплив технічного прогресу, який підвищив попит на послуги, які раніше мали товарну форму (фінансові, банківські, страхові тощо).

Відносно низька питома вага на світовому ринку сільськогосподарської продукції та продуктів харчування значною мірою пояснюється розширенням його виробництва в промислово розвинених країнах, а отже, і зниженням попиту на світовому ринку. У тих країнах світу, де проблема самозабезпечення продовольством не вирішена, як правило, відсутні необхідні фінансові можливості для імпорту продукції сільського господарства. Проте на початку ХХІ століття спостерігається зростання цін на сировину в цілому та на сільськогосподарську зокрема.

До тенденції розвитку сучасної світової торгівлі можна також віднести розширення товарообміну між розвинутими країнами. В цілому останні двадцять років частки основних груп країн в зовнішньоторговельному обороті змінились незначним чином: розвинені країни — 70–76%, країни, що розвиваються — 20–24%, колишні соціалістичні країни — 6–8%. Розвинені країни забезпечують більше 80% експорту машинотехнічної продукції, основний обмін якою здійснюється в межах цієї групи країн. Утримання позицій країн, що розвиваються, здійснюється за рахунок нових індустріальних країн Південно-Східної Азії.

Характерною особливістю розвитку світової торгівлі є підвищення значення міждержавного регулювання. Таке регулювання розпочалося ще за часів «великої депресії» 1929–1933 рр., коли багато країн намагались продати свою продукцію на зовнішніх ринках за навмисно заниженими демпінговими цінами, що загрожувало війною цін у міжнародному масштабі і руйнуванням всієї світової торгівлі. Зважаючи на цю загрозу, уряди багатьох держав змушені були укласти угоди, які регулювали умови торгівлі багатьма товарами на світовому ринку — пшеницею, цукровою продукцією, м'ясом, оловом, каучуком.

У післявоєнний період міждержавне регулювання зовнішньої торгівлі піднялось на новий рівень зі створенням в 1948 р. Генеральної угоди з тарифів та торгівлі (ГАТТ) — міжнародної організації, що функціонувала на основі міжурядового багатостороннього договору, в якому були визначені принципи і правила міжнародної

торгівлі, однакові для всіх країн-учасників. Основною формою роботи ГАТТ було проведення багатосторонніх раундів переговорів, в ході яких досягалися домовленості про тарифне регулювання зовнішньої торгівлі, умови торгівлі окремими видами товарів, про антидемпінгові заходи, ліцензування імпорту тощо.

Основними принципами ГАТТ є *недискримінація в торгівлі* (взаємне надання, з одного боку, режиму найбільшого сприяння стосовно до експортних, імпорتنих і транзитних операцій, а з другого боку, національного режиму, який зрівнює в правах товари вітчизняного й імпортного виробництва щодо податків і зборів); використання *переважно тарифних засобів* захисту національного ринку, *прогресивне зниження митних тарифів*; надання *преференційного режиму* в торгівлі з країнами, що розвиваються; розв'язання виникаючих торгових суперечок шляхом *переговорів*. Протягом перших десятиліть діяльність ГАТТ була практично повністю зосереджена на лібералізації торгівлі шляхом зниження мита. В результаті його рівень знизився майже в 10 разів.

З 1995 р. ГАТТ перетворилася у Світову організацію торгівлі (СОТ), членами-засновниками якої стала 81 країна (зараз членами є 140 держав). Угода про створення СОТ — результат переговорів у межах «уругвайського раунду», який тривав з 1986 по 1995 р. СОТ, крім принципів ГАТТ, включає в себе Угоду з торгівлі послугами (ГАТС), Угоду з торговельних аспектів інтелектуальної власності і контролює захист інвестицій.

Угода про створення СОТ вимагає від країни, яка вступає в цю організацію, прийняття на себе таких самих зобов'язань, що вже взяті країнами-засновниками. Кожен член СОТ повинен забезпечити відповідність своїх законів і нормативних актів усім прийнятим організацією угодам. Країна бере на себе зобов'язання щодо полегшення доступу іноземних товарів на свій внутрішній ринок у відповідь на надання їй загальних умов діяльності на зовнішніх ринках. У ці умови входять: ставки імпортного мита; засоби нетарифного регулювання; технічні й санітарні норми; участь у міжнародних економічних санкціях.

Україна стала 152-м членом СОТ 16 травня 2008 року.

Регулювання міжнародної торгівлі здійснюється також у межах відповідної компетенції Міжнародною торговельною палатою, ЮНКТАД (Конференція ООН по торгівлі та розвитку). Їх голо-

вними функціями є заохочення міжнародної торгівлі; визначення принципів і політики міжнародної торгівлі; ведення переговорів і розробка багатосторонніх правових актів у сфері торгівлі; узгодження політики урядів і регіональних економічних угруповань у сфері торгівлі.

Вивезення капіталу і міжнародний кредит. Сутність та причини вивезення капіталу

Інтернаціоналізація господарського життя посилює переміщення між країнами не тільки товарів та послуг, але і капіталів. За останні 20 років виникла фактично нова світова кредитно-фінансова система зі своїми центрами міжнародного капіталу, з новою системою розрахунків.

Вивезення капіталу почало інтенсивно розвиватись із становленням монополістичного капіталізму. Вивезення капіталу — це вилучення капіталу з обороту однієї країни і введення в обіг в іншій країні в товарній або грошовій формі. Можливість вивезення капіталу зумовлена тим, що більшість країн уже увійшла у світове господарство і пов'язана одна з одною розвинутою мережею транспортних, інформаційних та інших комунікацій.

Вихідна причина вивезення капіталу полягає у його відносному надлишку на національному ринку, тобто у неможливості застосування його з тим рівнем прибутковості, з яким застосовувався раніше. У пошуках більшого прибутку капітал спрямовується за кордон, оскільки кінцева ціль функціонування капіталу — отримання прибутку. Тому підприємці постійно шукають сферу використання капіталу з більш високою віддачею, а розвиток зовнішніх стосунків розширює можливості пошуку.

До інших причин вивезення капіталу можна віднести:

- прагнення ТНК зменшити виробничі витрати, передусім, витрати на зарплату внаслідок існування стійких міждержавних відмінностей у вартості факторів виробництва і забезпеченості ними держав;
- вільний доступ до джерел сировини;
- розбіжності попиту на капітал з його пропозицією в різних країнах внаслідок циклічного розвитку економічних систем;
- можливість монополізації ринку країни ввезення;

- різна гранична продуктивність капіталу, яка визначається процентною ставкою: капітал рухається звідти, де його продуктивність нижча;
- наявність митних бар'єрів, які заважають ввезенню товарів;
- прагнення до географічної диверсифікації виробництва;
- можливість довгострокового (поки існує виробництво) гарантованого отримання прибутку, стабільний економічний розвиток і в цілому сприятливий інвестиційний клімат.

Одержало широке розповсюдження переміщення трудомістких виробництв, переважно збирання готової продукції, а також створення збутових мереж.

Форми вивезення капіталу

Вивезення капіталу здійснюється в певних формах. Класифікація форм проводиться на основі певних ознак:

- за джерелами походження — офіційний і приватний. Офіційний капітал — це державний капітал (позики, гранти, допомога), який надається однією країною іншій на основі міждержавних угод. Джерелом такого капіталу є державний бюджет. Офіційним вважається також капітал міжнародних організацій (МВФ, МБРР та ін.). Приватний капітал — кошти недержавних фірм, банків тощо, які переміщуються їхнім власним рішенням; джерелом його є власні та позичкові кошти відповідних суб'єктів;
- за характером використання — підприємницький та позичковий. Підприємницький капітал — кошти, які прямо чи опосередковано вкладаються в будь-яке іноземне виробництво з метою отримання прибутку; підприємницький капітал ділиться на прямі та портфельні інвестиції. Позичковий капітал — надання коштів в користування на певний термін з метою отримання процента за користування; може виступати у вигляді коротко- (до 1 року), середньо- (1–5 рокеів) та довгострокових (більше 5 років) позик або банківських депозитів і коштів на рахунках інших фінансових інститутів.

Прямі інвестиції — це вкладення капіталу у виробничий процес із участю в управлінні підприємством. Портфельні інвестиції — вкладення капіталу в цінні папери (акції, облігації). У випадку, коли суб'єкт володіє контрольним пакетом акцій, який дає право

контролю за зарубіжними підприємствами, портфельні інвестиції перетворюються у прямі. За міжнародною статистикою до контрольного пакета відноситься володіння не менше ніж 25% акцій. За статистикою промислово розвинених країн (США, Японія, Німеччина) до контрольного пакета відноситься 10% акцій.

Вивезення підприємницького капіталу здійснюється такими шляхами: по-перше, за рахунок будівництва за кордоном власних (або на паях) підприємств; по-друге, через придбання або контрольного пакета акцій, або частини акцій діючих підприємств; по-третє, шляхом відкриття за кордоном власних філій або дочірніх компаній.

На сучасному етапі значного поширення набуло створення спільних підприємств, тобто поєднання національних капіталів з іноземними на основі спільного управління, спільного несення ризиків і пайового розподілу прибутку. Це обумовлено також тим, що у багатьох країнах, що розвиваються, діє законодавство, яке встановлює для іноземних корпорацій граничні ліміти володіння часткою капіталу місцевих підприємств за певними галузями. Тому часто іноземна корпорація не має контрольного пакета акцій місцевого підприємства. До таких заходів вдаються і тоді, коли не вистачає коштів або прагнуть залучити досвідченого і сильного інвестора.

Особливості вивезення капіталу на сучасному етапі

Посилення ролі держави в процесі вивезення капіталу. В розвинених країнах держава не тільки сприяє вивезенню капіталу, а й безпосередньо виступає експортером фінансових ресурсів. Так, у США частка держави у загальному обсязі експорту капіталу складала перед другою світовою війною менше 1%, а на початку 90-х рр. — майже 25%. Вивезення державного капіталу направляється переважно в країни, що розвиваються, у вигляді пільгових кредитів та дарів, які отримали назву «офіційна допомога розвитку», основна ціль якої — забезпечення довгострокових економічних та політичних інтересів капіталістичних держав в країнах, що розвиваються.

Посилення конкуренції на світовому ринку капіталів. За залучення інвестицій на світовому ринку іде гостра боротьба: більше 60% прямих інвестицій іде в розвинені країни, 35–36% — вкладення в країни, що розвиваються, останнє — в країни з перехідною економікою. Основний критерій — сприятливий інвестиційний клімат.

Зростання значення і частки прямих іноземних інвестицій. Якщо перед Другою світовою війною на прямі інвестиції припадало 1/10 частина капіталу, який вивозився, то на початок 90-х рр. — 1/5 всіх інвестицій. Основними спонукальними мотивами є:

- отримання доступу до новітньої технології;
- наближення виробництва до ринків збуту;
- економія на податкових платежах тощо.

Сучасні тенденції розвитку прямих інвестицій

Прямі іноземні інвестиції стають найбільш важливою формою вивезення капіталу у зв'язку із розвитком інтернаціоналізації господарського життя, виробничої і науково-технічної кооперації та діяльності транснаціональних корпорацій: темпи зростання прямих іноземних інвестицій вищі, ніж вивезення капіталу. Прямі інвестиції здійснюються у формі вкладень власного капіталу в закордонні промислові, торговельні та інші підприємства шляхом організації виробництва на території іншої країни. До прямих інвестицій відноситься також реінвестування прибутку, отриманого за кордоном, у виробництво в країні, де вона була отримана.

Основна частка прямих інвестицій припадає на транснаціональні корпорації: 100 найбільших ТНК забезпечують майже третину всіх прямих іноземних інвестицій.

Причини експорту та імпорту прямих іноземних інвестицій обумовлені прагненням розмістити капітал в тій країні та в тій галузі, де він буде приносити максимальний прибуток, скоротити рівень оподаткування та диверсифікувати ризики. За дослідженнями ООН, до основних причин експорту прямих іноземних інвестицій (ПІ) відносять:

- технологічне лідерство — чим вища частка витрат на НДДКР в обсягу продажів корпорації, тим більший обсяг прямих інвестицій за кордон: корпорації прагнуть утримати контроль над ключовою технологією, яка дає їм конкурентні переваги;
- переваги в кваліфікації робочої сили — чим вищий рівень оплати праці в корпорації, тим більші обсяги експорту прямих інвестицій: економія на кваліфікованій робочій силі;
- переваги в рекламі — відображає накопичений досвід міжнародного маркетингу — чим вища частка витрат на рекламу в продажах корпорації, тим більший експорт прямих інвестицій;

- економія на масштабі — чим більші обсяги виробництва на внутрішній ринок, тим більший експорт прямих інвестицій: перед експортом інвестицій всі корпорації повністю використовують можливості економії на масштабі на внутрішньому ринку;
- розмір корпорації — чим більший розмір, тим більший обсяг експорту прямих інвестицій;
- рівень концентрації виробництва — чим вищий рівень концентрації виробництва певного товару в межах корпорації, тим більші обсяги експорту прямих інвестицій;
- забезпечення доступу до природних ресурсів — чим більша потреба корпорації в певному ресурсі, тим більші обсяги експорту прямих інвестицій в ту країну, де цей ресурс розташований;
- інші причини — скорочення транспортних витрат на поставку товару споживачеві за рахунок створення підприємств у безпосередній близькості; подолання протекціоністських перешкод за рахунок створення підприємства в країні вивезення тощо.

Капіталовкладення в іноземну економіку — активний засіб стимулювання попиту на вітчизняну продукцію. Це досягається як за рахунок створення за кордоном нових ринків, так і тому, що частина експорту ТНК постійно спрямовується в закордонні філії. Така гарантована частка складає більше 30% експорту Канади, Німеччини, Франції, Швеції, близько 50% експорту США.

Основний обмін прямих іноземних інвестицій здійснюється між промислово розвиненими країнами: в структурі експорту капіталу частка розвинених країн складає більше 90%, в імпорті — більше 60%.

Галузеві пріоритети прямих іноземних інвестицій обумовлені розвитком НТП — основна частка іде в новітні галузі — хімічна промисловість, автомобілебудування, інформаційно-комунікаційна техніка, приладобудування та в цілому машинобудування. Зрозуміло, що країни, які розвиваються, можуть просто не мати потреби в реалізації прямих інвестицій в таких галузях внаслідок їх нерозвиненості.

Лідером як серед експортерів прямих іноземних інвестицій, так і серед імпортерів є США та країни ЄС. Японія активно експортує

прямі інвестиції, але не прагне допускати іноземні корпорації на власний ринок. Характерною особливістю іноземного інвестування наприкінці ХХ ст. є активна конкурентна боротьба за залучення прямих іноземних інвестицій, які сприяють впровадженню новітніх технологій.

Міжнародний кредит

Вивезення капіталу у позичковій формі здійснюється в основному шляхом надання міжнародних кредитів. Для того щоб надання капіталу отримало форму кредиту, мають дотримуватись певні умови: гроші мають бути повернуті (зворотність); повернуті у визначений термін (терміновість); за користування грошима треба платити (платність).

Міжнародний кредит можна класифікувати у відповідності до певних критеріїв. За джерелами розрізняють державний (наданий державними органами) та приватний. За формою надання — товарний (у товарній формі) і валютний (у валютній формі). За цільовим призначенням — зв'язаний (на строго конкретні цілі — інвестиційні, комерційні, часто у товарній формі) та фінансовий (без жорсткого цільового призначення, як правило, у валютній формі). За строками — короткостроковий (до 1 року, як правило, на поповнення обігових коштів). Середньостроковий (1–5 років, як правило, на закупівлю основного обладнання) та довгострокові (більше 5 років, як правило, на нове будівництво). За видами позичальників — наданий іноземним державам, окремим корпораціям, приватним підприємствам та ін.

Важливою тенденцією розвитку сучасного міжнародного кредиту є підвищення ролі банківського капіталу, посилення його активності в проведенні міжнародних операцій. Передусім це стосується найбільших транснаціональних банків (ТНБ): їхні капітали стрімко зростають, випереджаючи збільшення всього суспільного банківського капіталу. Серед ТНБ тріумфальні позиції посідають банки США, хоча спостерігається посилення позицій банків інших розвинених країн. Найбільші ТНБ відіграють значну роль у розміщенні іноземних позик, випуску міжнародних облігацій, проведенні інших операцій у сфері міжнародного кредиту.

На світовому ринку позичкових капіталів функціонує ряд міжнародних фінансових центрів, які акумулюють й розподіляють фі-

нансові ресурси по всьому світу. У фінансових центрах зосереджені численні фінансово-кредитні організації, що обслуговують міжнародну міграцію капіталу. Найбільшими світовими фінансовими центрами є Лондон, Нью-Йорк, Токіо, Париж, Цюрих, Франкфурт-на-Майні, Люксембург, Гонконг і ін.

Сутність та причини міграції робочої сили

Міжнародна міграція робочої сили — це переміщення робочої сили за кордони певних територій зі зміною місця проживання або без нього. Міграція робочої сили відображає перерозподіл трудових ресурсів у межах світового господарства. Світовий ринок робочої сили представлений трудовою міграцією.

Причини, що породжують міграцію робочої сили, можна розділити на дві групи: загальні, які визначають тенденції розвитку всіх форм міжнародних економічних відносин, і специфічні, пов'язані тільки з міграцією. До першої групи причин відносять інтернаціоналізацію господарського життя; нерівномірність соціально-економічного розвитку окремих країн, структурні зрушення в економіках, пов'язані з НТП, що обумовлює витіснення робітників з одних галузей і виникнення додаткової потреби в робочій силі в інших; економічна політика ТНК, спрямована на концентрацію науковесних галузей в одних країнах і працесних — в інших.

Друга група причин включає в себе:

- відмінності в рівні розвитку між країнами, що визначає диференціацію в рівнях оплати праці, житлових умовах, розвитку соціальної сфери і притягує до себе робочу силу з інших країн;
- нестача робітників певних спеціальностей (у розвинених країнах Західної Європи робітники-мігранти забезпечують на 20–40% потреби в робочій силі в таких галузях, як транспорт, будівництво, вугільна промисловість, побутове обслуговування);
- відмінності в країнах в умовах професійного зростання.

Форми та тенденції розвитку міграції робочої сили.

Основні форми міграції за напрямками руху — еміграція (виїзд з країни) та імміграція (вїзд у країну). Відповідно до рівня кваліфікації — міграція малокваліфікованої робочої сили і висококваліфікованих спеціалістів. За соціальною структурою — міграція

робітників та службовців (або інтелігенції). Відповідно до строків — міграція асиміляційна (на постійне місце проживання) і ротаційна (на певний термін). Відповідно до дотримання законодавчих норм — легальна і нелегальна. За характером регулювання — вільне переміщення робочої сили та обмежене (на певний термін).

Відповідно до напрямків світових міграційних процесів виділяють такі міграційні потоки:

- з країн, що розвиваються, — до розвинених країн;
- у межах розвинених країн (наприклад, у межах ЄС);
- у межах країн, що розвиваються, (зі слаборозвинених — до нових індустріальних країн);
- з постсоціалістичних країн — до розвинених країн (в основному відплив науково-технічної інтелігенції);
- у межах постсоціалістичних країн (наприклад, з України — до Росії).

До основних центрів імміграції робочої сили відносять традиційні — США та Західну Європу (Німеччина, Франція, Великобританія, Бельгія та ін), та нові — Австралія і Нова Зеландія, нафтовидобувні країни Близького Сходу, нові індустріальні країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону та латинської Америки, серед колишніх республік СРСР — Росія.

До особливостей сучасних міграційних процесів можна віднести збільшення кількості нелегальних мігрантів та переорієнтацію з асиміляційної до ротаційної міграції, тобто робітники цілеспрямовано їдуть заробити кошти за кордоном.

Міграційна політика та соціально-економічні наслідки міжнародної міграції

Міграційна політика — політика держави у сфері міграції населення і трудових ресурсів. Вона включає два напрямки — імміграційну та еміграційну політику. Імміграційна політика — регламентація правил і норм прийняття іноземних громадян. Еміграційна політика — регламентація правил і порядку виїзду громадян країни за кордон і захист їх прав у країнах, які приймають. Прорахунки у виборі орієнтирів міграційної політики викликають небажану реакцію у вигляді зростання нелегальної міграції, підвищення соціальної активності мігрантів після повернення. В цій сфері очевидна неефективність жорстких дирек-

тивних заходів і необхідність непрямого, координуючого впливу з боку держави та урядів.

Країни-імпортери трудових ресурсів, які постійно відчувають потребу у залученні робочої сили, свою імміграційну політику оснують на заходах, які регулюють чисельність та якісний склад мігрантів. Інструментом цього регулювання є показник імміграційної квоти, який щорічно розраховується та затверджується за окремими категоріями робітників на основі аналізу національного ринку робочої сили, національного ринку житла та соціальної обстановки в суспільстві. Основними вимогами до іноземної робочої сили є рівень кваліфікації та професійної підготовки, досвід роботи за спеціальністю, віковий ценз, стан здоров'я.

Країни-експортери трудових ресурсів забезпечують постійний приплив робочої сили на світовий ринок. Проведення еміграційної політики спрямовано на досягнення таких цілей: сприяння скороченню безробіття в країні; надходженню валютних коштів від трудящих-емігрантів; забезпечення відповідного рівня умов життя і праці для робітників-емігрантів.

Міграція робочої сили викликає різні наслідки для країн-експортерів та країн-імпортерів трудових ресурсів. До ряду позитивних наслідків для країн-імпортерів робочої сили можна віднести:

- підвищення конкурентоспроможності вироблюваних товарів внаслідок зменшення витрат, які пов'язані з більш низькою зарплатою іноземних робітників;
- економія на витратах на освіту та професійну підготовку іноземних робітників;
- встановлення з боку іноземних робітників додаткового попиту на товари та послуги, стимулюючи зростання виробництва;
- робітники-іноземці виступають соціальним амортизатором під час кризових явищ;
- економія на пенсійному забезпеченні робітників-мігрантів.

До негативних наслідків можна віднести посилення соціальної напруги, коли мігранти посідають робочі місця національних робітників; визначення тенденції до зниження заробітної плати; потенційна загроза зростання безробіття.

До позитивних наслідків експорту робочої сили можна віднести:

- зменшення тиску надлишкових ресурсів та соціальної напруги в країні;

- надходження валютних коштів, які в деяких країнах перевищують надходження від інших форм зовнішньоекономічних відносин;
- економія на навчанні новим професійним навикам, ознайомлення з передовою організацією праці в країні приїому.

До негативних наслідків для країн експортерів робочої сили можна віднести «відплив умів» — виїзд висококваліфікованих спеціалістів.

Міграція висококваліфікованих спеціалістів набуває дедалі більшого розмаху. Спеціалістів, які виїжджають, приваблює, передусім, вищий рівень зарплати та побутових умов, а також більші можливості для професійного зростання. Сьогодні ця проблема активно постає перед колишніми соціалістичними країнами.

Україна перетворюється на експортера робочої сили. За оцінками спеціалістів, за кордоном працює від 2 до 5 млн українців. На жаль більшість працює нелегально, що зменшує можливості для отримання державною доходів від переказів працівників-мігрантів. Проблемою стає також відплив висококваліфікованих працівників та науковців.

Сутність та форми міжнародних науково-технічних зв'язків

Виділити сферу міжнародного науково-технічного співробітництва досить просто, важко визначити межу, де б закінчувалося виробниче співробітництво і починалось науково-технічне. Про зростаюче значення науково-технічної інформації і технології свідчить висновок експертів комісії Європейського співтовариства: конкурентоспроможність 2/3 вироблюваної в наш час промислової продукції та 55% робочих місць в Західній Європі залежить від рівня розвитку технології.

До міжнародних науково-технічних зв'язків відносять зв'язки з приводу:

- обміну результатами науково-дослідних і експериментально-конструкторських робіт (НДЕКР);
- спільного проведення підприємствами, країнами чи організаціями науково-дослідних робіт з подальшим спільним чи роздільним використанням їхніх результатів;
- спільної розробки і використання науково-технічних нормативів, вимог і стандартів;

- обміну загальною науково-технічною інформацією.

Міжнародні науково-технічні відносини мають практично цілком комерційний характер і являють основу для розвитку одного з найважливіших і швидко зростаючих в останні десятиліття у зв'язку із розгортанням НТР світового ринку інформації та знань.

До основних форм міжнародних науково-технічних зв'язків відносять:

- укладання та реалізація контрактних угод щодо проведення науково-дослідних робіт;
- спільне проведення на основі прямих зв'язків коопераційних науково-дослідних робіт з наступним спільним володінням патентом і правом надання ліцензій;
- здійснення міжнародних науково-технічних програм за участю багатьох країн та фірм з розробки важливих спеціальних проблем (з приводу телекомунікаційної технології, біотехнології або комплексних програм із сучасних інформаційних технологій).

Два останні види складають основу процесу науково-технічної інтеграції.

До пріоритетних напрямків розвитку науково-технічного співробітництва відносять електронізацію, автоматизацію та роботизацію виробничих процесів; надійне використання атомної енергії; створення нових видів конструкційних матеріалів; розширення практичного використання біотехнології та генної інженерії; космічні дослідження.

Торгівля ліцензіями

Основна форма торгівлі науково-технічними знаннями — торгівля ліцензіями. Ліцензія — це надання права однією стороною другій стороні права на промисловий та комерційний винахід впродовж обумовленого строку за певну винагороду на певній території.

Ліцензії включають як угоди з приводу патентів на винаходи, так і угоди з приводу ноу-хау. Ліцензії на передачу прав використання патентів без відповідного ноу-хау (так звані патентні ліцензії) відіграють відносно скромну роль у ліцензійній торгівлі внаслідок того, що використання запатентованого винаходу у виробництві потребує, як правило, значних додаткових досліджень, при цьому існує ризик, що винахід може бути економічно нерентабельним або технологічно неприйнятним. Найбільше розповсюдження у

зовнішньоекономічній діяльності отримали ліцензійні угоди, які передбачають комплексну передачу одного або декількох патентів і пов'язаного з ними ноу-хау. В той же час зростає кількість ліцензій на використання ноу-хау без патентів на дослідження. Додаткова перевага цих типів угод у тому, що багато з таких ліцензій, крім передавання технічних знань, передбачають надання супутніх науково-технічних послуг з організації ліцензійного виробництва, а нерідко — і відповідні поставки обладнання, окремих вузлів готової продукції, вихідної сировини тощо.

За надання ліцензійних прав на використання винаходу та іншого об'єкта ліцензування передбачаються ліцензійні винагороди (плата за ліцензії). До основних форм плати за ліцензії відносять: *роялті* (періодичні поточні процентні відрахування, які мають вид фіксованих процентних ставок від фактичного економічного результату використання ліцензії за кожний період) *та паушальні платежі* (чітко зафіксовані в угодах суми, що встановлюються на основі оцінки очікуваного економічного ефекту і виплачуються одноразово або в декілька разів). Крім того, формою оплати за ліцензії може бути перехресне ліцензування (взаємовигідний обмін ліцензіями), попередня оплата (коли необхідні кошти для продовження досліджень або передбачається, що винахід є проміжним продуктом), участь у прибутку компанії.

Зовнішньоекономічна ліцензійна торгівля зростає дуже швидкими темпами, оскільки прибутковість ліцензійних операцій часто вища, ніж інвестиційних, а ризики є меншими.

Міжнародні валютні відносини. Сутність світової валютної системи

Інтернаціоналізація економіки, розвиток зовнішньої торгівлі та вивозу капіталу сприяють розширенню валютних відносин між країнами. Міжнародні валютні відносини являють сукупність відносин, пов'язаних із функціонуванням грошей як світових грошей. Гроші як світові гроші обслуговують зовнішню торгівлю товарами та послугами, міграцію капіталів, перевід прибутків у інвестиції, надання позик, науково-технічний обмін, державні та приватні грошові перекази тощо.

Валютні відносини реалізуються на національному та міжнародному рівнях — національні та міжнародна валютні системи. Пер-

винно виникла національна валютна система, як форма організації валютних відносин країни, що склалась історично і закріплена національним законодавством, а також нормами міжнародного права. До основних функцій національної валютної системи відносяться:

- формування та використання валютних курсів;
- забезпечення зовнішньоекономічних зв'язків країни;
- забезпечення оптимальних умов функціонування національних господарств.

Перехідною ланкою між національними та міжнародною валютною системами є валютний курс та паритет. Валютний курс — це співвідношення між валютами окремих країн, або «ціна» валюти даної країни, що виражена у валютах інших країн. Паритет — це співвідношення між валютами. Паритет лежить в основі курсу валют, але курс валюти практично ніколи не збігається з паритетом.

Міжнародна валютна система (МВС) являє собою форму організації валютних відносин у межах світового господарства. Вона виникла в процесі еволюції світового господарства і юридично закріплена міждержавними угодами. Основними елементами міжнародної валютної системи виступають:

- національні і колективні резервні валюти;
- механізм валютних паритетів та курсів;
- умови конвертації валют;
- режим міжнародних валютних ринків та ін.

Міжнародна валютна система (МВС) формується на регіональному та світовому рівні. Регіональна валютна система — форма організації валютних відносин ряду держав певного регіону, яка закріплена в міжнародних угодах і у створених міждержавних фінансово-кредитних інститутах (найбільш яскравий приклад — Європейська валютна система). Світова валютна система — глобальна форма організації валютних відносин у межах світового господарства, закріплена багатосторонніми міждержавними угодами, яка регулюється міжнародними валютно-кредитними і фінансовими організаціями.

Основними функціями МВС є:

- опосередкування міжнародних економічних зв'язків;
- забезпечення платіжно-розрахункового обігу в межах світового господарства;

- регламентування та координація режимів національних валютних систем;
- забезпечення необхідних умов для нормального відтворювального процесу і безперебійної реалізації вироблених товарів;
- уніфікації та стандартизації принципів валютних відносин.

Головне завдання міжнародної валютної системи — регулювання міжнародних розрахунків та валютних ринків для підтримки рівноваги зовнішньоекономічного обміну, стримування інфляції. МВС є одним з найбільш важливих механізмів, який може сприяти розширенню або обмежувати міжнародні економічні відносини.

Сучасна МВС не є відокремленою системою, а формується, виходячи зі взаємозв'язків та взаємодії національних і міжнародних валютних систем. З поглибленням інтернаціоналізації господарського життя межі між цими системами поступово розмиваються. Розбалансування окремої національної валютної системи може негативно вплинути на регіональну та світову валютні системи, або реформування регіональної валютної системи веде до серйозних змін як в різних національних системах, так і у світовій валютній системі в цілому (наприклад, введення євро).

Еволюція світової валютної системи

Міжнародна валютна система пройшла певний шлях свого розвитку, чотири етапи, які представляють чотири міжнародні валютні системи.

Перша система стихійно склалася наприкінці ХХ ст. внаслідок промислової революції та розширення міжнародної торгівлі як система золотого стандарту (Паризька валютна система). За неї валюти певних країн вільно обмінювалися на золото на внутрішніх ринках і за межами країн; валюти мали золотий вміст; золоті зливки могли вільно обмінюватися на монети; підтримувалось жорстке співвідношення між золотим запасом країн та внутрішньою пропозицією грошей. Різновидами цього стандарту виступали золотомонетний і золотозливковий.

Наприкінці ХІХ ст. внаслідок розвитку монополістичного капіталізму золотий стандарт перестав відповідати масштабам світогосподарських зв'язків. У результаті поширення втручання держави в економіку фіксований валютний курс, що визначався системою золотого стандарту, став замінюватись на систему регульованих

пов'язаних валютних курсів. Тому за угодою, укладеною на Генуезькій конференції (1922 р.), золотомонетний стандарт був замінений золотодевізним стандартом, за яким банкноти розмінювалися не на золото, а на девізи (банкноти країн, які обмінювалися на золото — фунт стерлінгів та американський долар; векселі, чеки). Для забезпечення такої системи центральні банки створювали значні резерви іноземної валюти, яка розмінювалась на золото. Золотодевізний стандарт став перехідним до системи регульованих валютних курсів і, перш за все, до системи золотовалютного стандарту.

Світова економічна криза 1929–1933 рр. нанесла нищівний удар по системі золотодевізного стандарту. У всіх країнах був здійснений перехід до нерозмінних на золото паперових грошових одиниць. В 1944 р. в Бреттон-Вудсі була юридично оформлена нова валютна система, яка отримала назву золотовалютного стандарту. За цією системою за золотом зберігалась тільки функція кінцевих розрахунків між країнами. Всі країни зобов'язувалися встановлювати паритети своїх валют у доларах, а через долар — у золоті. Долар, що став резервною валютою, обмінювався на золото центральними банками та урядовими організаціями інших країн у казначействі США за курсом 35 дол. за 1 трійську унцію (31,12 г). Кожна країна повинна була зберігати курс своєї валюти щодо будь-якої іншої, відхилення ринкового курсу — не більше 1% від фіксованого.

Бреттон-Вудська система була заснована на гегемонії американського долара, проте вона являє собою важливий етап у розвитку міжнародної валютної системи, оскільки вперше засновується на міждержавній угоді. Міждержавне регулювання валютних відносин здійснювалось, головним чином, через Міжнародний валютний фонд (МВФ), створений на цій конференції і покликаний забезпечувати дотримання країнами-членами офіційних валютних паритетів, курсів та вільної оборотності валют.

У 50–60 рр. відбулися зміни у співвідношенні сил у світовому господарстві. США почали втрачати лідируюче положення, їхній платіжний баланс, починаючи з 1950 р., став хронічно дефіцитним, що привело до значних доларових нагромаджень на території, насамперед, Західної Європи. Наприкінці 60-х рр. за ініціативою Франції центральні західноєвропейські банки почали пред'являти долари для розміну на золото. Золотий запас США став стрімко зменшуватися (за 50–60-ті рр. — більше ніж в 1,5 раза). З 1971 р.

США практично припинили обмін доларів на золото. Для міжнародної валютної системи стають характерними постійні зміни валютних курсів, більшість розвинених країн почали використовувати систему плаваючих валютних курсів. Тим самим були підірвані основні принципи Бреттон-Вудської системи, і вона припинила своє існування.

В 1976 р. в Кінгстоні (Ямайка) на черговій нараді МВФ були визначені основи нової (Ямайської) валютної системи. Основними рисами нової валютної системи були такі:

по-перше, скасовувалась функція золота як міри вартості та основи відліку валютних курсів, золото стає звичайним товаром, який, проте, має особливі функції формування золотих резервів;

по-друге, країнам надавалась можливість вибору режиму валютного курсу. Коливання валютних курсів обумовлювались попитом та пропозицією на міжнародних ринках і реальними купівельними спроможностями валют. Для стабілізації курсу валюти в умовах плаваючого режиму використовуються: 1) проведення валютної інтервенції, тобто скуповування чи продажу центральним банком своєї валюти з метою зміни співвідношення між попитом і пропозицією і тим самим підвищення чи зниження її ринкового курсу; 2) рикріплення національної валюти до валюти-лідера (насамперед, до долара США) і спільне з ним плавання, тобто пропорційна зміна курсів; 3) спільне плавання валют групи країн шляхом встановлення твердих співвідношень між ними, як це здійснювалося країнами ЄС;

по-третє, вводився стандарт СДР («спеціальні права запозичення») — міжнародний платіжний, резервний і розрахунковий засіб, що використовується для безготівкових міжнародних розрахунків. СДР надаються країнам-учасникам МВФ пропорційно їх квотам. Курс СДР розраховується на основі валютного кошика чотирьох основних валют (американського долара, англійського фунта стерлінгів, євро та японської йени).

Регіональною валютою, яка існує у світовій валютній системі, є ЄВРО — колективна валюта країн-членів Європейського співтовариства, яка була введена в 1999 р. (до цього з 1979 р. було ЕКЮ). Введення євро проводилося поетапно: з 1999 р. по 2002 р. Сьогодні євро є однією з найбільш потужних валют світу, попит на неї зростає, що приводить до підвищення курсу євро.

На сьогодні більшість розрахункових операцій на міжнародному валютному ринку здійснюються у національних валютах промислово розвинених країн, передусім, 2/3 операцій — у доларах США. Що стосується золота, то його остаточного витіснення зі сфери міжнародних валютних відносин не відбувається внаслідок того, що воно є особливим ліквідним активом і джерелом формування національних резервів.

Відмова від фіксованих валютних курсів і перехід до режиму плаваючих курсів найбільшою мірою відповідає динамічному характеру сучасної світової економіки, яка швидко розвивається і змінюється.

§ 3. ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ У СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

Особливості зовнішньоекономічного сектору в трансформаційних економіках

Поглиблення процесів інтернаціоналізації та зростання ролі міжнародних зв'язків у розвитку національних економік обумовлюють важливість формування в країні такого зовнішньоекономічного сектору, який дозволить їй посісти та утримати певне місце у світовому господарстві. Економічною основою цих процесів є міжнародний поділ праці (МПП), який дозволяє країні спеціалізуватися на виробництві тих або інших видів продукції та їх взаємному обміні.

Участь у міжнародному поділі праці стає умовою формування прогресивної структури економіки, яка повинна забезпечити оптимальний розвиток вітчизняного виробництва і більш повне задоволення потреб суспільства та його членів. Тобто зовнішній сектор України повинен формуватися як органічний складник національної економіки, пов'язаний з економіками інших країн для вирішення проблем щодо задоволення різноманітних потреб суспільства у сферах матеріального та нематеріального виробництва і споживання.

Сучасний розвиток зовнішньоекономічних відносин трансформаційних систем східноєвропейських країн бере початок наприкінці 80-х — початку 90-х рр. Зміна моделі соціально-економічного розвитку, істотне перетворення відносин власності, рішучий поворот до формування ринкових основ народних господарств зумовили

кардинальну трансформацію зовнішньоекономічної політики країн регіону. Основними завданнями, які вирішувалися в процесі трансформації, були:

- відмова від державної монополії на зовнішньоекономічні зв'язки;
- демонополізація та приватизація зовнішньоекономічних підприємств і організацій. Це створювало принципово нові можливості для виробників у виборі партнерів, форм, заходів і сфер зовнішньоекономічного співробітництва, основним критерієм якого стала економічна ефективність;
- надання права зовнішньоекономічної діяльності юридичним та фізичним особам;
- стимулювання утворення комерційних посередницьких зовнішньоекономічних фірм;
- перехід до розміщення державних експортних замовлень на конкурентній та добровільній основі;
- лібералізація зовнішньоекономічної діяльності — відмова чи істотне зменшення кількісних обмежень у зовнішній торгівлі, перехід до переважно економічних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- зближення структур та рівнів внутрішніх і світових цін на основі вільного ціноутворення;
- послідовне зниження ставок експортного тарифу та запровадження уніфікованого імпортного тарифу;
- перехід до конвертованості національних валют для резидентів та нерезидентів спочатку за поточними операціями, а згодом і за операціями з капіталом, встановлення єдиного курсу національної валюти;
- підтримка експорту та розширення ринків збуту вітчизняної продукції;
- заохочення імпорту капіталу, створення спільних підприємств, участі іноземного капіталу в приватизації;
- зміна пріоритетів розвитку зовнішньоекономічних зв'язків в сторону розвинених країн Західної Європи та диверсифікація зовнішньоекономічних зв'язків.

Лібералізація зовнішньоекономічної діяльності забезпечувала поліпшення платіжного балансу східноєвропейських країн, сприяла відкритості національних економік, пристосовувала їх до умов

конкуренції, які діють на світовому ринку, що стимулює розвиток і впровадження досягнень науково-технічного прогресу. Розширенню участі східноєвропейських країн у міжнародному поділі праці, посиленню відкритості національних економік сприяє їхній вступ та активна участь у діяльності міжнародних економічних організацій: Міжнародному валютному фонді, Міжнародному банку реконструкції та розвитку, Генеральній угоді по торгівлі та тарифах, Європейському банку реконструкцій та розвитку й ін.

Ринкові реформи у країнах регіону, лібералізація зовнішньоекономічної діяльності, перехід до взаємних розрахунків у вільноконвертованій валюті сприяли зміні товарної структури їхньої зовнішньої торгівлі. Низька конкурентоспроможність продукції країн регіону в умовах відкритості національних економік була головною причиною різкого скорочення частки промислових товарів у взаємній торгівлі. В експорті східноєвропейських країн у розвинені держави значне місце продовжували посідати сировина та паливо. Із реструктуризацією економіки, в якій значну роль відіграв імпорт прямих іноземних інвестицій транснаціональних корпорацій, структура зовнішньої торгівлі покращилась.

Країни Східної Європи можуть претендувати на участь у глобальному та континентальному поділі праці, передусім, на основі використання таких факторів:

- геополітичного становища «моста» між Західною Європою та азійським континентом;
- наявності дешевої та відносно освіченої робочої сили, сільськогосподарських ресурсів та рекреаційно-туристичних можливостей;
- потенційно ємкого ринку товарів та послуг;
- спільного географічного та економічного простору та ін.

Україна відноситься до країн з високим рівнем відкритості: частка зовнішньоторговельного обороту у ВВП складає майже 3/4. Проте високий рівень відкритості не підтверджується високим рівнем конкурентоспроможності українських товарів і не є доказом сильних конкурентних переваг національної економіки. Значною мірою зовнішній сектор є успадкованим від системи колишнього СРСР та хаотично сформованим в трансформаційний період, але на основі тих самих успадкованих конкурентних переваг. Це підтверджується і структурою експорту України.

Для національної економіки надзвичайно важливим є те, що міжнародний поділ праці дозволяє розширювати обсяги виробництва, досягати більшої ефективності, економлячи на витратах і підвищуючи продуктивність праці. Проте використання такого фактора дає результат лише за збільшення підприємством обсягів збуту. Коли межі національних ринків стають вузькими для виконання цієї умови, вихід на міжнаціональні ринки дозволяє нарощувати виробничі потужності, які завжди можуть бути ефективно використані.

Економіка, яка перебуває у стані економічної трансформації, повинна виконати двоєдине завдання: здійснити реструктуризацію національної економічної системи із урахуванням внутрішніх можливостей і одночасно вийти на світові ринки на основі використання потенційних конкурентних переваг. Зовнішній сектор є результатом впливу існуючої національної економічної структури, а також основних тенденцій розвитку, властивих світовому господарству.

Крім того, через зовнішній сектор економіки здійснюється вплив НТП на національне виробництво. Конкуренція на світових ринках підвищує рівень конкуренції серед внутрішніх товаровиробників. Орієнтація товаровиробників на зовнішні ринки вимагає дотримання міжнародних стандартів та умов спеціалізації. Це здійснюється, коли підприємства використовують у виробничому процесі новітні технології. В такому випадку зовнішній сектор сприяє економічному зростанню країни.

Загальні міжнародні умови формування зовнішнього сектора

Формування сучасного зовнішнього сектора України припадає на період, коли світові ринки вже в основному поділені між основними суб'єктами світогосподарської діяльності — державами і транснаціональними корпораціями. В сучасному світовому господарстві можна виділити основні тенденції, які здійснюють вплив на формування зовнішнього сектора будь-якої національної економіки.

Визначальним для орієнтації процесу входження економіки України на міжнародні ринки є розвиток процесів інтернаціоналізації у світовому господарстві: останні чверть століття обсяги зовнішньої торгівлі зростали вище, ніж світове виробництво, а обсяги вивозу прямих інвестицій зростали швидше, ніж товарообіг між

країнами. Така ситуація є наслідком інтенсифікації міжнародного поділу праці, структура якого, з одного боку, в основних моментах вже склалася, а з другого, знаходиться в стані модифікації.

Найбільш суттєвий вплив на міжнародний поділ праці здійснили соціально-політичні зміни в другій половині ХХ ст. та революційний стрибок у наукових знаннях, що супроводжувався якісними зрушеннями у техніці, технології та виробництві. Це привело до переходу від раніше існуючої системи МПП, основаної на перевазі загального поділу праці, до нової моделі, основаної на частковому і, в значній мірі, на одиничному поділі праці.

Перехід до організації міжнародних зв'язків між країнами на основі одиничного поділу праці пов'язаний із виходом процесу виробництва із меж підприємства за межі країни, обумовивши розвиток міжнародної промислової кооперації. Міжнародна виробнича кооперація відображає новий рівень усупільнення виробництва, за якої безпосередньо виробничі зв'язки між підприємствами різних країн стають постійними і набувають повної самостійності щодо товарообмінних операцій на світовому ринку.

Це привело до створення світових промислових комплексів: 90% світового ринку промислової продукції забезпечують розвинені країни, — зовнішньоторговельного обороту розвинених країн припадає на їх взаємний товарообмін, значну частку якого становлять коопераційні внутрішньокорпораційні поставки. Одні й ті самі галузі розвинених країн можуть мати значну експортну та імпорتنу квоти, що свідчить про втрату універсальності економіками країн.

На визначення міжнародного профілю економіки країни впливають, з одного боку, характер та рівень розвитку внутрішньої спеціалізації, а з другого, система тісних світогосподарських зв'язків суттєво модифікує в країні процес відтворення, збільшує загальний обсяг виробництва і ресурсний потенціал.

У 90-і рр. в країнах Заходу почався перехід до формування якісно нової моделі світового розвитку. Вона характеризується, передусім, становленням принципово нового технологічного способу виробництва на основі впровадження в усі галузі високої інформаційно-інтелектуальної технології, яка базується на електронній автоматизації, інформації та біотехнології, використання матеріально-, ресурсо- і працезберігаючих виробництв. На початку ХХІ ст. мова йде про нову економічну систему, яка базується на інформації та знаннях —

«економіка знань», яка змінює форми та особливості формування міжнародного поділу праці та вносить зміни у реалізацію економічних законів на світовому ринку (конкуренції, ціноутворення тощо). Новий тип економічної системи та НТП пред'являють нові вимоги до робочої сили з точки зору її кваліфікації, загальноосвітнього рівня, оскільки «людський фактор» є центральним елементом нової моделі розвитку.

Активні дії розвинених країн привели до розвитку в другій половині ХХ — на початку ХХІ ст. тенденції до лібералізації світової економіки, значну роль в якій зіграли домовленості в межах СОТ. На сьогодні мито між розвиненими країнами в середньому складає 5%.

Через зовнішній сектор здійснюється вплив науково-технічного прогресу — конкуренція на світових ринках посилює конкуренцію серед товаровиробників. Характер зовнішніх зв'язків формується таким чином, що нові суб'єкти повинні діяти відповідно до критеріїв і виробничих нормативів наймогутніших суб'єктів світового господарства. В таких умовах для країн з трансформаційною економікою залишається мало прав на захист національних галузей від тиску більш конкурентоспроможних західних суб'єктів.

Дуже велике значення для входження у світове господарство має врахування сучасних тенденцій створення високоінтегрованих економічних об'єднань. Сучасна світова система представлена трьома основними інтеграційними групами: Європейський Союз (ЄС), Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА) і Азіатсько-тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС). Особливостями зовнішньоторговельної політики є значний протекціонізм проти країн, які не входять в інтеграційне об'єднання, і лібералізація стосовно країн-учасниць. Україна у формуванні свого зовнішнього сектора повинна виходити як з наявності міжнародних коопераційних полюсів, так і з особливостей їхньої політики. Звідси випливає, що вимоги організацій та регіональних інтеграційних угруповань повинні бути збалансовані потребами українських товаровиробників експортної продукції.

Вирішення питання про входження у світовий економічний простір вимагає від України чіткого визначення стратегічних і тактичних інтеграційних цілей. Стратегічні цілі можна визначити виходячи з орієнтації на інтеграційні структури, що розвиваються на основі ЄС. Тактичні цілі можна формулювати у напрямку посилення

співробітництва України в економічному союзі країн СНД за збереженням статусу асоційованого члена, а також із країнами східноєвропейського регіону СЕФТА, які вже увійшли в ЄС. Це дасть змогу, з одного боку, закріпити становище на ринках колишнього постсоціалістичного простору, а з другого, нарощувати експортний потенціал і отримувати ті види товарів, послуг та робочої сили, в яких Україна відчуває потребу.

Отже, для прискорення процесу входження України у світогосподарський простір необхідно брати до уваги такі обставини:

- основними орієнтирами українських товаровиробників мають бути технологічні фактори, світові норми та динаміка ємності ринку. Природні фактори у таких випадках практично не відіграють ніякої ролі, оскільки за визначальну величину беруться суто технологічні та інформаційні можливості. Підприємство поступово вбудовується у світовий виробничий процес — якість продукції, її асортимент, відповідність моді, рівень витрат уніфікуються незалежно від розмірів країни;
- необхідною умовою сучасного ефективного виробництва стала вибірковість — наближення потужностей підприємства, технічного оснащення та серійності до світових критеріїв оптимальності (орієнтація не на масове виробництво, а на конкретного споживача). Звичайно, цього може досягти не кожне підприємство, але експортно-орієнтований сектор повинен, і таким чином він зможе з'єднати національне господарство зі світовим;
- внаслідок інтернаціоналізації продуктивних сил відпадає необхідність у створенні в країнах максимально галузево розгалуженої системи, включаючи підприємства з повним технологічним циклом, що раніше впливало з цілей максимального самозабезпечення. Значно більш перспективним шляхом стала активна участь у міжнародній спеціалізації;
- тенденції розвитку світового товарного ринку пов'язані із розширенням його меж, зростанням потреб та зміною їх структури, що привело до більш динамічного оновлення товарної номенклатури. Крім того, жодна країна сьогодні не може довго залишатись монополістом навіть у виробництві передової технології;
- роль традиційних факторів МПП (природних ресурсів, географічного положення, виробничого досвіду) значно зменшилась

у порівнянні з факторами, що визначаються науково-технічним прогресом (технологія, наукові розробки, висококваліфікована робоча сила, банки, розвинута виробнича інфраструктура).

Нинішній рівень розвитку продуктивних сил у світі вимагає усунення будь-яких перешкод на шляху використання міжнародного поділу праці та його розвитку.

Природні порівняльні переваги України

Зовнішній сектор України, як складника народногосподарського комплексу СРСР, визначався загальним поділом праці, коли міжнародна спеціалізація виробництва охоплює сектори та великі сфери економіки (промисловість, сільське господарство тощо) і практично не потребує доповнення міжнародною кооперацією. Ступінь інтегрованості у світове господарство за такого поділу праці незначна.

Створення якісно нового зовнішнього сектора країни має враховувати новітні фактори, що формують міжнародний поділ праці. Як вже відмічалось в попередньому параграфі, фактори, які впливають на місце країни в міжнародному поділі праці, можна розділити на три основні групи: природно-географічні (територія, населення, клімат, природні ресурси тощо); соціально-економічні (економічний та науково-технічний потенціал, темпи створення об'єктів виробничої та науково-технічної інфраструктури тощо) та науково-технічні (масштаби науково-дослідних робіт, технологічна диверсифікація, рівень морального зносу основних фондів тощо). У сучасному світі на міжнародний поділ праці та місце в ньому певної країни домінуючий вплив мають науково-технічні фактори.

Для України в складі СРСР було характерним переважанням чинників першої групи (природно-географічних) і формуванням другої (соціально-економічних).

Інтеграція України у світове господарство у постсоціалістичний період залежить від трансформаційних процесів, які будуть сприяти конкурентоспроможності національних суб'єктів на зовнішніх ринках. Тобто процеси формування нового зовнішнього сектора є невід'ємною частиною формування національного ринкового середовища.

До природно-географічних факторів, які визначають можливості України у міжнародній спеціалізації, можна віднести: територія

площею 603,7 тис. км², яка розташована в центрі Європи (приблизно дорівнює території Франції та Швейцарії), чисельність населення на початок 2008 р. становила 46,4 млн чол. (за 2001–2008 рр. населення скоротилось на 5,3%), трудові ресурси — 22,3 млн чол.¹. Спеціалістів з вищою та середньою спеціальною освітою, зайнятих у виробництві, налічувалось на кінець 2007 р. 5,3 млн чол., що становить 23% всіх трудових ресурсів та 25% від кількості зайнятих у галузях народного господарства. Україна має великі запаси корисних копалин і дуже вигідне поєднання сировинних родовищ: вугілля, залізни та марганцеві руди, сірка, ртуть, титан, уран, мінеральні солі.

У той же час розвиток економіки значною мірою залежить від імпорتنних поставок інших паливно-енергетичних, мінеральних, лісових та інших видів сировини, а наявні ресурси не завжди використовуються найбільш ефективно виходячи з існуючих технологій.

Економічні проблеми, отримані у спадок

Економіка України отримала від СРСР деформовану структуру народного господарства із домінуванням важкої індустрії, військово-промислового комплексу, низькою часткою наукоємних виробництв і товарів народного споживання. Можна виділити такі основні негативні риси економічної системи України, які найбільшою мірою впливають сьогодні на зовнішньоекономічну сферу. Це державний монополізм, невизначеність напрямків структурної перебудови економіки, нерозвиненість ринкової інфраструктури, розвиток військово-промислового комплексу.

З погляду ринкової організації економічна система України характеризується і до цього часу високим рівнем монополізації, яка залишилась від соціалістичної системи. На сьогодні монополізм в Україні, на думку багатьох учених, продовжує розвиватися на основі державної монополії. Держава і зараз є основним власником, залишаючи під своїм контролем значну частку великих підприємств загальнодержавного значення. За офіційними даними, до найбільш монополізованих галузей відносять транспорт, зв'язок, енергетичні системи, житлово-комунальне господарство, переробні підприємства, системи агропромислового комплексу. Високомонополізованими є також і галузі, які віднесені до пріоритетних у промисловій

¹ За даними Деркомстату України // www.ukrstat.gov.ua/.

політиці: металургійна промисловість, сільгоспмашинобудування, суднобудування, ракетно-космічний та авіаційний комплекси, радіоелектроніка, засоби зв'язку, виробництво міського та міжміського транспорту.

Відсутність активної антимонопольної політики приводить до деформації як економіки в цілому, так і зовнішньоекономічного сектора, який формується без урахування загальнодержавних інтересів. Крім того, розвиток монополізму скорочує можливості зростання конкурентоспроможності підприємств, а зовнішній сектор тяжіє до використання протекціоністських заходів і відхилення методів вільної торгівлі.

У цілому економіка України ще підтримує застарілі пропорції, відчуваючи тиск неринкових структур. Потенціал економіки, як і раніше, формують галузі важкої промисловості. Все ще зберігається велика частка морально застарілого обладнання (більше 50% основних фондів).

Негативні тенденції щодо надто повільної перебудови структури економіки посилюються недостатнім рівнем розвитку ринкової інфраструктури, передусім, фінансової — слабкість фінансового ринку стримує можливості переливу капіталів між галузями. Процеси реконструкції та модернізації гальмуються відсутністю широких можливостей мікрокредитування та довгострокового кредитування. Хронічна нестача інвестицій відсуває на невизначений термін результативність структурної перебудови економіки та зменшує можливості України щодо формування конкурентних переваг зовнішнього сектора.

Ще однією проблемою був розвиток військово-промислового комплексу: за підрахунками спеціалістів, на продукцію ВПК припадало понад 60% ВВП (танки і літаки — Харків, авіабудівельний комплекс — Київ, ракетна техніка — Дніпропетровськ та ін.). З точки зору формування зовнішнього сектора це могло означати або вихід на світові ринки військової техніки та зброї, або суцільну конверсію, яка потребує додаткових ресурсів та обґрунтованої програми реструктуризації народного господарства країни. На сьогодні Україна входить в десятку найбільших світових постачальників зброї.

Значні ресурси для розширення випуску конкурентоспроможної на світових ринках продукції знаходяться у сфері конверсії потужних і добре технічно оснащених підприємств військово-

промислового комплексу (ВПК). На території України за радянських часів було розміщено понад 1000 великих машинобудівних підприємств, що працювали на ВПК.

Проте реформи 17 років не привели до ефективного формування зовнішньоекономічного сектора:

- не відбулося модернізації структури державного управління у відповідності з об'єктивними законами розвитку ринкової економіки (зокрема, у процесі приватизації так і не створено інституту ефективних власників);
- не створено дієздатної системи ринкових інститутів;
- втрачені високотехнологічні виробництва, лідерство у багатьох напрямках фундаментальних досліджень, критичного рівня досяг «відплив умів»;
- склалися гіпертрофовані пропорції між реальним і фінансовим секторами економіки, а також всередині кожного з них;
- криза внутрішнього інвестування набула рис системної — прямі іноземні інвестиції не йдуть в Україну;
- відбулося катастрофічне падіння матеріального добробуту населення — розрив у доходах 10% найбагатших і 10% найбідніших досяг 14–15 разів, тоді як у західних країнах він становить 4–6 разів;
- небаченого рівня сягнула тінізація економіки (50–60%). Україна продовжує залишатися в перманентному перехідному стані.

Перш за все, необхідна послідовна структурна політика, орієнтована на реалізацію національних переваг, забезпечення економічної безпеки України, прискорення її інтеграції в сучасну світогосподарську систему. Ключовим поточним завданням є вивірена в часі та в галузевих пріоритетах точкова підтримка найважливіших видів технологічних та експортних виробництв. Зарубіжний досвід показує, що і в складних фінансових умовах сильна держава може здійснювати в певних мінімальних обсягах орієнтовану промислову політику.

Набуті порівняльні переваги України на світовому ринку

У цілому на кінець ХХ ст. порівняльні переваги України на світовому ринку неоднорідні. Природні переваги є значними: вигідне географічне положення, значні запаси корисних копалин та їх

зручне розміщення, висока родючість сільськогосподарських угідь, достатня чисельність робочої сили. Проте набуті переваги не можна охарактеризувати як високі. Якщо розглядати працю, то в умовах науково-технічного відставання України від світових стандартів фаховий рівень національної робочої сили теж відстає, а кадровий потенціал, який залишився з радянських часів, значною мірою був втрачений у період трансформаційної кризи.

Забезпеченість фактором капіталу теж не відповідає світовим вимогам. Рівень зносу основного обладнання на кінець 90-х рр., за різними оцінками, перевищував 60%. За таких умов конкурентноздатною продукція може бути тільки за демпінгових цін. Інвестиційний процес на власній основі практично не здійснюється. Це, по суті, є найважливішою проблемою економіки України на початку XXI ст., оскільки немає змоги здійснювати модернізацію виробництва та підвищувати кваліфікацію робочої сили. Іноземний капітал розцінює економічну ситуацію в Україні як несприятливу для свого припливу.

Нестача інвестиційних коштів — головна перешкода розвитку науки і технологій. В 2007 р. витрати на виконання наукових та науково-технічних робіт склали 6 149 млн грн, що дорівнює 0,86% ВВП¹ (в розвинених країнах на наукові дослідження використовується 2,5–3% ВВП). Матеріальний стан більшості науково-технічних інститутів, дослідницьких центрів і лабораторій погіршується. Значна частка вчених від'їжджає працювати за кордон.

В умовах перетворення інформації у продуктивну силу неможливо розвивати сучасну економічну систему без цього фактора. Інформаційну інфраструктуру і доступ до інформації Україна повинна формувати сама. Складність процесу полягає у відсутності капіталовкладень для формування інформаційної інфраструктури, а також відповідних знань та навичок у створенні інформаційної мережі, яка повинна включати консультаційні, інформаційні та техніко-організаційні підрозділи.

Сутність механізму зовнішньоекономічних зв'язків

Серед комплексу заходів щодо включення України у світове господарство досить важливе значення має формування механізм-

¹ За даними Деркомстату України // www.ukrstat.gov.ua/.

му зовнішньоекономічних зв'язків. За умови переходу економіки України від командно-адміністративної до ринкової мова йде про створення фактично нового механізму, який би відповідав основним існуючим принципам дії суб'єктів на міжнародному рівні.

Підмеханізмом зовнішньоекономічних зв'язків розуміють сукупність конкретних форм зв'язків та систему правових, організаційно-управлінських і фінансово-економічних регуляторів, які забезпечують ефективну взаємодію національних суб'єктів із світовими на макро- та мікрорівнях, з метою розвитку продуктивних сил та підвищення рівня життя в країні. Механізм зовнішньоекономічної діяльності повинен забезпечити найбільш оптимальне входження економіки України у світове господарство. Для цього потрібно досягти певних цілей:

- формування ефективно функціонуючої ринкової системи, яка базувалася б на загальних принципах, нормах та економічних механізмах;
- використання можливостей світового господарства для структурної перебудови національної економіки;
- перетворення зовнішньоекономічної сфери в активний фактор динамічного економічного зростання.

В основу функціонування зовнішньоекономічного механізму повинні бути покладені принципи демократизації, демонополізації та деідеологізації зовнішньоекономічних зв'язків, які передбачають максимальне скорочення адміністративних обмежень на експорт та імпорт, підвищення ролі митного та валютного регулювання міжнародних господарських зв'язків, надання суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності широкої самостійності у відповідності з економічною практикою. Крім того, зовнішньоекономічна політика має відповідати інтересам держави, забезпечуючи розвиток конкуренції між учасниками зовнішньоекономічних відносин з метою підвищення якості продукції та послуг на українському ринку.

Практичні заходи щодо створення нового механізму зовнішньоекономічних зв'язків передбачають вирішення трьох основних блоків проблем: формування необхідної законодавчої бази; створення відповідного економічного середовища; розвиток інституційних структур, що регулюють зовнішньоекономічні зв'язки.

Важливими елементами зовнішньоекономічного механізму в умовах розвинутої ринкової системи є валютна, податкова, кредитна,

депозитна, цінова й митно-тарифна політика. Ключовим елементом зовнішньоекономічного механізму є валютна політика, яка являє собою сукупність заходів держави та центрального банку у сфері валютних відносин (валютні обмеження, регулювання валютних курсів, імпорتنі депозити) з метою впливу на платіжний баланс, валютний курс та конкурентоспроможність національного виробництва.

Основні складники зовнішньоекономічної політики України

Структура зовнішньоекономічного сектора України являє собою сьогодні конгломерат залишків структури, що існувала за радянських часів та нових форм міжнародних економічних відносин. Відповідно, і структура зовнішньоекономічної політики відчуває, з одного боку, тиску народногосподарської структури колишнього СРСР з його політикою державної монополії зовнішньої торгівлі, а з другого, — нескоординованої в межах перехідної економічної системи сучасної економічної політики. Це часто приводить до того, що не завжди враховуються суперечливі наслідки, які виникають у процесі використання одних і тих самих інструментів для досягнення різних цілей.

Верховній Раді України довелося практично з нуля розробляти й приймати пакет законів про зовнішньоекономічну діяльність: «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про іноземні інвестиції», «Про єдиний митний тариф», «Про функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» та ін. Проте формування законодавчої бази цього виду економічної діяльності ще не завершено. Як свідчить практика, дія законів часто вимагає доповнень і конкретизації багатьох своїх положень.

Особливе значення для регулювання зовнішньоекономічної діяльності має укладення міждержавних двох- або багатосторонніх угод із іншими країнами та міжнародними організаціями стосовно вирішення певних суперечностей і сприяння встановленню контактів українських партнерів із зарубіжними: митні, валютні, платіжні, тарифні угоди, угоди стосовно уникнення подвійного оподаткування тощо.

Як вже відмічалось, міжнародна спеціалізація України поки що визначається не порівняльними перевагами національної економіки, а спадщиною адміністративно-командної системи, максимально

приспосованою до сучасних умов відкритості економіки. Тиск спадщини та трансформаційна криза закріпили неефективні напрямки використання міжнародного поділу праці.

Отже, головним завданням зовнішньоекономічної політики є створення сприятливих умов для суб'єктів зовнішньої діяльності на світовому ринку. До основних принципів зовнішньоекономічної політики можна віднести:

- захист внутрішнього ринку і стимулювання національної економіки;
- перехід до стійких зовнішньоекономічних зв'язків, орієнтація на довгострокову перспективу зовнішньоекономічної діяльності;
- поділ функцій регулювання зовнішньоекономічної політики між центральними і регіональними органами управління.

Цілі зовнішньоекономічної політики в умовах трансформації директивної економіки в ефективну ринкову систему повинні бути підпорядковані цілям структурної політики. До них можна віднести:

- формування нового експортоорієнтованого сектора економіки на основі набутих переваг (факторів, пов'язаних із науково-технічним прогресом) із пошуком нових ринків збуту і поступового відходу від існуючої регресивної структури зовнішнього сектора;
- перехід від стійкості і хаотичності зовнішньоторговельних контактів до довгострокових і стабільних торговельно-економічних відносин;
- розвиток зовнішнього сектора з урахуванням екологічного фактора та створення системи експортного страхування.

Основними елементами зовнішньоекономічного механізму є валютна, кредитна, податкова, депозитна, цінова та митно-тарифна політики. В Україні використання цих напрямків економічного впливу має ще недосконалий характер і потребує загального поліпшення.

Входження України на світовий ринок на основі лібералізації зовнішньоторговельних зв'язків повинно розвиватися поступально, щоб пом'якшити жорсткість пристосування до ринкових правил та наслідки можливих банкрутств підприємств, зниження прибутковості (особливо в умовах вступу до СОТ). Після не дуже вдалих кроків лібералізації зовнішньої торгівлі першої половини 90-х рр. з

1996 р. Україна зробила ставку на політику селективного протекціонізму.

Причинами прийняття такого рішення стали такі: низька місткість внутрішнього ринку внаслідок падіння рівня життя та виробництва у період трансформаційної кризи і недостатній рівень конкурентоспроможності національного виробництва, який існує до сьогодні. Селективність протекціонізму продиктована тими об'єктивними обставинами, що протекціоністські заходи щодо ринків інвестиційних товарів повинні бути вибірковими, оскільки ці товари користуються обмеженим або одиничним попитом і, в кінцевому підсумку, визначають конкурентні переваги країни.

Слід пам'ятати, що політика протекціонізму може привести і до негативних наслідків: відсутність достатнього рівня конкуренції може привести до зниження дієвості мотиваційного механізму, стимулів удосконалення продукції, зростання витрат виробництва, використання морально застарілих технологій.

Починаючи з 90-х і до вступу в СОТ в 2008 р. Україна провела значну роботу щодо пристосування свого механізму митного регулювання до вимог СОТ. Зокрема, було визнано мито як основний регулятор зовнішньої торгівлі і необхідність зменшення інших засобів регулювання. Систематизований перелік ставок мит, якими обкладаються товари, що ввозяться на територію України або вивозяться за її межі, утворює Єдиний митний тариф. У 2001 р. було введено новий Єдиний митний тариф, який створений на основі сучасної Гармонізованої системи опису і кодування товарів у версії 1996 р., яку покладено в основу Української класифікації товарів (УКТЗЕД). З прийняттям нового Єдиного митного тарифу в Україні запроваджено цілісну систему зовнішньоторговельного оподаткування товарів. В Україні використовуються всі види мит: експортні, імпортні, транзитні.

Крім мит, в Україні використовуються нетарифні інструменти регулювання зовнішньоекономічної діяльності. До основних з них належать ліцензування та квотування. Ліцензування — це надання дозволу на здійснення зовнішньоторговельних операцій. За чинним українським законодавством ліцензуванню підлягає імпорт хімічних засобів захисту рослин, фармацевтичні препарати, косметичні препарати та засоби особистої гігієни тощо. Квотування — це визначення державою певних обсягів експорту або імпорту товарів. Так,

імпортні квоти встановлено країнами-членів ЄС по 29 товарних групах, США — по 4 товарних групах. Україна встановила експортні квоти на зерно, олію, дорогоцінні метали та вироби з тих та ін.

Якщо використання спеціальних інструментів економічного впливу на зовнішньоекономічну діяльність в основних моментах вже розроблене, то використання інструментів та методів загально-економічного впливу на розвиток експортного сектора знаходиться тільки на стадії формування.

Використовуються елементи податкової політики стосовно підтримки експортної діяльності. З метою забезпечення стабільності податкового режиму застосовується єдина ставка податку для одного і того ж товару незалежно від суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності. Забороняються різні види додаткових, в тому числі відомчих, податків. Надаються податкові пільги виробникам-експортерам за певних умов: відстрочки, знижки, часткове чи повне звільнення від податків тощо. В нашій країні підставою для пільгового оподаткування є перевищення доходів від експорту продукції над сумою витрат на імпорт, а також експорт наукоємної продукції. Надаються пільги за строками амортизації для стимулювання експорту готової продукції, у вивезенні якої зацікавлена Україна.

Враховуючи жорстку конкурентну боротьбу на світових ринках, вкрай важливим є стимулювання експортної діяльності малого бізнесу (що здійснюється у всіх без винятку розвинених країнах). Доцільно було б надання на цьому шляху малим підприємствам податкових пільг.

Ще одним важливим інструментом державного впливу розвитку зовнішньоторговельних зв'язків є надання кредитів та субсидій. Кредитування експортно-імпортних операцій, великих будівельних проектів є невід'ємною частиною міжнародної ділової практики, що прискорює процес кругообігу капіталу.

На сьогодні в Україні ще не діє цілеспрямована програма (політика) стосовно розвитку перспективних експортних виробництв та підтримки національних експортерів, яка поєднує економічні (податкові, цінові), фінансові (надання кредитів, фінансової допомоги малим підприємствам тощо), валютні, організаційні методи та інструменти.

Формуючи відкриту економічну систему, Україна постійно відчуватиме на собі зростаючий вплив загальних тенденцій світового

розвитку, в тому числі й таких, які можуть призвести до негативних наслідків. До цього часу міжнародне співтовариство не створило ефективної системи захисту інтересів країн, що розвиваються, країн із середнім рівнем розвитку, які потребують певних преференційних (пільгових) умов для зовнішньоекономічних контактів. Україна на початку XXI ст. перебуває, на жаль, серед аутсайдерів. Тому в системі управління та організації зовнішньоекономічних зв'язків нашої країни конче необхідно передбачити такі принципи та механізми, які б давали можливість брати участь не тільки в регіональному, а й у світовому поділі праці, шукати нові ринки товарів (в тому числі, нетрадиційні), диверсифікувати джерела отримання сировини, енергії, палива, продовольчих товарів, активно використовувати переваги міжнародного обміну.

Зовнішня торгівля України

Основною формою міжнародних економічних відносин є зовнішня торгівля. Зовнішньоторговельні стосунки мають велике значення і для розвитку економіки України: частка експорту у ВВП у 2007 р. складала близько 40%¹. Така величина експорту свідчить не стільки про визнаність українських товарів на світових ринках, скільки про недостатній рівень ВВП та внутрішнього попиту і наявність стійких виробничих зв'язків з партнерами з країн колишнього СРСР.

Економічні системи західних країн та їх зовнішні сектори, сформовані на основі світових порівняльних конкурентних переваг, не зацікавлені у низькоякісній та неконкурентоспроможній продукції обробної промисловості України. Структура експорту України характеризується як регресивна і залишається практично незмінною останні 10 років: частка сировини та продуктів низького ступеня обробки — приблизно 75%, продукції машинобудування — близько 10%. Така ж структура властива і торгівлі з країнами СНД: сировина — понад 40% експорту, продукція машинобудування — приблизно 25%. Більша частка машинобудування пояснюється, в першу чергу, специфікою локального ринку, коли суб'єкти використовують продукцію практично одного рівня якості.

¹ За даними Деркомстату України // www.ukrstat.gov.ua/.

Головну роль в експорті серед галузей промисловості відіграла і відіграє чорна металургія — 44% експорту товарів в 2000 р. і 42% в 2007 р. Україна має багаті поклади залізних і марганцевих руд, добре розвинену металургійну інфраструктуру, науково-технічний потенціал і підготовлені кадри. Але наявність відносних порівняльних переваг, що визначають експортну спеціалізацію, ще не означає, на жаль, що товарна структура продукції чорної металургії відповідає вимогам світового ринку. Більша частка продукції неадекватна вимогам світового ринку: низька якість, потреба подальшої переробки. Головна причина — відсутність коштів для модернізації та переоснащення підприємств чорної металургії і переведення їх на сучасні технології та методи управління.

У той же час країни Заходу здійснили наприкінці 80-х — на початку 90-х рр. глибоку структурну перебудову металургійної промисловості, внаслідок чого більше двох третин вироблюваного в Західній Європі металу припадало на високі технології. Це посилює технічну і технологічну відсталість вітчизняних металургійних підприємств.

Зовнішньоторговельний сектор України має регіональні диспропорції: більше 65% експорту товарів припадає на 5 регіонів: Дніпропетровську область (17–20%), Донецьку (18–21%), м. Київ (10–16%), Запорізьку (8%) і Луганську (8%) області. Причому за останні роки ситуація не змінилась.

Розвиток нової міжнародної спеціалізації потребує активної зовнішньоекономічної політики держави, спрямованої на підтримку національних товаровиробників на світових ринках. Вона має бути не тільки фінансова, але й інформаційна — надання інформації про основні тенденції розвитку світових та регіональних товарних ринків, основних суб'єктів на них. Особливо активну роль у цьому можуть відігравати Торгово-промислові палати.

Реальним в Україні є формування національних високотехнічних експортоорієнтованих виробництв. Для цього необхідно спрямувати державну підтримку на сприяння підприємствам, які мають високу базисну кваліфікацію робочої сили і намагаються вийти на ринок з новітньою продукцією. Багато інноваційної продукції (наприклад, мікроелектроніка) випускається тільки за умови наявності висококваліфікованої робочої сили, але за невеликих прямих інвестицій, які можуть бути забезпечені за допомогою спеціальних

методів фіскальної і монетарної політики. Тобто за короткий час можна забезпечити інноваційний експорт на окремих підприємствах.

Для того щоб зовнішньоторговельний сектор України відповідав сучасним світовим тенденціям, необхідно, щоб пріоритетами його розвитку стали:

- модернізація металургійної галузі;
- високотехнічні наукомісткі галузі — виробництво верстатів, літаків, суден, приладів, побутової техніки, надтвердих матеріалів, кераміки, порошкова металургія, електрозварювальне виробництво;
- галузі агропромислового комплексу, продукція яких характеризується високим ступенем обробки;
- різноманітні послуги: (туристичні, транспортні, включаючи використання центрально-континентального положення країни — транзитні (перевезення вантажів, транспортування нафти, газу). науково-технічні послуги та ін.

Вивіз капіталу

Велику роль у вирішенні проблеми реструктуризації трансформаційної економіки відіграють прямі іноземні інвестиції. Роль прямих іноземних інвестицій, в першу чергу, полягає у можливості надання сучасних технологій, які допоможуть виробляти конкурентну продукцію, що буде користуватись попитом на зовнішніх ринках. В Угорщини, наприклад, серед підприємств, які ведуть експортну діяльність, 80% — це підприємства з іноземними інвестиціями.

В постсоціалістичних країнах, які активно здійснювали політику реструктуризації, таких як Польща, Угорщина, Чехія, Естонія, Латвія, іноземні інвестиції становили 20–30% всіх джерел формування капіталу, в Україні на початку ХХІ ст. — менше 10%. Таке становище обумовлене несприятливим інвестиційним кліматом в Україні. За рейтингами інвестиційної привабливості впродовж останніх 10 років Україна посідає 150-і-160-і місця. Основними елементами непривабливості економіки є нестабільність (мінливість) законодавчої бази, дуже високий податковий тиск, високий рівень адміністративних обмежень та корумпованість управлінських структур.

Однією з найбільш поширених форм вкладення прямих іноземних інвестицій в економіку України є створення спільних підприємств.

ємств (СП). Їх кількість на початок 2008 р. складала понад 7 тис. Найбільше СП створено з фірмами Німеччини, Росії, США, Польщі, Австрії, Болгарії, Угорщини. Розвиток мережі СП ставить на меті як довгострокові цілі, так і короткострокові завдання. До точних короткострокових завдань можна віднести:

- ліквідацію дефіциту на споживчому ринку товарів та послуг України;
- збільшення високооплачуваних робочих місць;
- іноземної валюти та за її рахунок розширення експорту.

До завдань перспективного характеру можна віднести:

- отримання передових технологій, ноу-хау;
- надання інвестицій у галузі, що гостро потребують інвестиційних вкладень;
- отримання новітніх управлінських технологій;
- підвищення рівня кваліфікацій робітників;
- підвищення якості та конкурентоспроможності продукції;
- розвиток експортноорієнтованого сектора економіки України;

Розподіл прямих іноземних інвестицій за галузями економіки України ні в 2000 р., ні в 2007 р. не відповідав вимогам формування високотехнічного експортноорієнтованого сектора. Основні потоки іноземних інвестицій були спрямовані не у наукомісткі галузі, а у внутрішню торгівлю та харчову промисловість (приблизно по 20%), тобто в галузі, які працюють на внутрішній ринок. В машинобудування та металообробку було спрямовано 9%, у розвиток фінансово-кредитної сфери – більше 6%, в інші галузі – менше, ніж по 6% загального обсягу прямих іноземних інвестицій.

На сьогодні не отримано значного соціально-економічного досвіду від діяльності СП і в інших напрямках. Шляхом створення спільних підприємств передбачалося отримати доступ до новітньої техніки, технології та менеджменту. Проте обсяги новітніх знань досить скромні та істотно не впливають на рівень технологічного розвитку країни. Реалізуючи свою продукцію за кордоном, спільні підприємства поки що не прагнуть отриманий прибуток інвестувати в економіку України, а найчастіше залишають його на рахунках в іноземних банках.

Міжнародна науково-технічна та виробнича кооперація

Економіка України на початок ХХІ ст. вимагає докорінної технологічної і технічної модернізації промисловості та переорієнтації на вищі світові стандарти з метою забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції. Для цього необхідне максимально ефективне використання як науково-технічного потенціалу країни, так і можливостей міжнародної науково-технічної та виробничої кооперації, міжнародного обміну науково-технічними знаннями.

Якщо за кількісними показниками забезпеченості спеціалістами з вищою та середньою технічною освітою Україна знаходиться в перших рядах цивілізованих країн, то за іншими якісними складниками — рівень фінансування наукових досліджень, їх матеріально-технічна база, організація системи впровадження результатів науково-дослідних розробок у виробництво — помітно відстає. В Україні ця величина склала як в 2000, так і в 2007 р. менше 1% ВВП.

Розвиток міжнародної науково-технічної кооперації можливий у таких формах:

- обмін технологіями, ліцензіями, конструкторськими та проектними матеріалами;
- використання науково-технічних коопераційних зв'язків щодо модернізації та будівництва підприємств матеріального та нематеріального виробництва;
- співробітництво у збиранні, обробці та використанні науково-технічної та економічної інформації, створення спільних баз даних.

Для розвитку науково-технічної та науково-виробничої сфери в Україні необхідно:

- дотримуватися встановлених законом норм фінансування освіти і науки як фундаменту забезпечення конкурентоспроможності країни у задекларованому розмірі 1,7% ВВП. Інакше країна втратить шанс бути рівноправним партнером на світовому ринку і буде технологічно залежати від розвинених країн. Цей рівень фінансування необхідно також поступово підвищувати, як це роблять передові країни;
- застосовувати децентралізований підхід до надання умов професійного навчання. Децентралізація і регіоналізація освіти потенційно надасть можливість краще визначити потреби регіональної економіки, задовольнити потреби насе-

лення і забезпечити зацікавленість громадськості. При цьому слід звернути увагу на особливості різних регіонів при використанні фінансових механізмів і стимулюванні взаємодії на регіональному і місцевому рівнях у сфері управління освітніми установами;

- створити кілька національних наукових центрів високого рівня, які забезпечили б розвиток державних пріоритетів інноваційного розвитку. Такі центри можна створити на основі вже існуючих установ;
- здійснювати підтримку і розвиток інноваційного підприємництва шляхом застосування методів державного стимулювання для збільшення частки приватних витрат на науково-технічні дослідження в Україні. Для цього, передусім, слід визначитися з пріоритетними напрямками інноваційного розвитку, створити умови для активізації їх розвитку. Це надасть можливість поступово сформувати попит на наукові розробки з боку реального сектора економіки;
- сприяти формуванню повноцінної національної інноваційної системи і, зокрема, розвиненої інфраструктури (технопарки, бізнес-інкубатори, центри технологічного трансферу) для створення і розвитку взаємозв'язків між наукою і виробничою сферою.

Необхідне прийняття реально діючої Державної програми розвитку, яка б передбачала як один з напрямків міжнародне співробітництво в галузі науки, освіти й новітніх технологій, що забезпечувалося б відповідною системою угод. Це дасть можливість узгоджувати і концентрувати науково-технічний та інтелектуальний потенціал України на тих напрямках науково-технічного прогресу, де країна має конкурентні переваги. В межах цієї програми можна визначити на кожному з великих наукових напрямків головну науково-дослідну організацію, яка б спрямовувала і координувала дослідження.

У межах програми має бути відпрацьована система замовлень науково-дослідним інститутам на розробку новітніх технологій, високоефективних матеріалів, машин та устаткування, приладів, предметів споживання з відповідним фінансуванням, включаючи забезпечення замовлень з-за кордону (з країн СНД, Східної Європи, Близького Сходу). Спільні науково-виробничі проекти можливі

у галузях машинобудування, електротехнічній, нафтогазовій, лісопереробній, космічній, сільськогосподарській та ін.

Починаючи з другої половини ХХ ст. спостерігається справжній прорив у академічній сфері відносин між Україною і розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, Заходу і Сходу. Десятки вузів, навчальних центрів, бізнес-шкіл, коледжів, училищ налагодили плідне співробітництво в навчальній, організаційно-методичній, науковій, фінансовій сферах з університетами і коледжами Канади, США, Німеччини, Франції, Швейцарії, Англії, Австралії, Японії, Китаю та ін. Із-за кордону в Україну по лінії міжвузівських зв'язків приїжджають вчені для проведення лекцій, консультацій, відбувається обмін стажистами, аспірантами, студентами. Практикуються й інші форми наукового співробітництва — проведення міжнародних конференцій, симпозіумів, круглих столів; підготовка інтернаціональними колективами авторів підручників, монографій, проектів тощо.

Не менш важливу роль у розвитку економіки України відіграє міжнародна виробнича кооперація, яка останнім часом набула стрімкого розвитку. Міжнародна практика свідчить, що коопераційні угоди доцільні й економічно обґрунтовані у випадках, коли:

- у країні відсутня сировина чи інші матеріали, необхідні для виробництва даної продукції;
- якщо у структурі готової продукції частка зарубіжних поставок перевищує 50%;
- якщо за технічними та експлуатаційними якостями виробу, що ввозяться за коопераційними поставками, кращі, ніж національні аналоги.

Виходячи з реального стану традиційних коопераційних зв'язків у межах республік СНД, обсяги яких зберігаються на рівні 20% міжреспубліканського обороту (цей показник у країнах ЄС дещо менший — 18%), слід і в майбутньому розвивати міжфірмові коопераційні зв'язки в тих галузях, де рівень інтеграції найвищий: машинобудування (енергетичне, хімічне, важке, електронне), авіа-, авто- та суднобудування, радіотехнічна та мікроелектронна промисловість. Більшість галузей машинобудування України на 50% залежать від коопераційних поставок з інших республік.

Виробничо-технічна кооперація може здійснюватися у трьох формах. Перша — на ґрунті вже існуючої спеціалізації (предмет-

ної, подетальної, технологічної), зберігши взаємні зобов'язання, закріплені у контрактній формі на відповідний період. Друга — на базі єдиного технологічного циклу, коли підприємства різних країн є нерозривними ланками технологічного ланцюжка. Тут підприємства можуть бути трансформовані у трансдержавні організаційно-господарські структури за типом ТНК, зв'язки між якими здійснюються у вигляді внутрішньокорпоративних поставок. Третя — спільні розробка, фінансування та реалізація наукових і виробничих програм із створенням спільних підприємств у різних галузях.

Масштаби коопераційного співробітництва України з розвиненими країнами незначні. Таке становище зумовлено невідпрацьованістю правових, організаційно-економічних та валютно-фінансових аспектів співробітництва, а головне — відсутністю зацікавленості західних підприємців щодо контактів з Україною.

Важлива роль у системі сучасних міжнародних економічних відносин належить технологічному обміну. Він охоплює продаж ліцензій на різні види промислової власності, ноу-хау, надання інженерно-консультаційних послуг та ін. Використання прогресивних зарубіжних технологій — це ефективний спосіб у короткі строки здійснити оновлення виробничих фондів, підняти їх технічний рівень.

Запитання та завдання для обговорення

1. Що стало причиною завершення процесу формування світового господарства саме на межі XIX–XX ст.? Які етапи пройшло світове господарство у своєму розвитку?
2. У чому проявляється інтернаціоналізація господарського життя в сучасних умовах?
3. Які основні тенденції зміни товарної та географічної структури світового товарообігу?
4. Що є основними причинами та формами вивезення капіталу?
5. У чому виявляються основні тенденції вивезення капіталу та прямих інвестицій у сучасних умовах?
6. Які основні причини міжнародної міграції робочої сили?
7. У чому полягають соціально-економічні наслідки міжнародної міграції робочої сили?
8. Які основні переваги та недоліки різних способів організації світової валютної системи?
9. Чим викликана необхідність інтеграції економіки України у світове господарство?
10. У чому проявляються особливості створення зовнішньоекономічного сектора в трансформаційних економіках?
11. Які міжнародні умови формування зовнішньоекономічного сектора в Україні?
12. У чому проявляються природні порівняльні переваги України?
13. Які економічні проблеми отримала у спадок Україна від СРСР?
14. З яких факторів слід виходити, аналізуючи набуті порівняльні переваги України?
15. У чому суть механізму зовнішньоекономічних зв'язків та зовнішньоекономічної політики України?
16. Проаналізуйте основні форми зовнішньоекономічних відносин України?

Глава 21

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ

§ 1. СУТЬ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ

Глобалізація світової економіки привела до того, що на механізм світового господарства все більше почали діяти всесвітні проблеми. Ці проблеми наприкінці 60-х — на початку 70-х рр. отримали назву глобальних, а в науковий обіг був уведений термін «глобалістика», як специфічне направлення міжнародних економічних досліджень. Семантично поняття глобальні проблеми сучасності пов'язане з англійським словом «Globe» (земна куля).

У цілому глобалістика як самостійна сфера знань про найбільш загальні, планетарні проблеми сучасного та майбутнього розвитку людства перебуває у процесі становлення.

Глобальні проблеми, які викликають тривогу всього світу й ставлять під питання існування життя на Землі, виразно визначилися наприкінці ХХ ст. і значно загострилися надалі.

Головна причина їхнього загострення — високі темпи економічного зростання на основі використання досягнень науково-технічної революції. Глобальні проблеми сучасного світового співтовариства — це негативні результати науково-технічного й економічного прогресу. Кожний етап прогресивного розвитку суспільства залишає за собою складні не вирішені соціально-економічні проблеми. Інакше кажучи, прогрес неминуче містить у собі й елементи регресу. Суспільство може запобігти негативним тенденціям економічного зростання. Однак чим вище темпи науково-технічного прогресу й економічного зростання, тим більш складним, дорогим й віддаленим у часі стає процес «знеболювання» його досягнень.

З позицій негативних наслідків науково-технічного й економічного прогресу доцільно розглядати всю сукупність глобальних проблем сучасного світу.

Більшість дослідників сходиться в тім, що, незважаючи на всю розмаїтість глобальних проблем, вони мають загальну специфіку, що виділяє їх на тлі інших проблем світової економіки. Така специфіка глобальних проблем полягає в тім, що вони мають ряд загальних ознак:

- носять загальносвітовий характер, тобто зачіпають інтереси й долі всього (або принаймні більшості) людства;
- загрожують людству серйозним регресом в умовах життя й подальшому розвитку продуктивних сил (або навіть загибеллю людської цивілізації як такої);
- мають потребу в терміновому й невідкладному вирішенні;
- взаємозалежні між собою;
- вимагають для свого вирішення спільних дій усього світового товариства.

При класифікації глобальних проблем виділяються дві основні групи:

- 1) проблеми природно-кліматичного характеру;
- 2) проблеми соціально-економічного й політичного характеру.

Виходячи із цих ознак, в основному до глобальних стали відносити такі проблеми світового розвитку:

- 1) демографічну;
- 2) подолання бідності й відсталості;
- 3) екологічну;
- 4) миру, роззброювання, запобігання світової ядерної війни (проблема миру й демілітаризації);
- 5) продовольчу;
- 6) природних ресурсів;

Як бачимо, до глобального прийнято відносити загальнопланетарні проблеми, які, зачіпаючи інтереси людства в цілому і кожної окремої людини практично в будь-якій точці планети, вимагають для свого рішення зусиль усього світового співтовариства. Всі вони й кожна окремо породжені комплексом специфічних причин, які обумовлені особливістю розвитку продуктивних сил, географічного середовища, природно-кліматичними умовами, рівнем прогресу техніки й іншими різноманітними причинами.

Уперше увагу світової громадськості на наявність глобальних проблем було звернено в доповідях Римського клубу «Межі росту» та «За межами росту». Ці матеріали лягли сьогодні в основу до-

сліджень не тільки більшості вчених про перспективи глобального розвитку людства, але й в основу прийняття рішень на рівні ООН. Створено особливу конструкцію сучасної глобалістики.

Для того щоб вирішити яку-небудь проблему, необхідно зрозуміти її природу й уже, опираючись на це, знаходити найбільш прийнятні шляхи вирішення. На мікрорівні це не є велика проблема. Але на рівні всього світу без побудови моделі, що враховувала б лише найбільш необхідні й вирішальні моменти дійсності, просто не обійтись.

Таким шляхом пішли члени Римського клубу, які побудували модель світу, що має, на їхню думку, деякі переваги; а саме те, що всяке зроблене припущення формулюється максимально чітко й доступно, поведження світової системи під впливом яких-небудь факторів прораховується й відслідковується.

Ретельно проаналізувавши поведження світової системи, економісти одержали цікаві висновки про те, що при збереженні дійсних темпів росту населення, забруднення навколишнього середовища, споживання ресурсів найближчим часом людство підійде до меж свого росту й, як наслідок, відбудеться падіння виробництва й чисельності населення. Другий висновок полягає в тому, що існує можливість змінити ці тенденції через досягнення стану глобальної рівноваги, і чим швидше ми почнемо прагнути до даної рівноваги, тим ефективніші будуть результати.

У міру розвитку людської цивілізації можуть появлятися і вже появляються нові глобальні проблеми. Так, до розряду глобальних стали відносити проблему освоєння й використання ресурсів Світового океану, а також проблему освоєння й використання космосу. Але ці глобальні проблеми не несуть загрози всьому людству і невирішення їх не впливає на виживання людини на Землі.

Зміни, що відбулися в 70-і — 80-і й особливо в 90-і рр. дають можливість говорити про зміну пріоритетів у глобальних проблемах. Якщо ще в 60-і — 70-і рр. головною вважалася проблема запобігання світовій ядерній війні, то нині на перше місце одні фахівці ставлять екологічну проблему, інші — демографічну проблему, а треті — проблему бідності й відсталості.

Загострення загальних для всього людства глобальних проблем підсилює необхідність погоджених дій по їх вирішенню, необхідність спільного вироблення оптимальних варіантів розвитку.

Світове співтовариство може протистояти цьому виклику, лише об'єднавши зусилля й ресурси, тому що вирішення глобальних проблем вимагає величезних витрат. За деякими оцінками щорічні витрати на вирішення глобальних проблем повинні становити близько 1 трлн дол. Вишукати такі значні кошти досить складно, зараз людство таких коштів не має, тому що до кінця 90-х рр. річний світовий валовий продукт склав близько 30 трлн дол. Звідси важливого значення набувають рейтинг тієї або іншої проблеми й фінансування її вирішення відповідно до рейтингу.

Ключова глобальна проблема народонаселення

Починати розмову про глобальні проблеми людства потрібно з демографічних зрушень в населенні планети, тому що істотний вплив на світову еволюцію робить демографічний (від греч. *demos* — народ) розвиток світу. *Демографічна проблема* знайшла статус глобальної. Це поняття включає відтворення населення, зміну його структури, збільшення тривалості і якості життя, використання робочої сили, її кваліфікацію, міграцію населення і її соціально-економічні наслідки. Від чисельності населення землі, його територіального розміщення, масштабів господарської діяльності залежать забезпеченість населення ресурсами, стан біосфери Землі, світове соціальне й політичне середовище. Динаміка чисельності населення істотно впливає на динаміку абсолютних розмірів валового внутрішнього продукту (ВВП).

З демографічним середовищем пов'язують і самі перспективи людства, для якого Земля є їх домівкою.

Чисельність населення світу впродовж усієї історії людства неухильно зростає. Але в ХХ ст. темпи приросту населення різко прискорилися. Протягом першої половини ХХ ст. загальне число людей Землі збільшилося на 1 млрд. За період 1950–1996 рр. населення світу в цілому виросло в 2,3 рази і на кінець 1999 р. перевищило шестимільярдний рубіж.

Середньорічні темпи приросту світового населення поступово сповільнюються: з 2,2 в 1960–1970 рр. до 2% в 1970–1980 рр. до 1,8 у 1980–1990 рр., 1,5% в 1990–2000 р. і в 2000–2005 р. 1,2%. Це обумовлено тим, що країни Північної Америки, розвинуті та промислово розвинені країни перейшли майже до простого відтворення населення, для якого характерний незначний приріст, або відносно невелике природне зменшення населення.

При аналізі даних проблем слід звернути увагу на такі моменти:

- колосальні темпи росту населення Землі: за 55 років (з 1950 по 2005 рр.) чистий приріст населення склав близько 4 млрд. людей. Чисельність населення в 2005 р. досягла майже 6,5 млрд чол.;
- концентрація населення в економічно відсталих регіонах і країнах;
- відносне зменшення населення у розвинених регіонах;
- концентрація населення Землі в містах (і міських агломера-тах) і стрімке скорочення сільського населення.

Згідно із прогнозами ООН, темпи росту населення надалі сповільняться, а загальний ріст чисельності населення від 2005 р. до 2015 р. складе 743,6 млн чол. Однак загальна чисельність жителів Землі до 2015 р. перевищить 7,2 млрд чол.

Населення Європейського й Північноамериканського континентів, де розташовані найбільш економічно розвинені держави, небагато перевищує 1 млрд чол., на трьох інших континентах — в Азії, Африці й Латинській Америці — зосереджено близько 150 менш розвинених країн, чисельність населення становить більше 5 млрд чол., з яких більше 2 млрд припадає на два азіатських велетні — Китай і Індію. У прогнозі чисельності населення на 2015 р. інтерес викликає те, що ріст міського населення в менш розвинених країнах буде відбуватися більш високими темпами, що приведе до переваги цієї частини населення над сільською.

Але уповільнення темпів практично не означає пом'якшення гостроти світової демографічної ситуації в перші десятиліття ХХІ ст. тому що незначне зниження темпів є поки недостатнім, щоб істотно зменшити абсолютний приріст. Особлива гострота глобальної демографічної проблеми виникає від того, що з 1950–2005 рр. приріст більше ніж в три рази світового населення відбувся в країнах, що розвиваються. Ареною демографічного вибуху в цей час є країни Тропічної Африки, Близького й Середнього Сходу й дещо меншою мірою — Південної Азії. Населення країн, що розвиваються, збільшилося за 1950–2005 рр. на 307,2%, тоді як число жителів розвинених держав зросло на 56,6%, а в країнах Центральної й Східної Європи, Балтії і СНД в 1990–2005рр. залишилося майже на колишньому рівні.

У демографічному переході, або зміні типів відтворення населення, можна виділити чотири фази.

У першій фазі зниження смертності (внаслідок поліпшення якості харчування й охорони здоров'я) відбувається швидше, ніж зниження народжуваності, у результаті чого різко збільшується природний приріст населення. У цій фазі — «демографічний вибух».

У другій фазі смертність продовжує знижуватися, але народжуваність падає ще швидше, внаслідок чого приріст населення поступово сповільнюється.

Для третьої фази характерне вповільнення зниження народжуваності при деякому підвищенні смертності, так що природний приріст зберігається на невисокому рівні. Промислово розвинені країни в 90-і роки стали близькі до завершення третьої фази демографічного переходу.

Нарешті в четвертій фазі показники смертності й народжуваності стають майже однаковими, і процес демографічної стабілізації закінчується.

Раціональність фаз відтворення населення значною мірою обумовлюється соціально-економічною організацією суспільства. Перебудова типу відтворення залежить не тільки від зниження смертності, але й від соціально-економічних перетворень. Тип народжуваності багато в чому визначається типом родини й природою економічних відносин у ній. У відсталій аграрній економіці переважають великі родини, де родичі об'єднані загальною економічною діяльністю й обов'язками, де потоки благ спрямовані від молодшого віку до старшого. Дані відносини обумовлюють економічну доцільність максимізації народжуваності.

Люди зараз живуть довше ніж раніше. Глобальна тривалість життя зросла з 56,7 років в 1970–1975 рр. до 61,5 року в 1985–1990 р., у середньому 71 дитина з тисячі вмирає у віці до 5 років. У той же час у Латинській Америці тривалість життя лише 66 років, у Південній Азії — 57, а в Африці — тільки 51 рік.

Прогресу у тривалості життя в основному досягнуто за рахунок промислово розвинених країн, де вона зросла до 76 років і тільки 9 дітей з 1000 умирають до 5 років.

Майже половину смертей у країнах, що розвиваються, викликають інфекції. Найбільше людей умирає через респіраторні захворювання й наслідки діареї, безліч життів забирає малярія, туберкульоз і холера. Серйозну небезпеку для життя становлять шкідливі хімічні речовини, які використовуються в побуті й на виробництві.

Зараз більше людей, ніж 20 років тому, користуються чистою водою й живуть у нормальних санітарних умовах. Вдалося викоринити натуральну віспу. Близько мільйона дітей у рік лікарі рятують від смерті через диспепсію найдешевшим засобом, даючи їм пити підсолену воду. Смертність від шести основних дитячих хвороб, які можна запобігти за допомогою щеплень, — поліомієліту, правця, кору, дифтерії, коклюшу й туберкульозу — знизилася з 5 до 3 млн чоловік у рік.

Враховуючи важливість демографічної проблеми, у вересні 1994 р. у Каїрі відбулася п'ята Всесвітня конференція ООН по народонаселенню, на якій була прийнята «Програма дій» по визначенню політики народонаселення в усьому світі на період до 2015 р. Ця Програма містить положення, що стосуються чисельності населення, його приросту й структури, міжнародної міграції, створення шляхів співробітництва у вирішенні демографічної проблеми. Була визначена приблизна сума грошей, необхідна для цих цілей, близько 17 млрд дол.

Одночасно Фонд ООН по народонаселенню розробив план демографічному розвитку планети, запропонувавши обмежити ріст населення практично по усьому світі, навіть всупереч позиціям Ватикану й ісламських фундаменталістів.

Глобальна проблема бідності

Прихильники глобальної лібералізації в 1990-і рр. майже змусили повірити увесь світ у те, що бідність і вбогість можуть бути переборені тільки в тому разі, якщо всі країни стануть на шлях проведення так званих ліберальних реформ, змістовна сторона яких зводиться до наступних заходів: «суцільна приватизація», відкриття національних економік, припинення підтримки державою секторів національної економіки, повна свобода торгівлі. При цьому вважалося, що такого роду реформи відповідають вимогам глобалізації, а остання несе благо для всіх країн, якщо не перешкоджати їй процесам. Деякі підсумки розвитку в минулому десятилітті, коли фактично майже увесь світ проводив саме таку політику, підвів Генеральний секретар ЮНКТАД Р. Рикуперо на сесії цієї організації в 2003 р. Зокрема, він заявив, що глобалізація не виправдала надії на економічне зростання, збільшення зайнятості, підвищення заробітної плати й добробуту, про які заявляють прихильники вільної

торгівлі й вільних фінансових потоків. В умовах повільного й безладного росту всесвітньої економіки перевагами глобалізації змогли скористатися далеко не всі держави й не всі регіони в межах окремих країн. Нерівність між багатими й бідними збільшилася. Збільшився також і масштаб убогості в багатьох країнах, що розвиваються. Середні показники ВВП на душу населення в розвинених країнах в 17 разів перевищували показники країн, що розвиваються, на початку 1990-х рр., а в 2000 р. це співвідношення склало 20:1. Такі в основному наслідки проведених реформ в 1990-х рр. — приватизації, лібералізації, усунення держави від вирішення соціальних проблем.

Прикладом невідповідності між планами по лібералізації і дійсності є ситуація в Мексиці, де протягом ряду років, починаючи з 1994 р., проводилися реформи у сфері торгівлі. Протягом перших 10 років з моменту підписання Північноамериканської угоди про вільну торгівлю (НАФТА) збільшення кількості робочих місць у Мексиці було незначним, майже 30% робітничих місць у складальних цехах, які були створені в 1990-х рр., були загублені. Реальна заробітна плата для більшості робітників знизилася, а нерівність збільшилася. За даними організації «Фонд міжнародного миру Карнегі», несприятлива ситуація, що склалася в сільському господарстві Мексики, продемонструвала, що «бідне сільське населення найбільше постраждало від політики НАФТА». «Розвитку торгівлі недостатньо для забезпечення стійкого розвитку», — заявив Генеральний секретар ЮНКТАД Рікуперо.

Загальний висновок ЮНКТАД зводиться до того, що стратегії для стійкого розвитку повинні бути переглянуті як на міжнародному, так і на національному рівні. На міжнародному рівні зовнішні несприятливі фактори, що є результатом діяльності міжнародних фінансових і торговельних систем, як, наприклад, нестабільність потоків приватного капіталу і товарних цін, приводять до економічних криз у країнах, що розвиваються. Ці кризи, у свою чергу, приводять до економічної нестійкості, перешкоджають економічному росту і збільшують убогість. Непосильні борги країн, що розвиваються, можуть бути небезпечними для міжнародної фінансової системи, у зв'язку із чим ця проблема повинна бути негайно вирішена. На національному рівні результати ліберальних економічних реформ 1990-х рр. носили неоднорідний характер: економічний ріст

був млявим, а приватизація, лібералізація й залучення прямих іноземних інвестицій привели до концентрації у сфері промисловості, у той час як інші сектори економіки перебували в стані депресії, погіршуючи загальну соціально-економічну ситуацію в десятках країн світу.

Незважаючи на величезне зростання промислового виробництва в ХХ ст., граничний розвиток усіх природних і набутих факторів виробництва, використання в найбільш широких масштабах передових досягнень науки, техніки і технологій, досвіду й знань, нестаток — ця споконвічна проблема людства, як зла доля, що супроводжує всю історію людства, є нерозв'язним завданням ХХІ сторіччя.

У сучасному світі бідність і відсталість характерні насамперед для країн, що розвиваються, де проживає майже 2/3 населення Землі. Тому дану глобальну проблему часто називають проблемою подолання відсталості країн, що розвиваються.

Сьогодні в найбідніших країнах близько 1,2 млрд людей живуть нижче порога бідності, на менше ніж долар на день, ще 2,7 млрд борються за виживання — менше ніж 2 долари на день, 114 млн дітей не отримують основної освіти і 584 млн жінок неписьменних. Більше 1,5 млрд позбавлені елементарної медичної допомоги, кожна третя дитина до 5 років голодує.

Для більшості цих країн, особливо найменш розвинених, типова велика відсталість, якщо судити за рівнем їхнього соціально-економічного розвитку.

У результаті для багатьох із цих країн характерні жахливі масштаби убогості. Так, 1/4 населення Бразилії, 1/3 жителів Нігерії, 1/2 населення Індії споживають товарів і послуг менше ніж на 1 дол. у день (по паритету купівельної спроможності).

Як наслідок, від недоїдання у світі страждає близько 854 млн людей. До того ж значна частина злидених людей неписьменна. Так, частка неписьменних серед населення старшого 15 років, становить у Бразилії 17%, у Нігерії — близько 43% і в Індії — близько 48%.

Слід відмітити, що у найрозвиненіших країнах, незважаючи на загальні високі стандарти життя, усе ще не вирішена проблема бідності: в 1995–2005 р. від 10 до 12% усього населення США офіційно визнавалося бідним; у країнах ЄС і в Японії показник бідності перевищував показник у США майже в 1,3 раза. Стрімко зростає бідність у колишніх соціалістичних країнах, особливо в СНД,

показник бідності в яких зближається з відповідним показником у країнах, що розвиваються .

Величезні масштаби бідності й відсталості викликають сумнів у тім, чи можливо взагалі говорити про нормальний розвиток і прогрес людського суспільства, коли більша частина жителів планети є за ризиком гідного людського існування. Проблема загострюється тим, що досягнення світового науково-технічного прогресу «обходять стороною» багато країн, що розвиваються, їх колосальні за чисельністю трудові ресурси мало використовуються, а самі ці країни у своїй більшості беруть недостатньо активну участь у світовому господарському житті.

Економічні аспекти глобальних проблем

У зв'язку із зростанням населення планети за останні три десятиріччя населення Землі зросло більше ніж у два рази, подібна тенденція різко погіршує екологічну ситуацію, тому що очевидний прямий зв'язок між зростанням населення і збільшенням антропогенного навантаження на природу.

Постійне погіршення екологічної ситуації в результаті господарської діяльності супроводжується розвитком людського суспільства протягом тривалого історичного періоду. Але сьогодні екологічні проблеми набули глобального характеру. Це дає підставу говорити про виникнення планетарної екологічної кризи, про її зв'язок з техногенною цивілізацією і її нинішнім головним носієм — постіндустріальним суспільством.

Проблеми, пов'язані із забрудненням навколишнього середовища, зі зростанням витрат суспільства на його ліквідацію, а також з виснаженням запасів природних ресурсів на планеті, сьогодні безпосередньо зачіпають інтереси не тільки окремих держав, але й світового співтовариства в цілому. Проблеми відходів, шкідливих викидів і деградації природного середовища, дефіцит екологічних благ на тлі росту народонаселення планети носять глобальний характер, оскільки природа єдина й неподільна, для неї не існує політичних і національних кордонів. Біосфера Землі — цілісність, що являє собою загальносвітове багатство, й умова існування всього живого на нашій планеті.

У найближче десятиліття запобігання глобальної екологічної катастрофи стане, очевидно, наріжним каменем соціальних реформ,

найважливішою метою, центральною політичною ідеєю міжнародного співтовариства. У зв'язку з цим деякі західні фахівці розробляють теорії «Соціальної екології» (М.Букчин), екогуманізму й екосоціалізму (О.Флехтхейм), в основі яких лежить концепція суспільства нового типу, орієнтованого на екологічну безпеку.

Подібні дослідження обумовлені наростанням екологічного стресу практично у всіх регіонах світу, що визначає тупиковий характер традиційної орієнтації суспільного виробництва насамперед, на споживання. Екологічні проблеми різної міри інтенсивності характерні для всіх країн світу як промислово розвинених, так і країн, що розвиваються. Міра ця залежить від рівня розвитку економіки й величини витрат на охорону навколишнього середовища та раціональне природокористування.

У цілому основне навантаження на природне середовище й ресурси планети створюють 8 країн — США, Японія, Німеччина, Росія, Китай, Індія, Індонезія, Бразилія. Тут проживає 56% населення Землі, перебуває 53% всієї площі лісів, виробляється 59% світового ВВП. На них припадає 58% всіх викидів вуглекислого газу в атмосферу Землі (у тому числі 23% на США, 13% — на Китай, 7% — на Росію). Втім, як припускають експерти ООН, «вкладення» країн, що розвиваються, в атмосферні викиди вуглекислого газу до середини ХХІ століття теж зросте із сьогоднішніх 28 до 40%.

Значної шкоди природі приносить підвищення в атмосфері концентрації вуглекислого газу. За прогнозами вчених, його нагромадження може підвищити до 2050 року середню температуру Землі на 1,5–4,5°, що в результаті танення льодів підвищить рівень Світового океану до 2100 р. на 1,4–2,2 метра, внаслідок чого будуть затоплені деякі берегові зони.

Про масштаби забруднення Світового океану одним із найбільш токсичних важких металів — ртуттю — свідчать такі дані: від 1/3 до 1/2 промислового виробництва цього металу (9–10 тис. тонн) попадає в океан. Основна маса забруднення концентрується вздовж узбережжя і в зоні шельфу, де добувається 90% світового вилову риби.

Величезна кількість шкідливих викидів, особливо важких металів, попадає в атмосферу при спалюванні палива. Кількість ртуті, миш'яку, свинцю, кобальту в цих викидах перевищує їх видобуток в 3–8 разів. Рекордним є кількість свинцю, що викидається в

атмосферу. У світі щорічно виплавляється 3,3 млн. тонн цього металу, а з викидними газами автомобілів його виділення в атмосферу становить понад 3250 тис. тонн. Найсильнішому техногенному забрудненню піддається гідросфера. Щорічно мільйони тонн нафтопродуктів, важких металів, мінеральних добрив, пестицидів і інших забруднювачів попадають у внутрішні водні джерела.

Сьогодні стало очевидним, що неможливо побудувати збалансовані еколого-економічні відносини та досягти гармонії із природою в рамках «однієї, окремо взятої країни». Це впливає із загально-екологічного постулата Б. Коммонера: «Усе взаємозалежне з усім». Побудова локальних екологічних оазисів — така ж утопія, як і пропозиції окремих мрійників про переселення людства на інші планети у разі неможливості життя на Землі через її забруднення.

Слід підкреслити, що більшість екологічних проблем не може бути вирішена на рівні окремих держав і регіонів. Мова йде про проблеми забруднення світового океану, світового повітряного басейна, утворення озонових дір і ін. Таким чином, еколого-економічні проблеми набули до кінця ХХ ст., інтернаціонального характеру, що вимагає відповідних загальнонаціональних підходів до їх вирішення.

Проблема миру і роззброєння

Проблема збереження миру на землі, запобігання військових катастроф і конфліктів постійно залишається однією з найважливіших протягом існування людства. Сформовані в багатьох країнах військово-промислові комплекси витрачають колосальні кошти на виробництво зброї й проведення наукових досліджень у цій сфері. Швидкий прогрес у військовій галузі якраз і загрожує безпеці і сприяє поглибленню глобальних проблем.

Роззброєння — одна із глобальних проблем сучасності, що безпосередньо впливає на виживання людської цивілізації. Це система заходів, спрямованих на припинення перегонів озброєнь, обмеження, скорочення і ліквідацію засобів ведення війни. Людство все більше усвідомлює важливість і актуальність цієї проблеми, намагаючись тримати її в рамках, підконтрольних світовому співтовариству. І все-таки проблема роззброєння неоднозначна, оскільки пов'язана з можливістю загибелі цивілізації.

Оцінити у всій повноті реальну небезпеку перегонів озброєнь як пагубного глобального процесу допоможуть такі найважливі-

ші обставини. По-перше, прогрес військової техніки досяг такого масштабу, коли з небаченою швидкістю з'являються нові, усе більш удосконалені засоби озброєння, принципово нові системи зброї. Це стирає межу між зброєю як засобом збройної боротьби проти армій супротивника і як засобом боротьби проти населення й економіки держав і цілих регіонів. По-друге, подальший розвиток ракетно-ядерної зброї, супроводжуване розробкою відповідних військово-політичних доктрин його використання, усе більше утруднює політичний контроль над ним. По-третє, прогрес у створенні сучасних засобів руйнування поступово стирає межу між ядерною й звичайною війною. По-четверте, проблема перегонів озброєнь включила у свої ряди інтереси людей, що працюють у галузях, що створюють засоби руйнування — військово-промислового комплексу, змушуючи їх мимоволі виступати в її захист. По-п'яте, проблема збільшення або скорочення виробництва озброєння натрапляє на суперечливі інтереси різних держав, тому що забезпечує тією чи іншою мірою їхні геополітичні інтереси.

Статистично згубну небезпеку й недоцільність подальшої гонки озброєнь можна проілюструвати в такий спосіб: глобальні військові витрати протягом ХХ століття зросли більше, ніж в 30 разів. Якщо в період між світовими війнами людство витратило на військові цілі від 20 до 22 млрд доларів щорічно, то сьогодні — більше 1 трлн доларів. У сферу військово-виробничої діяльності включено, за свідченням експертів ООН, близько 100 млн чоловік, чисельність існуючих сьогодні армій досягає майже 40 млн чоловік, а у військових дослідженнях і створенні нової зброї зайнято до 500 тис. чоловік. При цьому на військові цілі припадає 2/5 всіх витрат на науку. Світові витрати праці, пов'язані з різними видами військової діяльності, щорічно становлять 100 млн людино-років. Вченими підраховано, які засобів, що витрачають на озброєння тільки протягом одного року, було б досить для зрощення 150 млн га землі, використання яких могло б прохарчувати 1 млрд людей. Таких витрат було б досить для будівництва протягом одного року 100 млн квартир або іншого сучасного житла для 500 млн чоловік.

На гонку озброєнь використовуються не «вільні», не «дарові», не «зайві» ресурси. На неї йде істотна частина світових ресурсів, життєво необхідних для цілей розвитку (табл. 21.1). Одні лише США витрачають на ці цілі 700 млрд доларів на рік.

Таблиця 21.1

Зіставлення витрат на мілітаризацію і засобів, що вимагаються для вирішення деяких соціальних і екологічних проблем (млрд дол)

2 тижні глобальних витрат на військові цілі	30	Щорічна вартість десятилітньої програми ООН забезпечення водою і санітарії
3 дні глобальних витрат на військові цілі	6,5	Забезпечення п'ятирічної програми відновлення тропічних лісів
2 дні глобальних витрат на військові цілі	4,8	Щорічна вартість двадцятилітньої програми ООН по боротьбі з опустелінням у країнах, що розвиваються
Запит на фінансування (1988–1992 рр.) підготовки «зіркових війн»	38	Витрати на захоронення високорадіо-активних відходів в США
Вартість розробки ракети «Міджетмен»	6	Середньорічна вартість скорочення в США викидів двоокису сірки на 8–12 млн тонн у рік для боротьби з кислотними опадами
Підводний човен «Грайден»	1,4	Глобальна п'ятирічна програма вакцинації дітей проти 6 смертельно небезпечних захворювань, що скоротило б дитячу смертність на 1млн у рік

Джерело: State of the World, 1997. A. Worldwatch Institute Report on Progress Toward a Sustainable Society // New York – London. – 1997.

Але особливо парадоксальним явищем виступає гонка озброєнь у країнах «третього світу», де проживає 80% населення нашої планети, а роль у світовому виробництві становить менше 20%. На найбільш бідні країни (де ВВП на душу населення становить менше 440 дол.), що створюють усього 5% товарів і послуг у світі, де проживає більше половини населення планети, припадає 7,5% світових витрат на озброєння, порівняно з 1% на охорону здоров'я й менше 3% на освіту. У цих країнах на 3700 чоловік доводиться 1 лікар, а на одного військовослужбовця – 250 чоловік. Накопичений гонкою

озброєнь прямих соціально-економічних збиток у глобальному масштабі багаторазово перевищує всі збитки, які терплять країни світу через різні природні катаклізми. Тенденція до росту ресурсів, що відволікають на військові цілі, веде до загострення економічних і соціальних проблем у багатьох країнах, згубно позначається на розвитку цивільного виробництва й рівні життя народів. Тому роззброєння, згортання військового виробництва (конверсія) є сьогодні однією із проблем, що вимагає участі всього світового співтовариства.

Глобальна продовольча проблема

Забезпеченість людства продуктами харчування завжди була не тільки головною умовою його існування, але й найбільш важливим фактором соціальної стабільності в окремих країнах і світовому співтоваристві в цілому.

Продовольчий фактор завжди відігравав визначальну роль у розвитку історії людства. Дефіцит продуктів харчування, що періодично набував форми голоду, — найдавніша з усіх проблем людини, але вона не мала глобального характеру.

Характерно те, що голод який позбавив життя більше 120 млн населення Китаю, Індії в XIX столітті, або голод 1921–1922 рр. у Поволжі, реакція дій на трагедії голоду міжнародного суспільства була тільки у сфері допомоги продовольством країнам, які потерпали від цього лиха.

Лише після створення у 1945 році Продовольчої і сільськогосподарської організації при ООН (ФАО) розпочався глибокий аналіз стану забезпечення населення планети Земля продовольством, виявлено основні райони, континенти, країни, які не забезпечені і самотужки ще довго не зможуть забезпечити своє населення харчами, змодельювали наслідки недоїдання людей і визначили проблему голоду як глобальну.

Продовольча проблема належить до категорії глобальних. Для розв'язання продовольчої проблеми недостатньо зусиль окремої держави, а потрібне добре налагоджене співробітництво всіх країн, незалежно від його суспільного устрою, тому ця проблема належить до категорії глобальних. Світову продовольчу проблему ще називають однією з головних невирішених проблем XX століття.

Більшість учених вбачають у продовольчій проблемі багато-планове явище, яке впливає на всі сторони суспільства і тому має розглядатися у взаємозв'язку з економічною системою, політичним ладом, національними традиціями господарювання тощо.

Виділяють 4 групи чинників, які впливають на глобальну продовольчу проблему:

- природні умови розміщення населення (загальна площа та структура сільськогосподарських угідь, сільськогосподарський потенціал, клімат, співвідношення між кількістю населення і масою продовольства тощо);
- світовий транспорт і зв'язок, котрі забезпечують широкий вихід продуктів харчування на зовнішній ринок;
- політична ситуація у світі (позиції політичних сил, наявність міждержавних товариств, об'єднань, використання поставок продовольства у політичних цілях);
- світова економіка і торгівля в їх єдності (продовольство як складник торговельних потоків, роль балансових розрахунків, кліринг).

Протягом усієї історії державності проблема стабільного продовольчого забезпечення населення була однією з найважливіших, оскільки від неї залежить національна безпека.

Нині в усьому світі є приблизно 854 млн людей, які недоїдають, із них:

- А) 820 млн людей в країнах, що розвиваються, із них:
 - 212 млн знаходиться в Індії;
 - 206,2 млн знаходяться в Африці в районі Сахари;
 - 524 млн населення знаходиться в Азії і в Тихоокеанському регіоні;
 - 52,4 млн знаходиться в країнах Латинської Америки і Карибського моря;
 - 37,6 млн голодних знаходиться в близькосхідній і Північній Африці;
- Б) 25 млн — у країнах з перехідною економікою;
- В) 9 млн — в індустріальних країнах.

Глобальна сировинна проблема

Складні проблеми виникли в останній третині ХХ ст. в галузі енергетики і сировини. Ці ресурси розподілені у світі вкрай нерів-

номірно, частина з них обмежена, їх виробництво й споживання піддаються коливанням.

Економічні потрясіння середини 70-х років переконливо показали, що в певних умовах ці проблеми можуть серйозно впливати на весь хід економічного розвитку, негативно впливати на стан виробничої, валютно-фінансової, зовнішньоекономічної й іншої сфер господарства цілого ряду держав.

Виробництво й споживання мінеральних ресурсів стало глобальним, що охоплює через міжнародний поділ праці всі країни. Мінеральна сировина являє собою вихідний матеріал будь-якого виробничого процесу, його матеріальну основу. Питома вага сировини широко коливається залежно від продукції: у вартості машинобудування вона становить 10–12%, у продукції основного хімічного синтезу — 80–90%.

Мінерально-сировинна ситуація у світі характеризується переважною концентрацією запасів і видобутку порівняно в небагатьох державах. Ще більшою мірою зосереджене споживання мінеральної сировини. Промислово розвинені країни споживають понад 60% мінеральної сировини, 58% нафти й близько 50% природного газу. Як наслідок в цій підсистемі світового господарства відзначається великий розрив між виробництвом і споживанням мінеральних ресурсів. У США він становить 20%. Країни ЄС можуть задовольняти свої потреби тільки на 2/3. Власні ресурси в них достатні лише по деяких з основних видів мінеральної сировини — залізній руді, ртуті, калійним добривам. Ще нижче рівень самозабезпеченості мінеральними ресурсами промисловості Японії — близько 1/3.

Однією зі складних проблем західноєвропейських країн і США є забезпечення потреб у нафті. У Західній Європі споживання нафти перевищує власний видобуток в 2,5 раза, у США — в 1,9 раза. Японія практично повністю залежить від імпорту нафти.

Країни, що розвиваються, у зв'язку з недостатнім промисловим розвитком споживають близько 16% світового виробництва мінеральної сировини. Але на території країн, що розвиваються, сконцентровано майже 50% світових мінеральних ресурсів, 2/3 запасів нафти і близько половини природного газу, при цьому країни, що розвиваються, виробляють менше 20% продукції обробної промисловості. У надрах цієї підсистеми світового господарства

перебувають 90% промислових запасів фосфатів, 86% олова, 88% кобальту, більше половини запасів мідної й нікелевої руд.

Країни, що розвиваються, що не мають значного промислового потенціалу, бачать основне джерело одержання засобів для вирішення соціально-економічних проблем в експлуатації природних ресурсів, що робить економіку залежною від експорту сировини. Для ряду з них поставка сировини дає основну частину експортних доходів. Наприклад, Замбія й Заір одержують 90 і 69% зовнішніх надходжень від експорту міді, Мавританія — понад 70% від продажу залізної руди, Гвінея — близько 70% від поставок бокситів. Залежність індустриальних країн і країн третього світу від зовнішніх поставок і надходжень сировини повинна забезпечувати світовій торгівлі мінералами досить стабільну роль у задоволенні господарських потреб.

При збереженні сформованих темпів споживання мінеральних ресурсів усі наявні запаси будуть вичерпані і людство встане перед комплексом складних науково-технічних, організаційних і фінансових проблем, пов'язаних з їхнім розвідуванням, видобутком або заміною неорганічними видами.

§ 2. ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ

Постіндустріальна трансформація економіки, її інтенсифікація мають великі глобальні як позитивні, так і негативні наслідки тривального характеру.

Використовуючи досягнення НТР відбувається прискорення темпів економічного зростання, це неминуче приведе до нових якісних змін у взаєминах суспільства й природи. Ще більш гострої стає проблема виживання людства. Шляхи вирішення глобальних проблем лежать в економічній площині та господарського механізму.

В умовах ринкової економіки життєздатним зв'язком є еквівалентний обмін, оплачена послуга. Крім того, ринок стимулює диференціацію прибутків відповідно до кінцевих результатів господарської діяльності.

Кожен суб'єкт ринкової економіки на основі здешевлення одиниці продукції, яку він виробляє за рахунок залучення нової технології, прагне досягти максимального прибутку.

А ось витрати, які необхідно вкласти на нейтралізацію негативних наслідків НТП, що зменшують прибуток підприємства, не завжди збігаються з зацікавленістю підприємця.

На національному рівні економічні стратегії повинні бути замінені еколого-економічними стратегічними програми виживання й розвитку. У зв'язку з тим, що в умовах науково-технічної революції проблеми захисту навколишнього середовища, екологічні проблеми перетворилися в глобальні, для виживання людства стало необхідним формування єдиної, глобальної еколого-економічної системи відтворення. Включення в цю систему посткомуністичних країн буде особливо складним, оскільки ще не вирішена проблема трансформації їх економічних, соціальних і політичних систем і надзвичайно складними будуть проблеми гармонізації й синхронізації їхнього розвитку з розвитком передових країн Заходу. Всім посткомуністичним країнам необхідно буде відмовитися від натурально-фізичного фетишизму в їхніх економічних стратегіях і реальної економічної політики.

У колишніх соціалістичних країнах економічна наука виходила з того, що природні ресурси не мають вартості і є, по суті, даровими благами, оскільки не є продуктами людської праці. Внаслідок цього екологічні витрати не включалися у виробничі витрати, що вело до заниження цін на природні ресурси. У господарській практиці були відсутні стимули до підвищення ефективності використання природних ресурсів, відбувалася їхня безконтрольна витрата.

Завдання у сфері природокористування вважалися другорядними, їхнє виконання ігнорувалося. Директивне планування націлювало на кількісні показники економічного росту. Така політика в умовах природоємкої структури економіки приводила до руйнування природного середовища.

Сформований у Західному світі на базі споживчої культури спосіб життя ще більше загострює відносини між суспільством і навколишнім середовищем, стимулюючи економічний розвиток, нарощуючи потреби. На нові і постійно зростаючі потреби суспільство відгукується прискоренням НТП, що сприймається як фундамент матеріального благополуччя й інструмент підкорення природи.

Культурні цінності суспільства споживання, ринкової економіки й приватного бізнесу ввійшли в гостре протиріччя з екологічними цінностями, що народжуються, у світового співтовариства.

Отже, процес руйнування природного середовища відбувався як у ринковій економіці, так і в директивно-плановій, але з тією істотною різницею, що західні країни, зневажаючи захистом навколишнього середовища, одержали від реалізації НТР економічний ефект і підвищили матеріальне благополуччя свого населення, колишні ж соціалістичні країни не змогли домогтися цього результату.

Процеси, пов'язані з демографічною ситуацією, в усе більшій мірі стають одним з найважливіших елементів розвитку суспільства. Більше того, поступальний розвиток людської цивілізації супроводжувався нагромадженням значних і різноманітних проблем у цій сфері, які впливають на проблему бідності, екології, проблеми сировинних ресурсів та ін.

Демографічний вибух, що охопив країни, що розвиваються, в ХХ столітті, розвивається за такою схемою: рівень смертності в цих країнах знижується дуже швидко й у багатьох з них він уже менший, ніж у розвинених країнах в ХІХ столітті. Масове ж зниження рівня народжуваності починається з більшим запізненням, перевищення числа народжень над числом смертей досягає більших розмірів, і потужність демографічного вибуху перевершує всі відомі колись в минулому. Тому сучасні, у край високі темпи росту чисельності населення Землі вирішальною мірою визначаються темпами його збільшення в країнах, що розвиваються: Азії, Африки й Латинської Америки (де проживає близько 70 % населення світу). Демографічний вибух у цих країнах перетворюється у світовий. Приблизно зі 144 млн дітей, що щорічно з'являються на світ, 126 млн народжуються в країнах, що розвиваються.

У країнах, що розвиваються, як і колись у розвинених, підсилюється тенденція зростання соціально-психологічних факторів демографічного поведіння при відносному зниженні ролі природно-біологічних факторів. Тому в країнах, що досягли більш високого рівня розвитку (Південно-Східної й Східної Азії, Латинської Америки), проявляється досить стійка тенденція до зниження народжуваності. У той же час за рівнем смертності країни, що розвиваються, мало відрізняються від розвинених (відповідно 9 і 10%). Все це дає підставу припускати, що в міру підвищення рівня економічного розвитку країни світу, що розвиваються, переходитимуть до сучасного типу відтворення, що буде сприяти вирішенню демографічної проблеми.

Збереження існуючих тенденцій демографічного розвитку в промислово розвинених країнах веде до старіння населення, скорочення трудових ресурсів і збільшення «економічного навантаження» на самодіяльне населення, а в майбутньому — депопуляцію з усіма її вкрай негативними соціальними наслідками.

У зв'язку з перенаселенням у країнах, що розвиваються, проходить внутрішнє переміщення населення. Переміщення — істотний вкладник до урбанізації, як рух людей у пошуках соціально-економічної можливості.

Світ сьогодні уперше в історії піддається найбільшій хвилі зростання міського населення. В 2008 році більше ніж половина світового населення житиме в містах. До 2030 р. їх кількість збільшиться майже до 5 мільярдів за рахунок концентрації міського населення в країнах Африки і Азії.

Сьогодні дуже гострою є проблема воєнної безпеки. Глобальні протистояння змінилися посиленням і збільшенням числа різного роду конфліктів локального характеру із приводу територіальних, етнічних, релігійних розбіжностей, що загрожують перетворитися в регіональні або глобальні конфлікти з відповідним залученням нових учасників (конфлікти в Африці, Південно-Східній Азії, Афганістані, колишній Югославії й т.п.).

Величезну небезпеку являє собою й нескінченне суперництво в розвитку ядерної, хімічної, бактеріологічної й інших видів зброї і засобів її доставки. Випробування й розміщення у військах такої зброї також було пов'язане з ризиком випадкового або несанкціонованого його використання.

Завдяки безпрецедентним зусиллям з боку світового співтовариства й країн — власників такої зброї — була почата широка серія заходів по запобіганню розповзання ядерної зброї, по забороні його випробування в найбільш уразливих середовищах, по обмеженню його потужності і різних типів засобів доставки, по забороні хімічної й бактеріологічної зброї і знищенню їхніх запасів. Десятиліттями зі змінним успіхом ідуть різні раунди переговорів про роззброєння. Все це, звичайно, знизило небезпеку глобальних конфліктів, однак не знімає з порядку денного глобальної проблеми їхнього запобігання.

Нарешті, дуже велику небезпеку в наші дні являє й проблема міжнародного тероризму, здатного спровокувати різні конфлікти

аж до ядерного шантажу й глобального ядерного конфлікту (деякі дослідники виділяють міжнародний тероризм у розряд нових глобальних проблем).

Таким чином, упоравшись із прямою погрозою знищення в глобальній війні, людство зіштовхнулося з новими явищами, здатними підірвати загальний мир і безпеку.

У післявоєнні роки вчені різних країн проводили наукові дослідження з питань перебудови військового виробництва, які показали необхідність і можливість конверсії. Суть конверсії полягає в тому, щоб плавно, поступово надлишковий ресурс, який зайнятий у військовій сфері, перевести в цивільну сферу. Даний процес сам по собі складний і не може просто зводитися до перепрофілювання військового виробництва.

У багатьох розвинених країнах, а також особливо в колишніх радянських республіках, активно йде процес конверсії військового виробництва, на яку раніше покладали великі надії у зв'язку з вивільненням великої кількості виробничих потужностей і робочої сили. Однак конверсія виявилася справою і економічно (переналадження специфічного устаткування), і соціально (масове вивільнення працівників оборонних галузей і скорочення чисельності збройних сил) дуже дорогою. За оцінками експертів Стокгольмського міжнародного інституту досліджень проблем миру первісні видатки на конверсію перевищують видатки на гонку озброєнь.

Трагедією є для цивілізації та обставина, що уряди різних країн не в змозі усвідомити необхідності раціонального згортання виробництва сучасної зброї і напрямку величезних ресурсів, які виділяються на ці цілі, для вирішення завдань мирного розвитку, створення нової технічної цивілізації на базі екологічно безпечного виробництва.

Масштаби взаємодії сучасного суспільства із природою виявилися настільки великі, що виникла реальна загроза порушення збалансованості обміну між ними, привнесення серйозних змін у цей обмін з небажаними наслідками для людини й світового розвитку. По суті загострення екологічної проблеми означає перехід на якісно нову залежність населення світового співтовариства від навколишньої природи.

Слід зазначити, що взагалі навантаження на природні ресурси, що оточує навколишнє середовище і системи життєзабезпечення

людей, уже привело до глибокого загострення екологічної ситуації у світі, і неминуче наростатиме й далі. Це значить, що в самому центрі причинно-наслідкової системи, від якої залежить майбутнє людства, перебувають взаємодіючі зв'язки між навколишнім середовищем і економічною діяльністю. Кордони, у яких може зберігатися й проходить життя людини, визначаються межами навколишнього середовища. Таким чином, навколишнє середовище і економічний розвиток неодмінно і тісно зв'язані між собою, і наше майбутнє залежить від того, наскільки успішно ми будемо враховувати ці зв'язки.

Проблема екологічної безпеки тісно пов'язана з досягненням економічної безпеки, затвердженням рівноправних економічних відносин, що виключають хижацьку експлуатацію природних ресурсів, експорт забруднюючих виробництв і небезпечних відходів.

Тут саме потрібні найбільш розвинені форми міжнародного співробітництва на основі єдиних критеріїв, загально визнаних універсальних підходів. У цих цілях необхідно додати динамізм існуючим міжнародним екологічним організаціям і створити цілий ряд нових. При цьому зрозуміло, що під них треба підвести відповідну фінансову базу, можливо, наділити їх певними наднаціональними правами в справі регулювання процесів охорони навколишнього середовища.

Поки що «екологічні бюджети» країн і міжнародних організацій порівняно невеликі, не адекватні масштабам розв'язуваних завдань, хоча вони й швидко зростають. В 1970 р. на природоохоронні заходи людство затратило, 40 млрд дол, в 1980 р. — близько 75 млрд, в 1990 р. — приблизно 150 млрд, а в 2000 р. затратили близько 250 млрд дол. Хоча ці видатки й ростуть, але вони непорівнянні ні з прийдешньою, ні з майбутньою екологічною кризою, що реально загрожує людству, ні із сукупним оборонним бюджетом світового співтовариства, річний обсяг якого прямо й безпосередньо діє проти збереження життя на Землі.

Неконтрольований характер розвитку екологічної кризи прямо обумовлений тією обставиною, що на природоохоронні цілі індустриальні країни витрачають 1–2% свого ВВП, не роблять належної підтримки країнам, що розвиваються, у той час як за розрахунками, вартість збитку, щорічно заподіюваного навколишньому середовищу, становить у середньому 4–6% вартості їх ВВП.

Основними джерелами фінансування великих міжнародних природоохоронних проєктів мають стати надходження від оподаткування різних видів господарської екологонебезпечної діяльності. Ці кошти повинні акумулюватися на рахунках спеціальних міжнародних фондів. Зокрема, є пропозиції щодо оподаткування спеціальним екоподатком валового внутрішнього продукту держав, доходів від зовнішньої торгівлі, риболовлі у відкритих морях, інвестиційної діяльності за певних умов, а також різних видів і джерел забруднень морів та океанів, споживання обмежених, рідкісних чи виснажених природних ресурсів тощо.

Нині особливої актуальності набрало також питання про запровадження глобального податку на викид шкідливих газів. Цей захід, за оцінками американських екологів, дасть можливість стабілізувати викиди CO₂ до 2040 р. та забезпечити їх повне припинення до 2100 р. При цьому прогнозовані розміри зазначеного податку становитимуть від 700 млрд до 18 трлн дол на період до середини ХХІ ст. Таких коштів було б достатньо для вирішення найбільш гострих екологічних проблем у сучасному світі. На думку відомого американського вченого Б. Коммонера, для переведення світової економіки на методи екологічно безпечного господарювання потрібно приблизно 500 млрд дол щорічно протягом 10 років.

Для того щоб дійсно сконцентрувати зусилля на екологічній безпеці, запобіганні екологічній катастрофи, життєво необхідні:

- адекватне розуміння масштабності, складності й глибини проблеми, визнання абсолютної пріоритетності її вирішення для майбутнього;
- відповідно цьому розумінню статус, правове, законодавче, фінансове, технічне й професійне забезпечення екологічних програм;
- удосконалювання виробничо-галузевої структури економіки, орієнтованої на використання чистих, ресурсозберігаючих і маловідходних технологій;
- реальна відповідальність всіх і будь-яких природо користувачів за порушення природоохоронних законодавств і за небезпечні їхні наслідки;
- здійснення програм фундаментальних досліджень в галузі вивчення біосфери й наукового забезпечення природоохоронної діяльності;

- створення системи спеціального охоронного біосферного фонду, основою якого повинен бути біосферно(природно)-заповідний фонд;
- налагодження системи комплексного біосферного моніторингу, включаючи систему біосферних катастроф, служби ефективного контролю й т.п.;
- проведення обов'язкової незалежної екологічної експертизи проєктованих, споруджуваних і діючих об'єктів, що є джерелом підвищеної небезпеки;
- забезпечення глобальної й національної безпеки через систему ефективності природоохоронної взаємодії всіх держав світового співтовариства;
- усілякий розвиток біосферно-екологічного й природоохоронного виховання і утворення, підготовка професійних кадрів у цій сфері діяльності.

Реалізація всього комплексу зазначених заходів, підкріплених необхідним включенням в національні і міжнародні екологічні програми, зможе поставити надійний заслін перед безграмотністю, безвідповідальністю й свавіллям і тим самим усунути небезпеку екологічної катастрофи, що стала реальною загрозою для всієї планети.

Забезпечення продовольством населення, яке швидко зростає в країнах, що розвиваються, є найбільш невідкладною глобальною проблемою сучасності. Вирішення продовольчої проблеми країн, що розвиваються, пов'язане з подоланням їх економічної й науково-технічної відсталості і лежить на шляхах радикальних соціально-економічних перетворень, ліквідації відсталих форм землеволодіння й землекористування, підйому сільського господарства на основі впровадження передових наукових методів його ведення.

Незважаючи на те що сільське господарство є провідною галуззю економіки більшості країн, що розвиваються, його без перебільшення можна назвати найбільш слабкою ланкою економічних структур цих країн. Використання відсталих агротехнічних методів, низький рівень продуктивності праці визначають таке становище, при якому один зайнятий у сільському господарстві в країнах, що розвиваються, ледь може прогодувати себе й свою родину, у той час як один фермер у США забезпечує потреби 59, у Західній Європі — 19, а в Японії — майже 14 чоловік.

Ця проблема буде загострюватися тому, що чисельність населення планети, за прогнозами вчених, до 2025 р. збільшиться — до 8,5 млрд людей, 83% яких будуть проживати в країнах, що розвиваються. Але питання про можливості задоволення потреб такої чисельності населення в продовольстві й інших сільськогосподарських товарах за рахунок наявних ресурсів при нинішньому рівні розвитку технології дотепер залишається відкритим.

Однак слід відмітити, що сучасне світове виробництво продовольства — 3 млрд т зернових у рік (2006 р.). Якби його розподілити порівну, то на душу населення у світі було б близько 467 кг у рік, а прожитковий мінімум становить близько 200 кг. У Південній Африці на душу населення виробляється зернових 54 кг. У країнах Африки на душу населення зерна пшениці припадає 31,5 кг. тоді як у світі майже 100 кг. на одну людину. В розвинутих країнах виробляється пшениці на одну людину 216,2 кг. У країнах, що розвиваються всього 51,7 кг.

Тим часом різниця, що зберігається між розвиненими й країнами, що розвиваються, приводить до того, що значно зростає споживання їжі в розвинених країнах, і зменшується в країнах, що розвиваються, й навіть за рахунок скорочення ресурсів рослинної їжі й риби.

Слід сказати, що продовольча безпека розвинених країн багато в чому формується саме на голоді країн, що розвиваються: власних продовольчих ресурсів при найвищій продуктивності аграрного сектора ледь би вистачило розвиненим країнам, якби в країнах, що розвиваються, не були створені цілі аграрні анклави, контрольовані ТНК, продукція яких призначена для ринків розвинених країн.

Дуже часто найбільш потужним стимулом для орієнтації сільськогосподарського виробництва служать не внутрішні національні потреби в продовольстві, а світовий ринок, точніше — попит на певну продукцію з боку економічно розвинених країн. На догоду такому попиту (наприклад, на каву, какао, банани, ананаси, комбікорми із соєвих бобів і т.п.) скорочуються посіви продовольчих культур, що становлять основу харчування місцевого населення. Землі використовуються під культури, орієнтовані на зовнішній ринок.

Хоча кількість голодних людей у світі зменшилася за останні кілька років, фактична чисельність людей, які недоїдають, зростала протягом минулого десятиліття по чотири мільйони в рік.

Найбільшою мірою страждають від недоїдання й голоду люди, що живуть в екваторіальному й тропічному поясах, де, за загальними підрахунками, голодує кожна третя людина, в світі голодує кожна сьома людина. «Зелена революція» практично не торкнулася країн Африки, та й в азіатських державах вона значною мірою стримується існуючою соціальною структурою суспільства. Впровадження нових сільськогосподарських технологій вимагає не тільки наявності необхідного насінного фонду виведених сортів зернових культур, але й застосування зрошення, хімічних засобів захисту рослин і добрив, машин для польових робіт, тобто досить високого рівня інтенсифікації господарства. Все це можливо лише на базі соціальних перетворень і не під силу дрібним напівнатуральним або навіть повністю натуральним господарствам більшості країн тропічних і екваторіальних поясів.

Гостроту цієї проблеми посилюють величезні розходження між земельними володіннями — спадщина колоніальних часів зберігається ретельно й у сучасних умовах. Дрібні господарства, що становлять 90% всіх ферм, займають від 7 до 17% всієї оброблюваної землі. Великі володіння, на які припадає від 37 до 82% всієї землі сільськогосподарського використання, не перевищують 7% загального числа господарств цих країн. Великі землевласники, наприклад у Латинській Америці, що навмисне не обробляють частини земель, ще більше збільшують проблему надлишку робочої сили. У дослідженні, проведеному Міжамериканським комітетом із проблем сільськогосподарського розвитку, вказується, що в середньому п'ять із шести гектарів землі на континенті не обробляються.

Головний напрямок вирішення продовольчої проблеми у світі — підвищення врожайності, збільшення надоїв і приростів ваги на голову худоби, тобто внутрішній фактор є в остаточному підсумку визначальним.

У той же час, щоб повною мірою «запрацював» внутрішній фактор, необхідне серйозне збільшення вкладень у сільське господарство. Величезні засоби потрібні для освоєння нових угідь. Включення в сільськогосподарське виробництво необроблених у цей час земель вимагає витрат 500–1000 дол на 1 га. Обробка всіх придатних земель, що лежать за тропічним поясом, обійшлося б в 500–1000 млрд дол.

До числа технічних перешкод на шляху підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва в першу чергу необхідно

віднести слабкий розвиток або відсутність іригації й механізації, дефіцит і дорожнечу мінеральних добрив, а також недостатній розвиток і поширення високоврожайних сортів рослин і високопродуктивних порід худоби. Ліквідувати всі ці причини без міжнародної допомоги країни, що розвиваються, не зможуть.

Світова спільнота повинна більше використовувати резерви виробництва, що зберігаються в океанах. Сучасний рибний промисел, при всій розмаїтості й удосконалюванні технічних засобів, є не що інше, як часткове збирання й часткове полювання, іншими словами, наше ставлення до популяції промислових риб в океані не відрізняється від ставлення первісного мисливця до популяції промислових тварин у доступному йому вигляді.

Тимчасом рибний промисел росте такими темпами, що вже підходить до межі. Загальний щорічний приріст промислової риби, за висновком іхтіологів, становить близько 100 млн т, а видобуток уже давно становить 70 млн т. Настав час переходити від рибного промислу до рибного господарства й більш широко культивувати різноманітні продовольчі культури в океані. Ніяких природних і технічних перешкод для того, щоб культивування велося в масштабах усього Світового океану, не існує.

Дуже перспективний розвиток мікробіологічної промисловості. Після війни відбувся певний прорив в галузі біотехнологій і він ще не закінчився. Тут досягнуті успіхи у виробництві кормів для тварин. Немає підстав вважати неможливим істотне підвищення досить низького КПД реакції фотосинтезу, за рахунок якого утворюється вся біомаса Землі. Якщо підвищити КПД реакції фотосинтезу, що на основі сонячного випромінювання утворює біомасу на Землі, то можна значною мірою вирішити всі проблеми, пов'язані із продовольством.

Отже, на основі сучасних уявлень про наукові, технічні, економічні можливості й про способи виробництва можна зробити висновок, що ресурси, наявні на нашій планеті, цілком достатні для того, щоб задовольнити потреби в харчуванні населення в кілька десятків мільярдів чоловік.

Більшість учених та експертів в останні роки все більше висловлюють впевненість у тому, що в довгостроковому плані людство не відчуватиме випробовування у своєму розвитку обмежень з боку енергетичних і сировинних ресурсів.

На сьогодні вирішення проблеми ресурсів і енергозабезпечення залежить, по-перше, від динаміки попиту, цінової еластичності на вже відомі запаси й ресурси; по-друге, від потреб, що змінюються під впливом науково-технічного прогресу, в енергетичних і мінеральних ресурсах; по-третє, від можливостей їхньої заміни альтернативними джерелами сировини й енергії та рівня цін на замітники; по-четверте, від можливих нових технологічних підходів до вирішення глобальної енергосировинної проблеми на основі науково-технічного прогресу.

Таким чином, глобальні проблеми не можна вирішити швидко й на рівні окремих країн. Необхідний єдиний міжнародний механізм їх вирішення й регулювання, визначення міжнародних правових і економічних норм. Великі надії у вирішенні глобальних проблем покладають на ООН, МВФ, ВТО, регіональні й галузеві організації, які мають великий досвід координації міжнародних зусиль, використання ресурсів, регулювання міжнародних економічних відносин.

Основні труднощі у вирішенні глобальних проблем — це вирішення протиріччя між економічними й соціальними інтересами на всіх рівнях господарювання, що й становить зміст їх розв'язання.

Але зростаючі потреби країн в міжнародному обміні товарами, технологією, послугами, інформацією, як і найгостріша необхідність спільної протидії глобальним загрозам, з неминучістю будуть штовхати світову спільноту до взаємодії не тільки різних націй і держав, але й різних культур і способів життя. І це, природно, далеко не прямолінійний, а суперечливий і складний процес.

Запитання та завдання для обговорення

1. Назвіть п'ять глобальних проблем, які розглядаються у вітчизняній економічній літературі.
2. Які форми й методи міжнародного співробітництва в галузі охорони навколишнього середовища?
3. Назвіть економічні регулятори раціоналізації природокористування та поліпшення довкілля.
4. У чому полягає головна причина виникнення проблем, що одержали назву «глобальні проблеми»?
5. Які специфічні ознаки, що дозволяють віднести проблему до категорії глобальних?
6. У чому проявляється проблема бідності й відсталості? Які шляхи вирішення цієї проблеми?
7. Як змінилося наприкінці ХХ ст. розуміння проблеми миру й демілітаризації? У чому зараз бачиться її головний зміст?
8. У чому полягає сутність світової продовольчої проблеми?
9. У чому, на Вашу думку, найбільш гостро проявлялася проблема недостачі природних ресурсів?
10. Які шляхи вирішення енергосировинної проблеми?
11. Перелічіть характерні риси сучасного світової екологічної кризи.

КОРОТКИЙ СЛОВНИК ЕКОНОМІЧНИХ ТЕРМІНІВ

Аграрні відносини — економічні відносини, що складаються між суб'єктами в процесі виробництва, розподілу, обміну і використання сільськогосподарської продукції.

Агропромислова інтеграція — об'єктивний процес об'єднання спеціалізованого, пов'язаного спільним виробничим циклом, сільськогосподарського і промислового виробництва у єдину систему відтворення.

Агропромисловий комплекс (АПК) — сукупність економічних відносин між аграрним виробництвом і пов'язаними з ним галузями з приводу виробництва і доведення до споживачів продукції, виготовленої із сільськогосподарської сировини.

Акціонерне товариство — основна організаційна форма підприємства, яке виникає і здійснює господарську діяльність на основі залучення (централізації) грошових коштів юридичних і фізичних осіб шляхом випуску і продажу акцій.

Акція — цінний папір без установленого строку обігу, що засвідчує пайову (майнову) участь у статутному фонді акціонерного товариства, членство в ньому та право на участь в управлінні ним, дає право його власникові на одержання частини прибутку у вигляді дивіденда, а також на участь у розподілі майна при ліквідації акціонерного товариства.

Безробіття — соціально-економічна ситуація в суспільстві, за якої частина активних працездатних громадян не може знайти роботи, яку вони здатні виконувати, що обумовлено переважанням пропозиції над попитом на робочу силу.

Біржа — загальноекономічна категорія, відображає сукупність економічних відносин постійно функціонуючого ринку, на якому концентрується інформація про той чи інший товар (попит і пропозиція, якісні характеристики тощо), відбувається його купівля продаж за зразками, формуються ціни, а також здійснюється торгівля цінними паперами та іноземною валютою.

Бухгалтерські витрати (собівартість продукції) — виражені в грошовій формі поточні витрати фірми на виробництво і реалізацію продукції.

Валовий внутрішній продукт (ВВП) — ринкова вартість товарів і послуг, вироблена резидентами країни протягом року і який йде на кінцеве споживання.

Валовий дохід — реалізований чистий продукт: різниця між виручкою від реалізації продукції і поточними матеріальними витратами та амортизаційними відрахуваннями; фонд оплати праці і валовий прибуток підприємства.

Валовий продукт підприємства — маса вироблених матеріальних благ і послуг у грошовому виразі за певний період (місяць, квартал, рік і т.д.).

Валовий суспільний продукт — грошовий вираз продукції всіх галузей матеріального виробництва.

Валюта — в економічному розумінні вживається для визначення типу грошової системи, яка діє в даній країні (золотий, паперовий), а також грошової одиниці даної країни.

Вартість — уречевлена в товарах праця; виражає відносини між товаровиробниками з приводу затрат їхньої праці на виробництво продуктів, якими вони обмінюються як товарами.

Вартість додаткова — вартість, створена працівником понад вартість його робочої сили і безкоштовно привласнена власником засобів виробництва.

Вартість мінова — кількісна пропорція, в якій споживні вартості одного роду обмінюються на споживні вартості іншого роду.

Вартість споживна — здатність товару задовольняти ті чи інші потреби людини.

Вартість товару робоча сила — сума вартості матеріальних і духовних благ, які необхідні для нормального відтворення робочої сили робітника і його сім'ї.

Величина вартості товару — суспільно необхідні витрати праці на виробництво товару.

Вексель — цінний папір, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця сплатити після настання строку визначену суму грошей власнику векселя.

Відтворення — постійне відновлення, безперервне повторення процесу виробництва. Розрізняють просте відтворення, якщо обсяг виробництва не змінюється, й розширене відтворення, коли масштаби виробництва збільшуються. Розширене відтворення включає відтворення: сукупного суспільного продукту; робочої сили; виробничих відносин; природних ресурсів.

Вивіз капіталу — експорт капіталу в інші країни як приватними корпораціями, так і державою у вигляді надання міжнародних кредитів (вивіз позичкового капіталу) або шляхом будівництва за кордоном власних підприємств, а також придбання акцій уже діючих підприємств (вивіз підприємницького капіталу).

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

Виробниче споживання — споживання засобів виробництва і робочої сили працівника при виготовленні суспільно-необхідного продукту.

Витрати виробництва — затрати фірм на виплату заробітної плати найманим працівникам, придбання сировини і матеріалів, палива та енергії, амортизацію основного капіталу тощо.

Власність — відносини, що виникають між людьми з приводу привласнення матеріальних і духовних благ. Включає такі групи відносин: відносини з приводу привласнення умов виробництва і його результатів; відносини господарського використання майна; економічні форми реалізації відносин власності.

Власність державна — форма власності, за якої власником засобів виробництва і його результатів виступає держава.

Власність земельна — відносини, що виникають між людьми з приводу привласнення землі як предмета природи для використання як необхідної умови будь-якої підприємницької діяльності і головного засобу виробництва у сільському і лісовому господарстві.

Власність приватна — економічні відносини, за яких окремі особи відносяться до умов і результатів виробництва як до своїх.

Власність суспільна — система економічних відносин, що характеризується спільним привласненням засобів виробництва і створеного продукту.

Гіперінфляція — інфляція, за якої річний приріст цін вимірюється тисячами відсотків.

Гранична корисність — додаткова корисність або задоволення, одержане від споживання додаткової одиниці товару.

Гроші — загальний еквівалент, який виділився з ряду товарів у процесі розвитку мінової форми вартості.

Грошове правило — монетариський принцип здійснення грошово-кредитної політики шляхом стабільного і помірнього зростання грошової маси наперед визначеним темпом упродовж року, з можливістю становлення граничних темпів зростання окремих грошових агрегатів щоквартально (щомісячно). Передбачає законодавче регулювання грошової маси державою (центральним банком) з метою щорічного збільшення кількості грошей в обігу на 3–5%.

Грошовий обіг — безперервний рух грошей у сфері обігу та їх функціонування як засобу обігу й платежу.

Державне регулювання економіки — система типових заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, які здійснюють правомочні державні установи і суспільні організації з метою стабілізації і пристосування існуючої соціально-економічної системи до умов, що змінюються.

Державний бюджет — система грошових відносин, яка виникає між державою, з одного боку, і підприємствами, організаціями та населенням, з іншого, з метою формування та використання централізованого фонду грошових ресурсів для задоволення суспільних потреб.

Державні видатки — сукупність грошових відносин, які складаються в процесі розподілу і використання централізованих і децентралізованих фондів грошових ресурсів для фінансування основних витрат суспільства.

Дефляція — протилежний інфляції процес зниження загальної рівня цін.

Діалектичний матеріалізм — філософське вчення, засноване К.Марксом та Ф.Енгельсом, згідно з яким матерія є єдиною основою світу, свідомість є похідною, а розвиток є результатом внутрішніх суперечностей.

Дивіденд — частина прибутку акціонерного товариства, яка розподіляється серед акціонерів пропорційно їх вкладеному капіталу; дохід, що виплачується на акцію.

Економікс — термін, введений у науковий обіг А.Маршаллом у праці «Принципи економікс» (1890); назва економічної науки, яка, досліджує проблеми ефективного використання обмежених виробничих ресурсів або управління ними з метою досягнення максимального задоволення матеріальних потреб людини.

Економічна думка — сукупність економічних ідей, концепцій, шкіл, напрямів, теорій: за визначенням Й.Шумпетера: «сукупність усіх поглядів і побажань з економічних питань, які наявні у суспільній свідомості в певний період часу».

Економічна категорія — узагальнене поняття, яке виражає певні сторони економічних явищ і процесів, відбиває глибинні процеси економічного розвитку.

Економічний закон — стійкий, істотний, причинно-наслідковий зв'язок і взаємозалежність у явищах і процесах економічного життя.

Еластичність попиту — ступінь зміни попиту на певну продукцію під впливом зміни ціни на неї.

Еластичність пропонування — ступінь зміни пропонування на певну продукцію під впливом зміни ціни на неї.

Загальні організаційно-економічні відносини — сукупність форм і методів господарювання, що характерні для всіх галузей народного господарства, тобто для економіки в цілому.

Зайнятість — діяльність громадян, пов'язана із задоволенням особистих і суспільних потреб, що не суперечить законодавству і, як правило, приносить заробіток (трудоий дохід).

Закон спадної граничної корисності — закон, згідно з яким при збільшенні споживання певного товару його гранична корисність зменшується.

Заробітна плата — об'єктивно необхідний для відтворення робочої сили та ефективного функціонування виробництва обсяг вираженої в грошовій формі основної частини життєвих засобів, що відповідає досягнутому рівневі розвитку продуктивних сил і зростає пропорційно підвищенню ефективності праці трудящих.

Засоби виробництва — предмети і засоби праці.

Земельна рента — економічна форма реалізації права власності на землю (та її природні ресурси); частина прибутку, створеного в процесі підприємницької діяльності, яка виступає у формі плати за користування землею.

Земельні відносини — відносини, які складаються між суб'єктами підприємницької діяльності з приводу використання землі як основного засобу виробництва.

Землеволодіння — часткове привласнення конкретної ділянки землі окремою особою, групою осіб або державою.

Землекористування — фактичне використання даної ділянки землі окремою особою, кооперативом, громадською організацією, державою відповідно до найдоцільнішого використання її корисних властивостей.

Змішана економіка — економічна система, яка поєднує в собі різні форми власності, ринковий і державний механізми макроекономічного регулювання.

Інвестиції — сукупність витрат, що реалізуються у формі довгострокових вкладень капіталу в різні галузі та сфери економіки.

Інвестування — збільшення обсягу функціонуючого капіталу за рахунок нагромадження від прибутку та інших доходів.

Інституціоналізм — сучасний напрям економічної думки, який досліджує взаємозв'язок фундаментальних політичних, соціальних, юридичних правил; наголошує на необхідності соціального контролю над економікою; досліджує процеси трансформації капіталізму.

Інтернаціоналізація господарського життя — процес посилення взаємозв'язку і взаємозалежності між суб'єктами міжнародних економічних відносин та національними господарствами, або економіками різних країн.

Інфляція — процес переповнення каналів грошового обігу масою надлишкових грошей, що веде до їх знецінення та додаткового перерозподілу національного доходу й національного багатства на шкоду переважної більшості населення.

Інфляція галопаюча — загрозово стрімке і некероване зростання цін, знецінення грошей, розпад економічних зв'язків, стагнація виробництва, масове зубожіння населення.

Інфляція повзуча — інфляція, що проявляється в плавному зростанні цін, але не більше як 5% щорічно.

Інфраструктура ринку — система державних, приватних і громадських інститутів (організацій і установ), технічних засобів, що обслуговують інтереси суб'єктів ринкових відносин, забезпечують їх ефективну взаємодію.

Капітал основний — частина промислового капіталу, яка зберігає свою натурально-речову форму протягом багатьох виробничих циклів, поступово зношується і частинами у міру зносу переносить свою вартість на готову продукцію, повертається фірмі у грошовій формі частинами після реалізації виробленої продукції.

Капітал оборотний — частина промислового капіталу, яка повністю споживається протягом одного виробничого циклу, а значить, повністю переносить свою вартість на вироблену продукцію і повертається фірмі у грошовій формі після кожного кругообігу.

Кейнсіанство — економічне вчення, яке обґрунтовує державне регулювання економіки шляхом фіскальної, монетарної політики та інших активних заходів впливу на ринковий механізм.

Кількісна теорія цін — згідно з ортодоксальною теорією класиків залежність зміни цін на товари у зв'язку з кількістю грошей в обігу.

Кінцевий суспільний продукт — вартість готової до споживання продукції (предметів споживання і засобів праці).

Класична політична економія — перша наукова концепція економічного лібералізму, яка досліджує ринкові економічні відносини (кін. XVII — др. пол. XIX ст.).

Командно — адміністративна (централізовано — планова) економіка — економічна система, заснована на суспільній (державній) власності, з централізованим державним регулюванням економічних процесів.

Конкуренція — процес суперництва між товаровиробниками, постачальниками і покупцями товарів за найвигідніші умови їх виробництва та реалізації.

Конкуренція досконала (чиста) — умови ринку, на якому існує безліч покупців і продавців, однорідність продукції, що продається, ґрунтовне знання агентами господарської діяльності, її характеристик, вільний доступ фірми на ринок.

Конкуренція монополістична — умови ринку, які передбачають диференціацію продукту, пов'язану або з особливостями самого продукту (якість, марка, упаковка), або з місцезнаходженням продавців чи з особливими послугами, що супроводжують продаж товару.

Конкуренція олігополістична — умови ринку, на якому однорідну продукцію (або близькі субінститути) продають декілька (два-три) продавців.

Кон'юнктура — сукупність ознак, що характеризують поточний стан економіки в певний період.

Кооператив — добровільне об'єднання громадян для спільного ведення господарської й іншої діяльності.

Кредит — система економічних відносин, спрямована на мобілізацію тимчасово вільних коштів і передачу їх на потреби розширеного відтворення.

Курс акції — ціна, за якою акція продається.

Маржиналізм (*marginal* — граничний) — напрям економічної думки, заснований на дослідженні граничних економічних величин як взаємопов'язаних явищ економічної системи на мікро- та макро-рівнях.

Мальтузіанська теорія народонаселення — теорія Т.Мальтуса, згідно з якою приріст народонаселення випереджає виробництво засобів існування людей. Відповідність між ними є основною умовою економічної рівноваги.

Масштаб цін — маса золота, яка міститься в грошовій одиниці та її складових частинах.

Межа виробничих можливостей — максимально можливий обсяг виробництва конкретного товару або виду послуг при наявних ресурсах і знаннях, які має у своєму розпорядженні конкретна економіка, і визначених обсягах виробництва інших товарів і послуг.

Мейнстрім (з англ. *mainstream* — головна течія) — сукупність напрямів економічної теорії ХХ ст., що сформувалися на основі домінуючих наукових парадигм. У вузькому розумінні включає неокласичний напрям, який виступає стрижнем економічної думки ХІХ–ХХ ст. У широкому розумінні охоплює кейнсіанство, неолібералізм та інституціоналізм.

Меркантилізм (з лат. *mercari* — торгувати) — економічне вчення і протекціоністська економічна політика західноєвропейських країн періоду первісного нагромадження капіталу (ХV–ХVІІ ст.).

Міжнародна економічна інтеграція — об'єктивний, усвідомлюваний та направлений процес зближення, взаємоприспособлення та зрощення національних господарських систем, який має потенціал

саморегулювання та розвитку, в основі якого лежить економічний інтерес самостійних господарських суб'єктів та міжнародний поділ праці

Міжнародна кооперація — процес формування стійких виробничих зв'язків між підприємствами різних країн, у результаті якого здійснюється спільна діяльність по створенню елементів готової продукції.

Міжнародна міграція робочої сили — переміщення працездатного населення за межі країн його походження, яке викликано причинами економічного характеру.

Міжнародний поділ праці — вищий ступінь розвитку суспільного територіального поділу праці між країнами, що спирається на стійку економічно вигідну спеціалізацію окремих держав і веде до взаємного обміну результатами господарської діяльності

Міжнародна спеціалізація виробництва — форма міжнародного поділу праці, за якої відбувається концентрація певного виробництва в окремих країнах і регулярне забезпечення нею світовий ринок.

Монетаризм — напрям сучасного економічного консерватизму, заснований на вирішальній ролі грошової маси, яка знаходиться в обігу; здійсненні політики стабілізації економіки, її функціонування і розвитку.

Нагромадження — використання частини національного доходу на збільшення основних і оборотних фондів, а також страхових запасів.

Нагромадження виробниче — розширене та якісне вдосконалення основних фондів сфери матеріального виробництва.

Нагромадження невиробниче — розширення, реконструкція, оновлення житлового фонду, лікарень, навчальних закладів, об'єктів культури, спорту, науки.

Натуральне виробництво — господарство, в якому продукти праці призначаються для задоволення власних потреб безпосередніх виробників життєвих благ, для внутрішньогосподарського споживання.

Національне багатство — вся сума матеріальних і духовних благ, що є в розпорядженні суспільства.

Національний дохід — новостворена вартість за рік.

Невиробнича сфера — держапарат, апарат управління громадських рухів, армія, міліція.

Неокласична теорія — економічне вчення, сформоване в 90-х рр. XIX ст. на основі ідей економічного лібералізму і принципів системного аналізу маржинальних (граничних) показників та мікроекономічних досліджень; з пер. третини XX ст. доповнюється макроекономічними дослідженнями та проблематикою соціальної спрямованості і державного регулювання економіки.

Неолібералізм — економічна концепція державного регулювання господарських процесів, заснована на підтримці природного ринкового механізму.

Неортодоксальні теорії — нетипові, модифіковані погляди на певний усталений чи загальновизнаний науковий підхід. Їх наявність обумовлює еволюцію, мінливість та здатність до оновлення певної наукової школи чи напряму.

Номинальний ВВП — ВВП, обчислений у поточних цінах.

Норма безробіття — частка робочої сили, що є безробітною.

Норма додаткової вартості — ступінь експлуатації, відношення маси додаткової вартості до величини змінного капіталу.

Норма нагромадження — відношення коштів, що спрямовуються на нагромадження, до всього додаткового продукту.

Норма прибутку — відношення прибутку до вкладеного капіталу, виражене у відсотках.

Облігація — цінний папір, що засвідчує внесення її власником грошових коштів і підтверджує зобов'язання відшкодувати йому номінальну вартість цього цінного папера в передбачений строк, з виплатою фіксованого щорічного відсотка.

Оборот капіталу — процес постійного відновлення руху капіталу, в результаті якого вся величина авансованих грошових коштів повністю повертається до своєї вихідної форми.

Основне виробництво — галузі матеріального виробництва, де безпосередньо виготовляються предмети споживання і засоби виробництва.

Ощадний сертифікат банку — цінний папір, письмове свідоцтво банку про депонування грошових коштів, яке засвідчує право вкладника на одержання після закінчення встановленого строку депозиту й відсотків по ньому.

Паритет валютний — ринкове співвідношення між валютами різних країн, яке відповідає металевому вмісту їх грошових одиниць.

Підприємець — суб'єкт пошуку і реалізації нових можливостей у генеруванні, освоєнні новаторських ідей, розробці якісних продуктів і технологій, здійсненні нововведень і опануванні перспективними факторами розвитку, знаходженні нових способів обслуговування споживачів, пошуку нових сфер прикладання капіталу.

Підприємництво — самостійна ініціатива, систематична, на власний ризик діяльність щодо виробництва продукції, використання послуг та здійснення торговельної діяльності з метою одержання прибутку.

Попит — потреба, забезпечена грошима.

Праця — цілеспрямована, свідома діяльність людини, спрямована на створення необхідних для задоволення особистих і суспільних потреб матеріальних і духовних благ, а також інша діяльність, обумовлена суспільними потребами.

Праця приватна — праця відособленого і незалежного товаровиробника, внаслідок чого його конкретна праця виступає як безпосередньо приватна.

Праця суспільна — прихована відособлена праця товаровиробників у сфері виробництва, яка виявляється лише на ринку, де товари обмінюються, тобто коли конкретні види праці зводяться до абстрактної.

Прибуток бухгалтерський — різниця між виручкою фірми від реалізації продукції і грошовими (реально оплаченими) затратами фірми на її виробництво і реалізацію.

Прибуток економічний — надлишок валового доходу над економічними витратами, тобто над всіма здійсненими і можливими, але упущеними затратами.

Природний рівень безробіття — рівень безробіття, за якого фактори, що підвищують і знижують заробітну плату і ціни, перебувають у рівновазі.

Платіжний баланс — співвідношення між платежами держави за кордоном і валютними надходженнями з-за кордону за певний проміжок часу; він має активне сальдо, якщо валютні надходження перевищують платежі за кордоном, і зводиться з дефіцитом, якщо платежі за кордоном перевищують валютні надходження з-за кордону.

Продукт додатковий — надлишок над необхідним продуктом.

Продукт необхідний — частина чистого продукту, що необхідна для належного відтворення робочої сили трудящих, зайнятих продуктивною працею. На його основі формується фонд особистого споживання, або так званий фонд життєвих засобів.

Приватизація — процес придбання у власність громадян усіх або частини акцій (паїв) акціонерних товариств, інших господарських товариств, а також підприємств, заснованих на державній або колективній власності.

Продуктивність праці — затрати конкретної праці на одиницю виготовленого продукту; результативність, ефективність праці.

Продуктивні сили — засоби виробництва і трудові ресурси, що їх використовують у виробництві.

Пропонування — сукупність товарів, які представлені на ринку.

Реальний ВВП — ВВП, обчислений у постійних цінах.

Рентні відносини — відносини між суб'єктами з приводу створення, розподілу і привласнення надлишкового над середнім прибутку.

Ринкова економіка — економіка, яка характеризується приватною формою власності на економічні ресурси й використанням ринкового механізму для регулювання економіки.

Ринковий механізм — механізм взаємозв'язку та взаємодії основних елементів ринку: попиту, пропонування конкуренції та ціни.

Ринок — спосіб організації економічного життя, сфера товарного обігу, місце де здійснюється купівля — продаж; сукупність економічних відносин у сфері обміну між усіма виробниками і споживачами, покупцями і продавцями даного товару.

Ринок вільний — ринок з великою кількістю виробників однорідної продукції, необмеженою інформацією стосовно продуцентів, споживачів, посередників, якості продукції. Ціни тут встановлюються під впливом попиту і пропонування.

Ринок монополізований — ринок, на якому діє незначна кількість виробників певного товару, застосовується його диференціація, існує дефіцит необхідної інформації, ускладнений доступ до ресурсів.

Ринок регульований — ринок, який контролюється і регулюється державою за допомогою спеціальних заходів.

Робоча сила — здатність людини до праці, або сукупність її фізичних і розумових здібностей, що використовуються в процесі створення матеріальних і духовних благ.

Роздержавлення — поняття, яке відображає процес трансформації економіки через ліквідацію диктату централізованого планування та розподілу; економічного відмежування підприємств від держави; процес підприємництва, самостійного ведення господарства та власного фінансового забезпечення; демонополізація виробництва та розвиток конкуренції; збільшення кількості суб'єктів господарювання.

Світове (всесвітнє) господарство — сукупність національних економік у сфері продуктивних сил і виробничих відносин (міжнародних економічних відносин), які виходять за територіальні межі окремих країн.

Світовий товарний ринок — система обміну товарами і послугами між країнами. Він виступає у вигляді світового експорту та світового імпорту.

Селянське (фермерське) господарство — відособлений виробник, який здійснює підприємницьку діяльність на власній або на власній і орендованій ділянці землі, має у власності інші необхідні засоби виробництва, самостійно визначає виробничу програму, реалізує продукцію на основі договірних цін.

Соціальні утопії — ідеї «справедливого» політичного, економічного та соціального устрою суспільства.

Соціальна інфраструктура — нематеріальне виробництво, де створюються нематеріальні форми багатства.

Соціальні фонди держави — фонди спільного задоволення потреб (освіта, охорона здоров'я тощо) і фонди для непрацездатних.

Споживчий кошук — набір товарів і послуг, розрахований за нормами і нормативами споживання і забезпеченості людини першочерговими життєвими засобами.

Структурне безробіття — безробіття, обумовлене невідповідністю структури пропонування праці структурі попиту.

Технічна будова виробництва — відображає в натуральному вигляді, скільки засобів виробництва приводиться в рух одним працівником.

Трудова діяльність — процес виробництва матеріальних і духовних благ.

Трудова теорія вартості — основна теорія класичної школи, згідно з якою кожен товар обмінюється відповідно до кількості суспільної необхідної праці, витраченої на його виробництво.

Товар — зовнішній предмет, продукт праці й природи, річ, що задовольняє завдяки своїм властивостям певні потреби людини й призначається для обміну шляхом купівлі-продажу на ринку.

Товарне виробництво — виробництво, в якому продукти праці призначаються не для власного споживання, а для обміну через ринок шляхом купівлі — продажу.

Фінанси — сукупність економічних відносин, пов'язаних із системою утворення та використання фондів грошових ресурсів для задоволення потреб розширеного відтворення на основі розподілу й, передусім, національного доходу.

Фінанси держави — система грошових фондів, які має держава і які спрямовуються на фінансове забезпечення її функцій: управління, оборону, соціальні гарантії, охорону навколишнього середовища тощо.

Фінанси населення — грошові фонди, які утворюються у жителів країни з надходжень, отриманих від трудової, господарської та іншої діяльності і які спрямовуються на примноження їх власності та підвищення добробуту.

Фінанси підприємств та організацій — система економічних відносин, яка пов'язана з формуванням і розподілом грошових доходів і нагромаджень, утворенням і використанням фондів грошових коштів, за допомогою яких забезпечуються поточна господарська діяльність, виробничий і соціальний розвиток.

Фондова біржа — установа, яке зосереджує попит і пропозицію цінних паперів, сприяє формуванню їх біржового курсу та здійснює свою діяльність відповідно до законодавства України, статуту і правил біржі.

Фонд нагромадження — частина доходу, яка використовується для розширеного відтворення.

Фрикційне безробіття — стосується тих осіб, які не працюють у зв'язку з добровільною зміною робіт, вперше вибирають роботу або підшукують роботу після закінчення терміну контракту на попередній роботі тощо.

Центральний банк — державний інститут, відповідальний за пропозицію грошей в країні і кредитну кон'юнктуру, збереження офіційних золотовалютних резервів, контроль над фінансовою системою, особливо комерційними банками.

Ціна — грошова форма виразу вартості товару.

Ціна землі (капіталізована рента) — сума грошей, яка, будучи покладена в банк, дозволить її власнику отримати дохід у формі відсотка, що дорівнює земельній ренті.

Ціна попиту — гранично максимальна ціна, за якою покупці ще згодні брати товар.

Ціна пропонування — гранично мінімальна ціна, за якою продавці ще готові пропонувати товар.

Ціна рівноваги — ціна, за якою попит дорівнює пропонуванню.

Цінні папери — грошові документи, що засвідчують право володіння або відносини позики, визначають відносини між особою, яка їх випустила, та їхнім власником і передбачають, як правило, виплату доходу у вигляді дивідендів або відсотків, а також можливість передачі грошових та інших прав, що випливають з цих документів, іншим особам.

Цикл економічний — спади і піднесення, що повторюються в економіці, у розвитку виробництва та рівня ділової активності.

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Юрій Васильович НІКОЛЕНКО
Віталій Якович БОБРОВ
Лариса Сергіївна ЛІСОГОР
Борис Тимофійович СВЕТЛОВ
Микола Дем'янович МИРОНОВ
Сергій Євтихійович ШПИЛЬОВИЙ
Василь Кіндратович БЕРЕГОВИЙ
Микола Михайлович ГУЗИК
Анатолій Васильович ДЕМКІВСЬКИЙ
Юрій Володимирович КИРИЛЮК
Інеса Юріївна НІКОЛЕНКО
Олександр Володимирович ОТРОШКО
Анна Євгенівна САВЕНКО
Валентина Іванівна СЕРЕДА
Ольга Миколаївна СОКОЛОВА
Яніна Станіславівна ТКАЧЕНКО
Василь Миколайович ЗІНЧЕНКО

ПОЛІТЕКОНОМІЯ

За загальною редакцією Ніколенко Ю.В.

Підручник

Керівник видавничих проєктів — *Б. А. Сладкевич*
Друкується в авторській редакції
Дизайн обкладинки — *Б. В. Борисов*

Підписано до друку 11.08.2008. Формат 60x84 1/16.
Друк офсетний. Гарнітура PetersburgС.
Умовн. друк. арк. 35,55.
Наклад 2000 прим.

Видавництво «Центр учбової літератури»
вул. Електриків, 23
м. Київ, 04176
тел./факс 425-01-34, тел. 451-65-95, 425-04-47, 425-20-63
8-800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)
e-mail: office@uabook.com
сайт: WWW.CUL.COM.UA

Свідоцтво ДК № 2458 від 30.03.2006