

Л.В.Білецька, О.В.Білецький, В.І.Савич

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ (ПОЛІТЕКОНОМІЯ. МІКРОЕКОНОМІКА. МАКРОЕКОНОМІКА)

Підручник для студентів
економічних спеціальностей вищих навчальних закладів

Київ
2009

Рецензенти: *І.В.Буян, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки, завідувач кафедру економічної теорії Хмельницького економічного університету.*

М.О.Данилюк, доктор економічних наук, професор, заслужений працівник освіти України, завідувач кафедру економіки підприємства Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

В.В. Козюк, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедру економічної теорії Тернопільського національного економічного університету.

Відповідальний за випуск

Рекомендовано вченою радою

Л.В.Білецька, О.В.Білецький, В.І.Савич

Підручник містить системний виклад концептуальних положень економічної теорії у контексті сучасних вимог економічної освіти. При цьому методологічною основою теоретичного аналізу є спроба поєднання політекономічного підходу і елементів „позитивної економічної теорії” („економікс”). З’ясовується сутність і специфіка основних механізмів ринкової економіки, а також фактори, які впливають на мікро- і макроекономіку, методи та засоби економічного регулювання.

Підручник включає окрім основного викладу теоретичних положень економічної теорії та їх графічно-математичної інтерпретації також розгорнуту довідково-допоміжну частину (економічний словник, іменний покажчик, лауреати Нобелівської премії з економіки за 1968-2008 роки, список англійських скорочень, покажчик англійських термінів).

Для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів, науковців, бізнесменів, всіх тих, хто цікавиться економічною теорією.

ЗМІСТ

Передмова	10
-----------------	----

ЧАСТИНА І

РОЗДІЛ І. ПОЛІТЕКОНОМІЯ.....	13
-------------------------------------	-----------

Глава 1. Методологічні підходи розуміння світового розвитку	13
---	----

Глава 2. Найпростіше розуміння економіки. Основні етапи розвитку економічної теорії.....	21
--	----

Глава 3. Предмет, метод і функції економічної теорії	27
--	----

Глава 4. Економічні системи.....	34
----------------------------------	----

1. Економічний зміст власності. Типи і форми власності.....	41
---	----

2. Продукт виробництва. Потреби і економічний вибір.....	50
--	----

Глава 5. Суспільне виробництво. Еволюція товарного виробництва.....	54
---	----

1. Натуральне виробництво.....	54
--------------------------------	----

2. Причини виникнення та суть товарного виробництва.....	55
--	----

3. Товар та його властивості	58
------------------------------------	----

Глава 6. Сутність грошей, грошових систем і їх еволюція.....	61
--	----

1. Закономірності виникнення і суть грошей.....	61
---	----

2. Функції грошей.....	63
------------------------	----

3. Теорії грошей.....	66
-----------------------	----

4. Грошова маса та її агрегати	70
--------------------------------------	----

5. Закон грошового обігу.....	72
-------------------------------	----

6. Система грошового обігу та її типи	74
---	----

7. Інфляція і дефляція	77
------------------------------	----

РОЗДІЛ ІІ. МІКРОЕКОНОМІКА.....	81
---------------------------------------	-----------

Глава 7. Ринок, його функції і структура.....	82
---	----

1. Система і структура ринків. Ринковий механізм і його елементи. Попит, пропозиція і ціна	85
--	----

Глава 8. Поведінка споживача в ринковій економіці	86
---	----

1. Концепція корисності і споживацький вибір.....	86
---	----

Глава 9. Виробництво і фірма. Підприємницька діяльність.....	89
--	----

1. Підприємницька діяльність.....	109
-----------------------------------	-----

2. Менеджмент фірми	115
---------------------------	-----

- форми і методи наукового управління підприємством	119
---	-----

3. Сутність та основи маркетингу	121
--	-----

Глава 10. Витрати. Прибуток. Дохід	129
- фонди підприємства та їх рух у виробництві	130
Глава 11. Конкуренція і ринкова влада. Антимонопольне регулювання....	141
1. Монополістична конкуренція і олігополія	146
2. Антимонопольне регулювання	148
Глава 12. Функціонування найважливіших ринків факторів виробництва..	150
1. Ринок праці. Проблема зайнятості.	150
- форми безробіття. Закон Оукена.....	154
- методи досліджень та способи регулювання зайнятості. Крива Філіпса. Мультиплікатор зайнятості Р. Кана та Дж. Кейнса.....	156
- заробітна плата.....	158
- рівні заробітної плати. Номінальна і реальна заробітна плата	164
2. Ринок капіталів. Процентна ставка та інвестиції.....	167
- капітал: сутність і форми. Кругообіг і оборот капіталу.....	167
- кредит та його форми	170
- банки, їх види і функції. Кредитно-банківська система	172
- позичковий процент і його норма	177
- ринок цінних паперів як особлива форма руху капіталів.....	181
- фондові біржі та їх функції	185
3. Ринок землі. Рента.....	188
- земля як специфічний господарський ресурс. Особливості пропозиції землі	189
- ринок природних ресурсів та його рівновага.....	189
- економічна природа рентних відносин.....	191
РОЗДІЛ III.	
МАКРОЕКОНОМІКА.....	198
Глава 13. Національна економіка та її найважливіші показники.....	199
1. Суспільний продукт та його структура	199
2. Національний продукт.....	203
3. Національний дохід	205
4. Національне багатство.....	209
5. Ефективність суспільного виробництва та її визначення.....	212
Глава 14. Економічне зростання і розвиток	214
1. Сутність, цілі, фактори та основні показники економічного зростання.....	215
2. Вимір економічного зростання.....	218
3. Типи економічного зростання	222
3. Економічна стагнація.....	225
4. Сучасні моделі економічного зростання	226
- неокласична модель економічного зростання	227
- кейнсіанська теорія мультиплікатора економічного зростання ...	231
- принципи акселерації економічного зростання.....	234
Глава 15. Циклічність економічного розвитку.....	237
1. Циклічність як форма розвитку національної економіки. Теорії циклів.....	237

2. Фази економічного циклу	241
Глава 16. Макроекономічна рівновага	243
1. Рівноважне функціонування національної економіки. Поняття рівноваги	244
2. Відтворення і пропорційність суспільного виробництва	246
3. Концепції загальної економічної рівноваги	248
- кейнсіанська модель рівноваги: базовий варіант	249
- кейнсіанська модель рівноваги: розширений варіант.....	251
- економічна рівновага і повна зайнятість	252
Глава 17. Роль держави в ринковій економіці. Державне регулювання економіки	254
1. Необхідність державного втручання в економіку	254
2. Основні функції сучасної держави.....	259
3. Фінансові форми макроекономічного регулювання	262
4. Грошово-кредитне регулювання	268
5. Соціальна політика держави і розподіл доходів.....	272
Глава 18. Світова економіка. Загальна характеристика світового співтовариства	282
1. Міжнародний поділ праці	284
2. Економічна інтеграція та інтернаціоналізація	286
3. Світовий ринок. Міжнародна торгівля. Теорії ринку	288
4. Ефективність зовнішньоекономічних відносин.....	296
5. Регулювання зовнішньоекономічних зв'язків	298
6. Міжнародний рух капіталу. Суть, причини і форми вивезення капіталу	301
7. Міжнародна міграція робочої сили	304
8. Україна і світове господарство	305
Глава 19. Світова валютна система	308
1. Валютні відносини і валютна система.....	308
2. Визначення курсу національної валюти	309
3. Основні етапи розвитку світової валютної системи.....	310
4. Валютні ринки і валютні операції	314

ЧАСТИНА II

ГРАФІКИ ТА ФОРМУЛИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ	319
--	------------

Крива попиту	319
Цінова еластичність попиту	320
Еластичність попиту. Графічне подання	320
Перехресна еластичність	321
Еластичність попиту від доходу	322
Крива пропозиції	322
Еластичність пропозиції	323
Рівновага попиту і пропозиції.....	324
Миттєва, короткострокова і тривала рівновага.....	325

Стійкість ринкової рівноваги. Концепція типу Л. Вальраса	326
Стійкість ринкової рівноваги. Концепція типу А. Маршала	327
Загальна економічна рівновага	328
Загальна рівновага. Закон Вальраса	329
Оптимум В. Парето	330
Поняття корисності	332
Крива граничної корисності	333
Гранична корисність продукту, коли споживач має деяку його кількість..	333
Еластичність кривої граничної корисності	334
Бюджетні лінії, або що доступне покупцю	335
Загальна і гранична корисність	337
Рівновага споживача на ринку	338
Рівновага за умов державних (монопольних) обмежень ринкового ціноутворення	339
Вплив податків на ціну ринкової рівноваги	341
Криві постійних, змінних і валових витрат	342
Криві середніх постійних, середніх змінних і середніх повних витрат	344
Крива граничних витрат	345
Крива виробничих можливостей, або крива трансформації	346
Крива довгострокових середніх витрат	347
Віддача від масштабу та прибутковість фірми	349
Крива валового доходу	350
Граничний (додатковий) дохід MR	351
Середній і граничний продукти. Продуктивність праці	352
Максимізація прибутку. Точка оптимального прибутку фірми	352
Рівновага фірми в довгостроковому періоді в умовах чистої конкуренції.	353
Ціна в умовах недосконалої конкуренції	354
Олігополія. Ламана крива попиту	355
Правило „Великого пальця” при ціноутворенні для монополіста	356
Показник монопольної влади. Індекс Лернера. Індекс Гарфінделя Хіршмана	356
Олігополія. Модель Курно. Ламана крива попиту Суїзі	358
Розширене, просте і звужене відтворення суспільного виробництва	361
Схема економічного кругообігу Ф. Кене	362
Марксистські схеми суспільного відтворення	364
Валовий національний продукт. Національний дохід	367
Індекс цін	368
Вимірювання інфляції	368
Індекс фізичного обсягу продукту	369
Схильність до споживання	370
Схильність до заощадження	370
Мультиплікатор. Історичне походження	371
Акселератор	371
Взаємозв'язок рівноваги та повної зайнятості в моделі Кейнса	372
Кейнсіанська модель рівноваги: базовий варіант	375
Кейнсіанська модель рівноваги: розширений варіант	377

Роль держави у стимулюванні сукупного попиту за рахунок власних витрат і регулювання чистого експорту	378
Сучасні схеми економічного кругообігу	378
Макроекономічна рівновага товарного і грошового ринку	381
Кейнсіанська перевага ліквідності	382
Попит на гроші	383
Перевага ліквідності. Рівноважний рівень процента.....	384
Норма процента та інвестиції	385
Процес зростання суми грошей, покладених у банк	386
Крива Філліпса	387
Криві Е. Енгеля.....	388
Крива В. Парето. Закон розподілу доходів.....	389
Крива Лоренца.....	391
Крива Лаффера	392
Модель ділового циклу (Самуельсона-Хікса).....	392
Сучасна періодизація довгих хвиль	394
Економічний цикл	395
Основні етапи розвитку економічної теорії	396
Структура продуктивних сил.....	397
Взаємозв'язок економічних наук.....	398
Лінійні залежності: обернена і пряма	399
Грошова маса та її агрегати.....	399
Структура грошової маси	400
Система грошового обігу	400
Загальна структура ринку.....	401
Характерні риси основних моделей ринку	402
Рівновага ринку послуг природних ресурсів	403
Структура ринку капіталів	404
Структура кредитно-банківської системи країни за ринкових умов.....	404
Найважливіші функції ринку	405
Лінійна структура управління.....	405
Функціональна структура управління.....	406
Матрична система управління	406
Регіональна структура управління	407
Структура національного багатства	407
Історичний розвиток (еволюція) типів, видів і форм власності.....	408

ЧАСТИНА III

ЕКОНОМІЧНИЙ СЛОВНИК	409
ІМЕННИЙ ПОКАЖЧИК	511
ЛАУРЕАТИ НОБЕЛІВСЬКОЇ ПРЕМІЇ З ЕКОНОМІКИ ЗА 1968-2008 РОКИ	541
СПИСОК АНГЛІЙСЬКИХ СКОРОЧЕНЬ	544
ПОКАЖЧИК АНГЛІЙСЬКИХ ТЕРМІНІВ.....	546
СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	594

Подобається це чи ні, але основні проблеми сучасної політики дійсно є чисто економічними і не можуть бути зрозумілими без знання економічної теорії. Лише людина, яка розуміється в основних питаннях економічної теорії, здатна виробити незалежну думку з розглядуваних проблем.

Людвіг фон Мізес

ПЕРЕДМОВА

Економіка – основа існування і розвитку людської цивілізації. При цьому історичний поступ суспільства характеризується постійним ускладненням економічних процесів, які з часом стають предметом наукового вивчення. Це зумовило зародження економічної думки і згодом економічної теорії. Пізнання законів ринкової економіки – велике досягнення людства. Воно дає змогу приборкувати стихійність і некерованість економічних змін, вносить свідоме і планомірне начало у весь соціально-економічний розвиток суспільства.

Відкриття економічних закономірностей видатними вченими-економістами Д. Рікардо, А. Смітом, Ж. Б. Сеєм, Д. С. Міллем, К. Марксом, А. Маршалом, Дж. М. Кейнсом, М. Фрідменом, І. Фішером та іншими відображає історичний розвиток економіки, складає теоретичну скарбницю, за допомогою якої людству в цілому вдається підтримувати економічне зростання, долаючи на цьому шляху складні теоретичні і практичні проблеми, постійно оновлюючи і вдосконалюючи ринкові відносини та економічну діяльність.

Тому економічна теорія є однією з найважливіших навчальних дисциплін для студентів-економістів. Без опанування теоретичних проблем, які вона вивчає, не можна стати висококваліфікованим фахівцем, досвідченим управлінцем, господарником, науковцем і державним діячем сучасного рівня. Особливо важливого значення знання з економічної теорії набувають у сучасній Україні, коли вирішення складних завдань у розвитку ринкових відносин вимагає формування нової особистості – носія світоглядних засад суспільства ринкової економіки та демократії.

Пропонований навчальний посібник містить системний виклад концептуальних положень теоретичної економіки, які допомагають студенту з'ясувати сутність і специфіку основних механізмів ринкової економіки, а також фактори, які деформують мікро- і макроекономіку, методи та засоби економічного регулювання. Крім цього, студенти мають можливість

ознайомитися з вченнями найбільш видатних представників економічної думки.

Зміст навчального посібника згрупований таким чином, щоб студент міг легко знайти необхідний (відповідно до навчальної програми курсу) довідковий матеріал і тему. Перша частина містить п'ять розділів: вступ в економічну теорію; мікроекономіка як частина сучасної економічної теорії; роль держави у ринковій економіці; макроекономіка; світова економіка. У другу частину увійшли графіки та формули економічної теорії. Третя частина містить: економічний словник, іменний покажчик, лауреати Нобелівської премії з економіки за 1968-2004 роки, назви держав, їх столиць та офіційні назви валют, список англійських скорочень, покажчик англійських термінів.

Навчальний посібник підготовлено відповідно до програми, рекомендованої Міністерством освіти і науки України.

При написанні посібника його автори посилаються на досвід викладу положень основ економічної теорії в зарубіжній літературі навчального характеру, які доступні українському студентству: Самуельсон П. Економіка. В 2-х томах М., 1992; Самуельсон П., Нордгауз В. Макроекономіка. К., 1995; Фишер С., Дорнбуш., Шмалэнзи Р. Экономика. М., 1997; Піндайк Р., Рубінфельд Д. Мікроекономіка. К., 1996; Хайман Д.Н. Современная экономика: анализ и применение. В 2-х томах. М., 1992; Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. М., 1996; Хейне П. Экономический образ мышления. М., 1992; Макконел К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. В 2-х томах. М., 1992; Долан Э. Дж., Линдсей Д.Э. Рынок: микроэкономическая модель. С.-Пб., 1992.

Використано ряд енциклопедичних словників: COLLINS. Словарь по экономике. С.-Пб., 1998; Современный экономический словарь. М., 1998; Фінансовий словник. К., 2000; Новий російсько-український словник-довідник юридичної, банківської, фінансової, бухгалтерської та економічної сфери. К., 1998; Економічна енциклопедія. К., 2000, т. 1-3.

Колектив авторів використав наукові роботи і підручники російських вчених-економістів: Экономика. Учебник. /Под ред. А.О. Булатова. М., 1996; Современная экономика. Многоуровневое учебное пособие. /Под ред. О.Ю. Мамедова, Ростов-на-Дону, 1998; Журавлева Г.П. Экономика. Учебник. М., 2001; Курс экономической теории. Учебник. Киров, 1998; Введение в рыночную экономику. Учебное пособие. /Под ред. А.Я. Лившица, И.Н. Никулиной. М., 1994; Экономика переходного периода. М., 1995; Барр Р. Политическая экономия. В 2-х томах. М., 1995; Агапова Т.А., Серёгина С.Ф. Макроэкономика. М., 1997.

В роботі над посібником його автори також посилалися на досвід викладання основних положень економічної теорії українськими вченими: Мочерный С.В., Симоненко В.К., Секретюк В.В., Устенко А.А. Основы экономической теории. Учебник. К., 2000; Устенко О.А., Мочерный С.В. Основы экономической теории. Тернопіль, 2001; Малий І.Й. Теорія розподілу суспільного продукту. – К., 2000; Загальна економічна теорія. Політична економія. Підручник. У 2-х частинах. /За ред. Буяна І.В. Тернопіль, 1999;

Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / Відп. ред. Г.Н.Климко. – 5-те вид., випр. - К., 2004; Ніколенко Ю.В. Політекономія: Підручник. – К.: ЦУЛ, 2003; Політична економія. Навчальний посібник. / За ред. д.е.н., проф. Г.І.Башнянина і к.е.н., доц., Є.С.Шевчук. 3-тє вид., перероблене і виправлене. – Львів, 2004; Ковальчук В.М. Загальна теорія економіки. Теоретична економіка. Тернопіль, 1998; Мікроекономіка. Опорний конспект лекцій. Базилевич В., Лук'янов В., Пісаренко Н., Квіцинська Н., Мікроекономіка і макроекономіка. У 2-х частинах, 1997; Будаговська С.М., Кілієвич О.І., Лукіна І.О. та ін. К., 1998; Радіонова І. Макроекономіка та економічна політика. Підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів. К., 1996.

Функціонування економіки України за умов поступової інтеграції до світового економічного простору потребує підготовки фахівців, які були б здатні до переосмислення сучасних господарських реалій, вироблення нових підходів до аналізу трансформаційних процесів, виходячи із загальноцивілізованих засад еволюції світової економіки.

Цей посібник допоможе студентам вивчити і осмислити насамперед теоретичні аспекти економічного життя сучасного суспільства, озброїть їх науковим інструментарієм економічного аналізу. Посібник буде корисним і всім тим, хто в сучасних умовах займається практичною діяльністю – від політики до бізнесу, тому що успіх їх діяльності також залежить і від оволодіння економічним стилем мислення.

РОЗДІЛ I. ПОЛІТЕКОНОМІЯ

Глава 1.

Методологічні підходи розуміння світового розвитку

Економічні реформи, покликані формувати в Україні сучасну, ефективну соціально-орієнтовану економіку з ринковими принципами і методами господарювання. Тому з'явилась об'єктивна необхідність теоретичного осмислення процесів ринкових перетворень і відповідних змін у навчальному курсі економічної теорії. Навчальний курс, який раніше повністю орієнтувався на марксистське економічне вчення, пояснюючи всі економічні явища і відносини з класових позицій, відривав економічну теорію від свого предмету – об'єктивного аналізу економічних явищ і процесів.

У нашому курсі ми розглядаємо саме сучасну економіку – ту, в якій господарює споживач, а не продавець, в якій дефіцит товарів змінився їх надлишком, де економічний добробут сприяє соціальному миру.

Для того, щоб будувати нову економіку, потрібно вивчити і знати світовий досвід, досягнення світової економічної теорії, серед яких проблеми ринку і ринкового механізму знаходяться на першому плані. Економічна теорія – це понятійно-визначена наука: вона базується на складному понятійному апараті, здатна вимірювати економічні процеси, використовує методи моделювання і прогнозування. Ринкова економіка складна. У ній одночасно беруть участь багато самостійних виробників, економічні процеси незупинні, суспільство постійно змінюється. Враховуючи це, економічна теорія вимушена будувати логічні моделі економічних процесів. Для економічної науки такі моделі (графіки і рівняння) замінюють експерименти, які проводяться в природничих науках. По суті, вся історія економічної науки – це безперервна боротьба наукових і неправдивих економічних моделей.

Будь-яка економіка і в тому числі ринкова завжди вибухова і проблемна. Але ринкова економіка має один “плюс” – в ній вирішення багатьох проблем забезпечується опорою на здоровий глузд учасників виробництва, який, однак, не може замінити науковий аналіз економічних процесів.

Світовий досвід свідчить, що без знань розвитку суспільства не можна зрозуміти складні соціально-економічні процеси, уникнути системних криз. Стало очевидно, що прагнення досягти передових рубежів світової цивілізації нездійсненне без всебічного критичного освоєння сучасної теорії та практики і без гранично точного врахування національної специфіки.

Все це вимагає парадигмальної революції, цивілізаційного методу дослідження людського суспільства і використання нової парадигми в суспільно-економічній практиці. Тому в умовах ринкового трансформування економісти світу (у тому числі і українські вчені) пропагують ідею заміни

“старої” парадигми (*гр. paradeigma – теорія, модель*) економічної теорії на нову.

У нових історичних умовах, коли ринковий механізм саморегулювання, який А. Сміт назвав “природним порядком” (розуміючи під ним теоретичну модель економіки вільного підприємства, що ґрунтується на принципах “природної свободи” – вільної гри ринкових сил і конкуренції), перестав функціонувати, його замінила ринкова влада, яка заперечувала конкуренцію як основу функціонування ринкового механізму. Це призвело до ряду світових економічних криз, і як наслідок – до першої світової війни 1914-1918 років, соціалістичного перевороту в Росії 1917 року, становлення фашизму і комунізму в Європі та Азії, великої депресії в США, Великій Британії, Франції та інших країнах, що поставило світ на грань катастрофи, породило соціальні і політичні катаклізми, результатом яких стала друга світова війна.

Саме такі кризові процеси дали поштовх для розвитку економічної теорії, яка вивчає закономірності функціонування і розвитку системи економічних відносин, а також діяльності економічних суб’єктів і економіки в цілому. Завдяки цій науці вдалося допомогти відновити ринкові відносини у суспільстві, зберегти ринковий механізм, який базується на законах ціноутворення, вартості, попиту, пропозиції і автоматично встановлює економічну рівновагу лише за умови існування конкуренції.

В той же час конкурентне функціонування суб’єктів ринкової економіки об’єктивно штовхає її до монополістичності, граничною формою якої є чиста монополія, яка здійснює ринкову владу, заперечуючи конкуренцію. Ринковий механізм за таких умов перестає доцільно функціонувати, що вимагає заперечення монополії. Цього можна досягти втручанням держави через антимонопольне регулювання в економічні процеси, стимулювання конкуренції, яка на новому етапі ринкових відносин набуває нової форми – стає обмеженою, недосконалою.

Важливу роль у відновленні економічної рівноваги на новому етапі розвитку ринкової системи відіграв англійський теоретик Дж. М. Кейнс.

Завдяки теоретичному аналізу економічної діяльності і науковому пізнанню економічних форм життя Дж. М. Кейнс зумів надати загальних рекомендацій, які стали основою поведінки економічних суб’єктів і економічної політики держави щодо створення суспільства загальної зайнятості, тобто створив макроекономічну модель рівноваги.

Спираючись на вчення цього великого теоретика, проблеми розширення державного впливу на ринкову економіку продовжили такі видатні економісти-вчені ХХ ст. як А. Хансен, С. Харріс, Дж. М. Кларк, Д. Хікс, Р. Гаррод, О. Домар, П. Самуельсон, О. Філіпс та ін.

Однак після кризи кейнсіанського регулювання у 60-70 роках ХХ ст. у нових формах розпочалося відродження економічного лібералізму. Сучасна ліберальна економічна концепція представлена неолібералізмом і сучасним монетаризмом. З’явилася так звана нова класична теорія. Було поєднано два

основні напрями сучасної економічної теорії – кейнсіанство і неокласичну теорію – у єдиній течії “неокласичного синтезу”.

Практичним втіленням деяких висновків цих теорій стала в 80-х роках ХХ ст. економічна політика у формі “рейганоміки” і “тетчеризму” в США та Великобританії. Здійснення цієї політики дозволило призупинити наростання кризових явищ і підвищити темпи економічного зростання. Однак у наступні роки в умовах подальшого поглиблення процесів глобалізації світового економічного розвитку продовжували загострюватися економічні і політичні суперечності, що призвело до посилення конфліктів в ряді регіонів світу і продовжує сьогодні загрожувати можливим непередбачуваним ходом подій і дестабілізацією існуючого світового порядку (існуючої системи міжнародних відносин). Про це свідчать події 11 вересня 2001 року (терористичний акт в Нью-Йорку, війна і сучасний стан в Іраку, проблеми Близького Сходу тощо).

Тому сьогодні, в умовах вступу людської цивілізації в третє тисячоліття, коли досить виразно постали ознаки її кризи, надзвичайно актуальним стає всеохоплюючий науково-філософський аналіз самих підвалин нинішнього способу існування людства, і в цьому контексті – сучасної системи економічних відносин з метою виявлення її недосконалості і невідповідності імперативам грядущої епохи.

Як свідчить історичний досвід, економістам-теоретикам потрібен певний час для подолання застарілих догм і стереотипів. Глибокі всесвітньо-історичні зміни в розвитку людської цивілізації вже не можна пояснити в межах традиційних економічних і соціальних теорій. Новий етап суспільно-економічного розвитку потребує нової парадигми економічної теорії. Нову стадію цивілізаційного прогресу, що з точки зору класового чи формаційного підходів, стало неможливим пояснити, тому що на перший план вийшли загальнолюдські цінності, які змінюють обличчя соціальних систем і класи суспільства та їх роль.

Саме життя вимагає глибокої теорії, яка б увібрала в себе досягнення людської думки і синтезувала її, узагальнила світовий розвиток. Перед економічною теорією постало завдання розкрити сутність і внутрішню структуру суспільного розвитку, зв'язки і закономірності процесів, пов'язаних з переходом людства до нової епохи.

У західному світі широко визнаною сьогодні є теорія “постіндустріального” або “інформаційного” чи “технотронного” суспільства. За цією теорією постіндустріальна економічна система, в основі якої лежить новий технологічний спосіб виробництва, насамперед інформаційно-інтелектуальні технології, знання, що докорінно змінює становище людини в суспільстві, підносить її роль і значення. Ця система заснована на загальнолюдських цінностях і створює всі умови для всебічного розвитку людини. Панування сфери послуг нематеріального виробництва поставило людину в якісно нове становище, звільнило її від пут економічного і соціального гноблення. Таким чином, у новому суспільстві головною формою багатства стає багатство людської особистості, зростання

її інтелектуального потенціалу, що визначає розвиток економіки і суспільства.

Тому сьогодні, на наш погляд, для реформування суспільства велике значення має такий напрям в політекономії як неоінституціоналізм. Він є методологічним ключем для аналізу сучасного світу і повинен стати новою теорією для розробки глобальної методологічної парадигми.

Новий напрям доводить, що основою економічного розвитку в постіндустріальному (інформаційному) суспільстві є людина, а метою економічної системи – всебічний розвиток людини (Р. Коуз, Майер, Р. Познер). Представники неоінституціоналізму на відміну від інституціоналізму (який досліджував в основному роль колективних інститутів-профспілок, корпорацій, держави), вивчають роль і поведінку окремого індивіда. Переваги неоінституціонально-еволюційної теорії як новітнього напрямку сучасної економічної науки, порівняно з іншими концепціями, полягають у значно ширшому розумінні як об'єкта аналізу (соціально-економічні та соціально-психологічні основи економічної діяльності), так і методології (вивчення інститутів у процесі їх еволюційного розвитку – конкуренції, монополії, держави, профспілок, податків, сталого способу мислення, юридичних норм, правил, постанов, системи відносин між господарюючими суб'єктами, прав окремих соціальних верств і груп тощо)¹.

Роль інститутів у тому, що “інститути становлять структуру, яку люди накладають на свої взаємовідносини, визначаючи таким чином стимули, поряд з іншими обмеженнями (бюджетними, технологічними тощо), що окреслюють межі вибору, а вони, у свою чергу, задають межі функціонування економіки й суспільства протягом того чи іншого періоду часу)².

Прагнення до охоплення у процесі дослідження якомога більшої кількості явищ економічного і неекономічного порядку в їх динаміці породжує необхідність застосування загального всеохоплюючого соціально-філософського підходу, основою якого є теорія діяльності. Тому виникає унікальна можливість використати теорію діяльності для формування ринкових відносин, відповідно до якої “ринок може бути представлений як набір спеціально організованих поведінкових виборів, навколо пропонуваніх різноманітних товарів і послуг з високою різноманітністю”³.

¹Нестеренко А. Современное состояние и основные проблемы эволюционной теории //Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 73.

²Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа //Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 6.

³Давидов В.В. Теория деятельности и социальная практика //Вопросы философии. – 1996. – № 5. – С. 52-62.

Використання методологічного потенціалу теорії діяльності є особливо значущим як для країн перехідної економіки, де існує потреба в першу чергу у формуванні власне ринкової поведінки суб'єктів ринкової діяльності, так і для країн з розвинутою ринковою економікою, які стоять на порозі нового техно-економічного укладу, в основі якого “будуть лежати біотехнології, молекулярна електроніка, бази знань і експертні системи, композитні матеріали з ієрархічно організованими структурами, ядерна енергетика (ймовірно, термоядерна)”¹.

Саме на рубежі цього (шостого, на думку ряду теоретиків) укладу “створення нового продукту пов'язане з усвідомленим проектуванням і конструюванням нових форм організації діяльності”, відбуватиметься перехід від парадигми “організація виробництва на основі вивчення законів природи” до парадигми “організація виробництва на основі проектування взаємозв'язків різних систем діяльності та конструювання діяльно-природних систем”².

Із теорією діяльності пов'язана також розробка методології інституціонального проектування, що дозволяє розробляти різні варіанти раціональної реконструкції прогресу, свідомого формування соціально-економічних інститутів, а також практичного створення механізмів функціонування різних сфер економіки. Розробка й обґрунтування принципів такої діяльності передбачає, в свою чергу, вивчення самої масової діяльності щодо створення нових інститутів, оскільки вона – “частина економічної реальності, своєрідний “метайнститут”, і в такому вигляді цілком може служити об'єктом економічного аналізу існуючих тут правил, домовленостей, традицій і норм”³.

На сучасному етапі розвитку економічної теорії у контексті досягнутого людством історичного рівня соціально-економічної організації суспільства набуває ідея Маркса про якісні особливості суспільного поділу і розподілу діяльності (праці) у кожній історично конкретній соціальній системі в “суспільно пропорційній мірі”, тому що кожний історичний тип життєдіяльності являє собою особливий історично визначений спосіб організації суспільної життєдіяльності, виступає як система видів і форм людської діяльності (і в першу чергу економічної діяльності).

З цього погляду соціально-економічний розвиток, перехід від одного якісного рівня до іншого необхідно, на нашу думку, розглядати як новий

¹Глазиев С. Теория долгосрочного технико-экономического развития. – М., 1993. – С. 85.

²Давидов В.В. Теория деятельности и социальная практика //Вопросы философии. – 1996. – № 5. – С. 52-62.

³Тамбовцев В. Теоретические вопросы институционального проектирования //Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 82.

перерозподіл людської діяльності в масштабах суспільства. Інакше кажучи, розробка теоретичних моделей соціально-економічної трансформації суспільства повинна бути науковим пошуком оптимальної системи розподілу діяльності з точки зору можливого.

Тому суттєві недоліки сучасного ринкового господарства (економічні кризи, безробіття, різка соціальна диференціація, контрастний розподіл обмежених економічних ресурсів, екологічні проблеми тощо), які є предметом критичної уваги провідних вчених світу, слід розуміти як недосконалість існуючого розподілу суспільної діяльності.

У зв'язку з викладеним дедалі більшої цінності набувають дослідження останнього часу, в яких цілеспрямовано розробляють різні аспекти проблеми розподільчих факторів розподілу діяльності – розподільча природа інститутів¹, способів (форм) організації економічної діяльності, параметрів і структури міжгалузевих та внутрішньогалузевих трансформувань², регіонального перерозподілу³ тощо.

Згідно із сучасним науковим баченням економіку розглядають як діяльну, еволюційно відкриту систему, що зазнає постійного впливу зовнішнього середовища (всіх інших сфер суспільного життя, природи) і здатну реагувати на них. Тому “сучасна наука дедалі більше стає теорією процесу послідовних змін, які розуміють як зміни, які самопідтримуються і саморозвиваються, які не мають кінцевої цілі”⁴. Це вимагає адекватних такої природі економіки методів наукового дослідження і проектування розвитку у перспективі майбутнього.

Таким чином, нова парадигма економічної теорії має на меті пояснити як приходять до трансформації економічної системи, спосіб функціонування та зміна інститутів всередині існуючих економічних устроїв, безперервний процес нових кількісно-якісних, сутнісних змін та перетворень.

З початком процесів економічного та соціального перетворення у східноєвропейських країнах в економічній науці набуває актуальності проблема теоретичного пояснення процесів ринкової трансформації.

Досвід кризових станів і труднощів постсоціалістичного розвитку майже трьох десятків держав, у тому числі України, коли в різних національно-

¹Лукінов І. Пріоритетна політика держава в технологічних перетвореннях //Економіка України. – 1997. – № 2. – С. 4-19; Шаститко А. Условія и результати формування інститутів //Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 73.

²Дорогунцов С.; Горська О. Трансформація структури економіки: теорія і практика // Економіка України. – 1998. - № 1. – С. 4-12.

³Симоненко В.К. Регионы Украины: проблемы развития. – К., 1997.

⁴ Veblen T. The place of Science in Modern Civilization and Other Essays. – N.Y., Huebsch, 1919. – P. 239. Цит. за: Нестеренко А. Современное состояние и основные проблемы экономической теории //Вопросы экономики. – 1997. – №3.

історичних і соціально-економічних умовах було випробувано різноманітні варіанти економічної політики й досягнуто певних результатів, а також досвід величезної кількості країн, що розвиваються протягом останніх 25 років, надають надзвичайно цінний матеріал для теоретичних узагальнень. І хоча політико-економічний аналіз глибоких криз свідчить, що проведення радикальних реформ призводить до позитивних результатів, їх здійснення починається, як правило, із суттєвою затримкою.

Серед комплексу економічних, політичних, соціально-психологічних, моральних та інших чинників такої затримки велику роль відіграють також труднощі й обставини методологічного характеру у формуванні стратегічних цілей і загальної методології проведення макроекономічної трансформації суспільства. До особливо негативних і руйнівних наслідків, як свідчить, зокрема, досвід України, призводять спроби здійснювати господарські й ринкові перетворення за умов теоретико-методологічної невизначеності та непослідовності вищого державного керівництва не на базі фундаментальних соціально-філософських і економічних досліджень та розробок, а на основі спрощених, поверхневих і несистемних підходів, на що неодноразово звертали увагу провідні вітчизняні і зарубіжні вчені¹.

Хибними виявилися застосування методів “шокової терапії”, відмова від державного управління економікою та її регулюванням, надія на саморегулюючі дії “невидимої руки” ринку. Загальний результат такої “політики” – безлад і дезорганізація в проведенні реформ, гострі кризові явища. Тому досягнення справді позитивних зрушень у соціально-економічній сфері, а тим більше визначення чітких стратегічних орієнтирів розвитку України на майбутнє у контексті поступу цивілізації людства

¹Абалкин Л. Экономическая теория на пути к новой парадигме; Медведев В. Некоторые размышления о новой парадигме экономической теории; Нуреев Р. Предпосылки новой экономической парадигмы: отношения и гносеология; Бузгалин А. Отечественная экономическая теория: от кризиса к новой парадигме? //Вопросы экономики. – 1993. – № 4; Чохин В.Я. Об одном из аспектов новой парадигмы развития экономической теории; Чекмарев В.В. Эпистемология экономической теории начала XX в.; Рязанов В.Т. Постиндустриальная трансформация, ее социально-экономические модели и судьба экономики России в XX в. //Философия хозяйства. – 2001. – № 2, № 5; Бажал Ю. Еволюційна парадигма економіки перехідного періоду //Економіка України. – 1994. – № 11; Тарасевич В. Еволюція економічної теорії та сучасне парадигмальне зрушення //Економіка України. – 1996. – № 2; Чухно А.А. Постіндустриальна економіка: теорія, практика та її значення для України //Економіка України. – 2001. – № 11, № 12; Марчук Є.К. Стратегічна орієнтація суспільства – рух на випередження //Стратегічна панорама. – 1999. – № 4; Лукінов І. Регіони – економічного прогресу bastiони //Демократична Україна 1998. – 8 січня; Гайдар Е. «Детские болезни» постсоциализма //Вопросы экономики. – 1997. – № 4.

вимагає подальшого розширення й поглиблення теоретичного пошуку і в першу чергу – в напрямку виявлення нових всеохоплюючих підходів у розробці такої економічної стратегії.

Як вже зазначалося вище, сучасний світ, світова економіка характеризуються переходом від індустріальної стадії, яка панувала майже два сторіччя, до нової, вищої стадії людського суспільства – постіндустріальної.

Перехід від індустріальної стадії суспільно-економічного розвитку визначає головні риси перехідного періоду в Україні. Це особливо виявляється в характері кризи, яку переживає Україна. При цьому важливо пам'ятати, що Україна відстала на цілу технологічну епоху, перебуває на індустріальній стадії розвитку. Для того, щоб стати повноправним членом світового співтовариства, необхідно переоснастити виробництво на основі новітньої техніки і технологій, тобто перейти на новий технологічний спосіб виробництва. Лише у такий спосіб будуть створені умови для всебічного розвитку людини, забезпечені пріоритетне зростання соціальної сфери, поліпшення умов праці та життя, що відповідають новій стадії соціально-економічного розвитку.

При переході від адміністративної до ринкової економіки криза має дуже глибокий і складний характер. Цьому періоду, на думку багатьох авторів, властива системна трансформаційна криза¹.

Оскільки Україна перебуває на стадії індустріального розвитку, для її входження до світового співтовариства, про що йшла мова вище, потрібно забезпечити гідні умови праці та життя людей, подолати відставання, перейти до нового технологічного способу виробництва, на нову стадію суспільно-економічного розвитку. Передусім це подолання спаду виробництва, інфляції, забезпечення загальноекономічної стабілізації, оновлення капіталу.

Подолання економічної ізоляції України, входження її до міжнародного поділу праці, створення відкритої ринкової національної економіки визначає глибоку взаємодію загального й особливого, загальнолюдського і національного². Для цього потрібно врахувати тенденції та закономірності світового і соціально-економічного розвитку України.

Що може дати вивчення даного курсу? Навчити тому як діяти в кожній конкретній економічній ситуації неможливо, а можна допомогти оволодіти логікою економічного мислення і економічними знаннями, які мають безпосереднє відношення до кожного; про платоспроможний попит, таємницю ціноутворення, грошовий обіг, інфляцію, ринкову поведінку споживача, про те, як формувати і перерозподіляти доходи, як їх збільшувати, в чому виражається соціальний захист. Опановуючи такі

¹Основи економічної теорії. Підручник за ред. академіка НАН України А.А. Чухна. – К., Вища школа. – 2001. – С. 42-46, 52-84, 212-232.

²Там само.

знання, ви тим самими оволодієте економічною культурою якої так потребує наше суспільство. Економічні моделі в графіках і формулах допоможуть вивчити сучасну економічну теорію.

Історичний досвід ХХ ст. свідчить, що застосування універсальних схем економічної стабілізації, які не враховують специфічних умов тієї чи іншої країни, є малопродуктивними. При цьому мають на увазі не тільки економічні, виробничі характеристики конкретної країни, а й не менш важливі для зростання такі показники як історичні традиції, духовно-психологічний стан населення, системи ціннісних установок, звичок і стереотипів мислення та інші складові соціально-економічної системи.

Глава 2.

Найпростіше розуміння економіки.

Основні етапи розвитку економічної теорії

Кожному з нас відомо слово „економіка”. Але знаходячись в оточенні економіки, ми не можемо легко і просто пояснити що це таке, тому що економіка – поняття досить загальне, багатозначне і однією фразою його визначити неможливо. У перекладі з грецького слово „*οικονομία*” означає мистецтво ведення домашнього господарства („*οίκος*” – дім, *οικονομία* – господарство; „*νομος*” – вчення, закон). Вперше цей термін ввів грецький поет Гесіод (VIII-VII ст. до н. е.), а в науковий оборот – давньогрецький філософ Ксенофонт (430-355 до н. е.), а через кілька десятиліть – Аристотель (369-322 до н. е.). Він поділив науку про багатство на економіку та хрематистику. Під економікою він розумів виробництво благ для задоволення потреб людей, під хрематистикою – накопичення грошей („*χρημα*” – майно, володіння).

Із занепадом феодального способу виробництва поступово долається замкненість феодальних господарств і формується єдиний національний ринок, виникає потреба у широкому тлумаченні поняття „економіка”.

У 1615 році французький учений А. Монкретьєн запроваджує термін „*політична економія*” (гр. „*politicos*” – державний, суспільний та „*οικονομία*”, який означає „*мистецтво державного управління господарством*”). Тобто він зосереджує увагу на державній економічній політиці, мистецтві державного управління економікою. У цьому полягає одна з відмінностей політичної економії від економічної теорії, яка не пов’язує розвиток народного господарства з основною діяльністю держави.

Термін „політична економія” був пануючим в науковому обороті до початку ХХ ст. Після виходу в світ у 1890 році праці англійського економіста А. Маршалла (1842-1924) „Принципи економіки” його став витісняти термін „*економікс*”. Термін „економікс” він запровадив, щоб показати неефективність державного регулювання економіки наприкінці ХІХ ст. і доцільність його обмеження в ринковій економіці.

Термін „економіка” в сучасних умовах має різноманітні значення, але якщо їх узагальнити, то тоді *економіка – це господарська система, яка забезпечує потреби людей і суспільства шляхом створення і використання необхідних життєвих благ.*

Не дивлячись на те, що економічна теорія – одна з найдавніших наук, інтерес освічених людей до неї сьогодні не тільки не послабився, але й виріс, тому що глобальні зміни у світі, про які йшлося вище, вимагають нових досліджень і „рецептів” щодо влаштування сучасного світу. Недарма видатний американський вчений П. Самуельсон назвав економічну теорію королевою наук. Лауреат Нобелівської премії М. Фрідмен писав, що економіка – чаруюча наука, вона дивовижна тим, що її фундаментальні принципи дуже прості і можуть бути записані на одному листку паперу, тим не менше їх розуміють лише деякі. Дана наука, що відображає складний світ господарювання, вимагає від читача, за словами німецького спеціаліста з історії економічної думки А. Хейлброннера, „витривалості верблюда і терпіння святого”.

У минулому і в наш час різні напрями, школи і течії економічної думки намагалися пояснити дії людей в господарській діяльності. Сучасна людина і, перш за все, фахівці з вищою освітою теж повинні орієнтуватися у широкому колі непростих економічних питань, уміти давати оцінку різним тенденціям соціально-економічного розвитку, володіти критично-аналітичним мисленням для визначення вірного напрямку економічних перетворень.

Дієвим засобом розвитку економічного мислення особистості є вивчення генезису і основних етапів розвитку економічної думки (див. схему „Основні етапи розвитку економічної теорії”).

Як бачимо, економіка як наука виникла в XVI-XVII ст. Це період становлення капіталізму, зародження мануфактури, поглиблення суспільного поділу праці, розширення зовнішніх і внутрішніх ринків, інтенсифікації грошового обігу. Капіталістичні відносини почали складатися передусім у сфері торгівлі (*італ. „merkante” означає „торгівець”*). Звідси і назва школи – *меркантилізм*.

Французький економіст А. Монкретьєн (1575-1621) у 1615 році опублікував „Трактат політичної економії”. Англієць Томас Мен (1571-1641) довів, що баланс зовнішньої торгівлі є регулятором багатства країни. Для цього потрібно „продавати щорічно на більшу суму, ніж купувати”.

Новий напрямок в розвитку політичної економії представили фізіократи (XVII-XVIII ст.), які відобразили проникнення капіталу у сферу виробництва. Тому французькі економісти XVIII ст. перенесли предмет економічних досліджень – національне багатство – із сфери обігу у сферу виробництва. Це стало величезним досягненням економічної науки. Однак обмеженість цього вчення у тому, що фізіократи помилково вважали джерелом „багатства” виключно сільське господарство (*фр. physiocrates – „влада природи”*). Головним представником і засновником цього напрямку був Ф. Кене (1694-1774) (див. статтю „Схема економічного кругообігу Ф. Кене”).

Навколо Ф. Кене згрупувалися ряд талановитих його прибічників і учнів: В.Р. Мірабо (1715-1789), Дюпон де Немур (1739-1817), Анн Робер Тюрго (1727-1781).

Подальший розвиток економічна наука отримала у *класичній політичній економії*, коли основним об'єктом дослідження стало виробництво незалежно від його галузевих особливостей, а також розподіл благ. Започаткував цей напрям у економічній думці Уільям Петті (1623-1687). На відміну від меркантилістів він зробив спробу проникнути в сутність економічних процесів і пояснити їх. Він заклав теорію вартості. Позаринкову ціну він розглядав як „природну”, тобто об'єктивну. Вартість він ототожнював з міноюю вартістю, а останню – з ціною.

Збагачення і конкретизацію ці підходи знайшли в працях англійського економіста Адама Сміта (1723-1790). Він увійшов в історію економічної думки як засновник класичної політичної економії. У віці 44 років він вирішив дати світові теорію соціально-економічного улаштування. У „Дослідженні про природу і причини багатства народів” (1776) він систематизував всю суму накопичених до того часу економічних знань і таким чином виконав історичну задачу. Основна ідея у вченні А. Сміта – ідея економічного лібералізму, мінімального втручання держави в економіку, ринкового саморегулювання на основі вільних цін, які склалися залежно від попиту і пропозиції. Ці економічні регулятори він назвав „*невидимою рукою*”. А. Сміт заклав основи трудової теорії вартості, показав значення поділу праці як умови підвищення її продуктивності, створив вчення про доходи, принципи оподаткування тощо. Його дослідження стали біблією для вчених-економістів Заходу.

Давид Рікардо (1772-1823) продовжив розробку теорії А. Сміта. Його головна праця – „Засади політичної економії і оподаткування” (1817), де він показав, що єдиним джерелом вартості є праця робітника, яка є основою доходів різних класів (заробітної плати, прибутку, проценти, ренти); прибуток є результат неоплаченої праці робітника; сформулював закони обернено пропорційно залежності між заробітною платою і прибутком, розкрив механізм диференційованої ренти. Його вчення стало джерелом англійського утопічного соціалізму.

Ідею створення майбутнього суспільства кожний у своєму розумінні висунули соціалісти-утопісти Сен-Сімон (1760-1825), Шарль Фур'є (1772-1837) – Франція і Роберт Оуен (1771-1858) – Англія. Вони виступили з критикою капіталізму і вимагали реорганізації виробництва, розподілу і споживання, скасування приватної власності, ліквідації протилежностей між розумовою і фізичною працею, встановлення справедливої соціальної системи. Останню Сен-Сімон назвав індустріалізмом, Фур'є – гармонією, Оуен – комунізмом. Вони були проти революції і політичної боротьби.

Спіраючись на досягнення класичної школи політичної економії, Карл Маркс (1818-1883) – німецький мислитель-енциклопедист, разом зі своїм другом і соратником Фрідріхом Енгельсом (1820-1895) створили теоретичну концепцію, яка одержала загальну назву – *марксизм*.

Марксизм – видатний етап в розвитку економічної теорії, який являє собою всебічне дослідження законів капіталістичної системи і концепцію соціалізму (комунізму) як нової соціально-економічної системи, що ґрунтується на суспільній власності на засоби виробництва, відсутності експлуатації найманої праці, рівній платі за рівну працю, загальній суцільній зайнятості, ведення господарства за єдиним планом (більш детально див. статті в іменному покажчику „Маркс Карл” і „Ленін Володимир Ілліч”).

У другій половині XIX ст. була сформульована теорія маржиналізму, яка виникла як реакція на економічне вчення К. Маркса, його критичне осмислення. Саме маржиналізм лежить в основі сучасної неокласичної течії економічної думки. Представниками маржиналізму були економісти австрійської школи Карл Менгер (1840-1921), Фрідріх Візер (1851-1926), Е. Бьом-Баверк (1851-1914), а також англійський економіст Уільям Стенлі Джевонс (1835-1882).

Маржиналізм (англ. *marginal* – *граничний*) – це теорія, яка представляє економіку як систему взаємопов’язаних господарюючих суб’єктів, що пояснює економічні процеси і явища виходячи з нової ідеї – використання граничних (max і min) крайніх величин або станів, що характеризують не сутність явищ, а їх зміну у зв’язку із зміною інших явищ.

Головні категорії в цьому напрямку: гранична корисність, гранична продуктивність, граничні витрати тощо. Маржиналізм спирається на якісний аналіз і використовує економіко-математичні методи і моделі.

Так, Леон Вальрас (1834-1910), швейцарський економіст, розробив модель загальної економічної рівноваги, яка має у своїй основі аналіз попиту і пропозиції і містить ряд систем і рівнянь (див. статті до графіків – „Загальна економічна рівновага”, „Загальна рівновага. Закон Вальраса”, „Оптимум В. Парето”, „Поняття корисності”, „Крива граничної корисності”, „Гранична корисність продукту, коли споживач має деяку його кількість”, „Еластичність кривої граничної корисності”, „Криві байдужості”, „Бюджетні лінії або що доступне покупцю”, „Рівновага споживача на ринку”).

Як бачимо, послідовники цієї школи розглядали ринкову економіку як систему, потенціально здатну досягти рівноваги на основі попиту і пропозиції.

Згідно з сучасним науковим баченням економіку розглядають як діяльну, еволюційно відкриту систему, що зазнає постійного впливу процесів та явищ зовнішнього середовища (усіх інших сфер суспільного життя, природи) і здатна реагувати на них.

Змінюються акценти, підходи, але наука залишається тією ж. Розвиток знань з економіки веде за собою послідовну зміну напрямів, в русі яких відбувається перегляд базових теоретичних понять.

Сьогодні виділяють чотири найважливіших напрями економічної думки: неокласичний, кейнсіанський, марксистський та інституціонально-соціологічний.

Неокласичний напрям виходить з основоположної тези класиків політичної економії про ринок і конкуренцію як природну умову

функціонування і розвитку економіки. Вони вважають, що ринковий механізм – це єдиний ефективний засіб регулювання економіки, виробництва і споживання, пропозиції та попиту. Але в силу нових історичних умов представники неокласичного напрямку припускають зменшення регулюючих можливостей ринку і допускають державне втручання в економіку, яке має бути гнучким і обережним. Основні представники цього напрямку – А. Маршалл, К. Кобб, П. Дуглас. До неокласичного напрямку належать сучасні теорії монетаризму і неолібералізму.

Монетаризм (його ідеологи – М. Фрідмен, Ф. Кейган, А. Мельтцер, Д. Лейдлер та ін.). Це теорія стабілізації економіки, в якій головну роль відіграють грошові фактори. Монетаристи зводять управління економікою насамперед до контролю держави над грошовою масою, емісією грошей, кількістю грошей, які знаходяться в обігу і в запасах, що досягається збалансованістю державного бюджету і встановленням високого кредитного банківського проценту. Пропонується підтримувати темп зростання грошової маси на рівні 3-5 відсотків протягом року.

Неолібералізм – течія, згідно якої необхідно скорочувати (звести до мінімуму) втручання держави в економіку, тому що приватне підприємництво здатне само вивести економіку з кризи і забезпечити її піднесення і добробут населення. Звідси якомога більше свободи підприємцям і продавцям в господарській діяльності.

Головними теоретиками концепції економічного лібералізму ХХ ст. є американський економіст австрійського походження Людвіг фон Мізес (1881-1973) і його учень Фрідріх Август фон Хайек (1899-1992).

В умовах величезного безробіття та глибоких економічних криз 20-30-х років ХХ ст. з'явився новий напрям економічної теорії – *кейнсіанство*. Його назва походить від прізвища видатного англійського економіста Дж.М. Кейнса (1883-1946), засновника макроекономічного аналізу (основні положення кейнсіанства див. у статтях до графіків: „Мультиплікатор. Історичне походження”, „Схильність до споживання”, „Схильність до заощадження”, „Взаємозв'язок рівноваги та повної зайнятості в моделі Кейнса”, „Кейнсіанська модель рівноваги: базовий варіант”, „Кейнсіанська модель рівноваги: розширений варіант”, „Роль держави у стимулюванні сукупного попиту за рахунок власних витрат і регулювання чистого експорту” і в іменному покажчику стаття ”Кейнс Джон Мейнард”).

У сучасному кейнсіанстві домінують дві тенденції: американська (Е. Хансен, С. Харріс, Дж.М. Кларк та ін.) і європейська (Дж. Хікс, Дж. Робінсон, П. Сраффа та ін.). Кейнсіанська теорія вплинула на економічну політику ряду західних країн. Дж. М. Кейнс був „рятувальником капіталізму”, а його теорія проголошена „кейнсіанською революцією в політичній економії”.

Марксизм (див. вище).

Четвертим і найбільш привабливим напрямом в кінці ХХ ст. став *інституціонально-соціологічний*. Його представники: Т. Веблен,

Дж. Коммонс, У. Мітчелл, Дж. Гелбрейт. Назва концепції походить від лат. *institutum* – установа, устрійство, заклад.

Згідно з ним економіка розглядається як складна система, в якій взаємодіють економічні, соціальні, політичні та соціально-психологічні чинники. Об'єктом у цьому напрямі досліджень є „інституції”, тобто корпорації, профспілки, держава, правові, морально-етичні та психологічні явища. *Методологія інституціоналізму* ґрунтується на технологічному детермінізмі. Саме вони розробили теорії „індустріального”, „постіндустріального”, „технотронного”, „планетарного” та „інформаційного” суспільства.

Представники інституціоналізму піддають критиці деякі аспекти життя капіталістичного суспільства, а саме негативні наслідки монополізації вільної ринкової конкуренції, мілітаризацію економіки, а також окремі його вади – бездуховність тощо. Вони виступають за забезпечення гарантованого доходу всім членам суспільства, за розширення соціальних програм, у тому числі за створення дійової системи перекваліфікації робітників, які вивільнюються у процесі механізації та автоматизації виробництва, пропонують покладатися на фінансово-бюджетну, а не на кредитно-грошову політику, скорочувати податки, бюджетний дефіцит і знижувати позичковий відсоток.

Інституціоналізм виступає в різноманітних модифікаціях: соціально-психологічний інституціоналізм (Т. Веблен), соціально-правовий (Дж. Коммонс), кон'юнктурознавство (У.К. Мітчелл).

Виключне місце в концепції займає проблема трансформації сучасного суспільства. Прибічники інституціоналізму вважають, що науково-технічна революція (НТР) веде до подолання соціальних протиріч, до безконфліктної еволюції суспільства від індустріального до постіндустріального, суперіндустріального або „неоіндустріального” (тобто інформаційного) суспільства. Абсолютизація ролі НТР дала можливість висунути *теорію конвергенції* (Дж. Гелбрейт, Пітірім Сорокін – США, Раймонд Арон – Франція, Ян Тінберген – Нідерланди).

Неоінституціоналізм характеризується відходом від абсолютизації технічних факторів, більшою увагою до людини та соціальних проблем. Так виникла економічна теорія прав власності (Р. Коуз, США), теорія суспільного вибору (Д. Б'юкенен, США). На основі цих поглядів змінюється економічна політика розвинутих країн, що дає змогу говорити про „соціалізацію капіталізму”. Головна ідея сучасного інституціоналізму – в ствердженні не просто зростаючої ролі людини як основного економічного ресурсу постіндустріального суспільства, але й переорієнтації постіндустріальної системи на всебічний розвиток людини, а ХХІ ст. проголошується століттям людини.

Глава 3.

Предмет, метод, і функції економічної теорії

До 90-х років ХХ ст. у нашій країні у формуванні економічного мислення виключне місце займала марксистська політична економія. Тому предмет дослідження економіки як науки трактувався однобічно, інші теорії не вивчалися або оголошувалися ненауковими, що було суттєвим недоліком у викладанні суспільних дисциплін і формуванні світогляду.

Як свідчить історичний досвід такий догматичний підхід зробив погану послугу цьому великому вченню при спробі побудувати соціалістичне суспільство. Відомо, що будь-яка догма заперечує розвиток, гальмує рух пізнання і тим самим заважає поступу теоретичного мислення і практичної діяльності людини і суспільства.

Тому ознайомлення з багатим розмаїттям різних ідей, концепцій і теорій, які мали місце в історичному розвитку економічної думки, має незаперечне значення у формуванні світоглядної позиції особистості і сприяє здійсненню соціально-економічних змін та трансформаційних процесів у суспільстві.

З розвитком економіки як науки змінювалися погляди на її предмет і практичну функцію. Так, *меркантилісти* предметом наукових досліджень вважали *національне багатство*. Джерелом багатства проголошувалася торгівля. Саме багатство ототожнювалося з грошима. Основна функція цієї науки зводилася до активізації товарно-грошових відносин, залучення в країну золота і срібла у зв'язку із зростаючою потребою в грошах. Тому державі відводилася важлива роль в економічній політиці, яка проявилася в *протекціонізмі* (лат. *protectionis* – *заступництво, захист*). Ця політика передбачає такі головні дії: заохочення зовнішньої торгівлі через збільшення експорту та обмеження імпорту, спонукання до розвитку власної економіки. Тобто, це – економічна політика, яка спрямована на стимулювання національної економіки та її захист від іноземної конкуренції.

Школа фізіократів перенесла предмет політичної економії – національне багатство – зі сфери обігу в сферу виробництва, але помилково вважала джерелом багатства працю тільки у сільському господарстві.

Предметом дослідження марксистської політекономії є виробничі відносини, основу яких складають відносини власності.

„У виробництві люди вступають у відношення не тільки до природи.... Щоб виробляти, люди вступають у певні зв'язки і відносини, і тільки в рамках цих суспільних зв'язків і відносин існує їх відношення до природи, має місце виробництво”¹.

Таким чином, за Марксом *виробничі відносини* – це взаємозв'язки між людьми, що об'єктивно склалися в процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання життєвих благ, які і вивчає політична економія.

Розвиток капіталізму і становлення пролетаріату як класу, як самостійної

¹Маркс К., Енгельс Ф. Твори. – 2-е вид. – Т. 6. – С. 425.

сили, зумовили потребу в створенні теорії й ідеології нового класу, яка б висвітлювала його мету та шляхи її здійснення. Марксизм спирається на досягнення класичної німецької філософії, англійської політичної економії та французького соціалізму.

К. Маркс і Ф. Енгельс вважали, що робітничий клас здатен перетворити суспільство, знищити експлуатацію людини людиною, класи, створити нове соціалістичне суспільство. Вони розробили свій метод дослідження – метод *діалектичного матеріалізму* і застосували його до аналізу економічного життя суспільства, що дало можливість розглядати суспільство (економічну систему) у процесі його безперервного розвитку і змін на основі діалектичної взаємодії продуктивних сил і виробничих відносин, базису і надбудови. Їх висновок полягає у тому, що економічні зміни є вираженням зміни суспільно-виробничих відносин. Тому вони не можуть бути вічними і незмінними, а мають історично перехідний характер. Звідси формаційний підхід до розвитку суспільства, згідно якого історія поділяється на п'ять формацій: первіснообщинна, рабовласницька, феодальна, капіталістична і комуністична.

Сьогодні марксизм звинувачують в догматизмі, але як визнають видатні економісти і політики сучасного світу, марксизм – це визначний етап розвитку економічної теорії.

Так, П. Самуельсон в історії економічної думки виділяє лише трьох видатних мислителів, які здійснили вагомий вплив на розвиток економічної теорії: А. Сміта, К. Маркса, Дж.М. Кейнса. Інший видатний американський вчений Дж. Гелбрейт вважав, що вчення К. Маркса надто цінне, щоб його цілком віддати марксистам. Високу оцінку теорії Маркса давав Й. Шумпетер: „Як економіст-теоретик, Маркс був дуже освіченою людиною. Може видатися дивним, що я вважаю за необхідне наголосити на цьому, коли йдеться про автора якого я сам назвав генієм і пророком”¹.

Все ж незважаючи на всю велич і впливовість марксистського вчення в його історичній долі відбувається те, що є неминучим в будь-якій науці – а саме – воно не є абсолютною істиною, тому що суспільство змінюється і виникає потреба в нових концепціях, нових підходах, новій парадигмі, що потребує зміни самого ходу суспільної думки.

Маржиналісти вважали предметом політичної економії поведінку індивідуумів і соціальних інститутів (фірм, груп людей тощо), шляхів і засобів досягнення ними своєї мети. Головний практичний висновок – обґрунтування економічної політики фірми. З цим напрямом пов'язана поява мікроекономіки.

А. Маршалл, представник неокласичного напряму, синтезувавши положення класичної політекономії і маржиналізму, визначив предмет політичної економії як дослідження нормальної життєдіяльності людського

¹Шумпетер Й. Капіталізм, соціалізм і демократія. Переклад з англійської. К.: основи. – 1995. – С. 37.

суспільства, багатства і частково людини, стимулів до дії і мотивів протидії. Тобто підкреслювалася роль людини в економіці.

Згідно кейнсіанської концепції предметом економіки як науки стає функціонування національної економіки як єдиного цілого. Практична її функція – розробка економічної політики держави – стимулювання сукупного попиту і приватного підприємництва.

П. Самуельсон у своєму підручнику „Економікс” наводить кілька визначень предмета економікс і серед них предметом економічної теорії, політичної економії є повсякденні ділове життя і економічна діяльність людей.

Перелік визначень предмета економічної теорії (політичної економії) можна було б продовжувати, але, на нашу думку, можна погодитися з тим, що предмет цієї науки дуже складний і всебічний, тому що складна і різноманітна діяльність людини, у тому числі й економічна. Зважаючи на ці обставини і враховуючи погляди найбільш видатних представників економічної думки стосовно суті економічної теорії (у першу чергу К. Маркса, Дж. К. Кейнса, П. Самуельсона), можна дати таке визначення її предмета:

Економічна теорія (політична економія) – це наука про основні закономірності розвитку економічної системи, поведінку і діяльність людей у виробництві, розподілі і споживанні життєвих благ з метою задоволення своїх потреб.

Економічна теорія включає в себе *мікроекономіку* (вивчає поведінку окремих економічних суб'єктів) і *макроекономіку* (досліджує функціонування національної економіки в цілому). Виділяють також *мезоекономіку*, яка вивчає поведінку проміжних систем або галузей народного господарства і *глобальну економіку*, яка пояснює процеси світової економіки в цілому.

Якщо розглядати теоретичну економіку з позицій дослідження економічних відносин, то можна виділити *політичну економію*, яка вивчає економічні відносини і економічні закони, і *економікс*, що вивчає закономірності ринкової економічної системи.

Ще однією важливою відмінністю політичної економії і „економікс” є те, що „економікс” надзвичайно переповнений графіками, схемами, математичними формулами, еkleктично суперечливими положеннями, багатьма застарілими догмами і стереотипами. „Це значною мірою позбавляє його ознак теоретичності, принципів методологічності, критеріїв педагогічності”¹.

З точки зору методології в „економікс” переважає кількісний підхід (в політичній економії – якісний і сутнісний аналіз у поєднанні з кількісними

¹Основы экономической теории: Учебник /С.В. Мочерный, В.К. Симоненко, В.В. Секретарюк, А.А. Устенко; Под общ. ред. С.В. Мочерного. – К.: О-во „Знання”, 2000. – С. 16.

характеристиками), функціональний аналіз (замість причинно-наслідкового), суб'єктивно-ідеалістичний напрям (замість об'єктивного у поєднанні з суб'єктивними оцінками).

Все ж при порівнянні визначень предмета даних наук розходження між ними не є надто значними. Так, „економікс” розглядає дії людей у різних сферах суспільного виробництва (безпосередньому виробництві, обміні, розподілі і споживанні матеріальних благ), а політична економія – те, що люди у процесі праці вступають між собою у певні відносини.

Більш суттєві відмінності між цими науками виявляються при порівнянні інших аспектів їх предмета. Так, політична економія є наукою про закони, які управляють виробництвом, обміном, розподілом і споживанням матеріальних благ. Такі закони вона вважає об'єктивними, тобто незалежними від волі і свідомості людей. „Економікс”, визначаючи у якості предмета свого дослідження, у тому числі і економічні закони, не вважає їх тим не менше об'єктивними, а називає законами вірогідності.

Економічна теорія відрізняється від конкретних економічних наук. Економічна теорія дає не просто опис економічних явищ і процесів в економічній системі, а показує їх взаємозв'язок і взаємообумовленість і спрямована на виділення загальних закономірностей цих явищ і процесів.

До економіки як науки тісно приєднуються *економіко-математичне моделювання, економічна кібернетика, економетрія*. Остання вивчає кількісні співвідношення, взаємозв'язки між економічними величинами на основі застосування математичних моделей і статистичних методів обробки економічної інформації.

Прикладна економіка спирається більше на досвід, практику господарювання, конкретні показники господарської діяльності. Її задача – предметний аналіз економічної діяльності, вивчення конкретних економічних ситуацій стосовно мікро- і макроекономіки.

Економіка як наука і теоретична і прикладна широко використовує дані *економічної статистики*. Але це не зводить економічну теорію до *емпіричної науки*, яка ґрунтується на досвіді.

Економічна теорія є методологічним фундаментом цілого комплексу наук: галузевих (транспорт, сільське господарство, будівництво, промисловість, економіка торгівельної справи тощо); функціональних (фінанси, кредит, маркетинг, менеджмент, прогнозування тощо); міжгалузевих (економічна географія, демографія, статистика тощо).

Економічна теорія є однією з суспільних наук поряд з історією, філософією, правом тощо. У системі економічних наук загальна економічна теорія займає чільне місце. Вона враховує досягнення конкретних економічних наук, а також соціології, психології, історії, філософії, без яких отримані економічні висновки можуть бути помилковими (взаємозв'язок економічної теорії з іншими науками див. на схемі „Взаємозв'язок економічних наук”).

В економічній теорії (політичній економії) за термінологією А. Сміта виділяють два напрями залежно від сфери застосування результатів: *позитивна (дескриптивна) економіка і нормативна теоретична економіка*.

Позитивна (дескриптивна) економіка орієнтується переважно на об'єктивне тлумачення, наукове пояснення економічних явищ і процесів, що спостерігаються, і побудові на їх основі наукових гіпотез, концепцій та виявленні закономірностей функціонування економічних систем.

Нормативна теоретична економіка є науковою основою для розробки *економічної політики* держави, вона дає відповіді на питання як повинно бути, як діяти, щоб досягти бажаних результатів.

Прогнозування як особлива гілка економічної думки є науковим передбаченням того, що може статися в економіці у майбутньому. Це наука економічних очікувань.

Практична значущість економічної теорії (відома формула Конта) полягає у тому, що знання веде до передбачення, а передбачення – до дії. Економічна теорія повинна бути основою економічної політики, а через неї пронизувати усю сферу житейської практики. У свою чергу, дія (практика) веде до знань, а знання – до передбачення, передбачення – до правильної дії. Але економічна теорія – це не набір правил про те, як стати багатим. Вона не дає готових рішень усіх проблем. Це лише інструмент, спосіб осмислити економічну дійсність, що дає можливість зробити правильний вибір в багатьох життєвих ситуаціях.

Від економічної теорії слід відрізнити економічну політику.

Економічна політика – це цілеспрямована система заходів держави і фірм у сферах виробництва, розподілу, обміну і споживання благ. Державна економічна політика покликана відображати інтереси суспільства, усіх його соціальних груп і спрямована на зміцнення національної економіки.

Економічна політика займається пошуком варіантів вирішення економічних проблем і приведення в дію їх механізмів. Політики, які користуються економічною теорією, повинні враховувати культурні, соціальні, правові і політичні аспекти у розв'язанні тієї чи іншої проблеми. Вирішення задач економічної політики може привести до зміни економічної системи, її удосконалення або руйнування.

Якщо *предмет* науки розкриває „що” пізнається, то *метод* – „як” пізнається.

Метод не може бути довільним, він повинен відповідати особливостям предмету відповідної науки.

Економічні явища не можна зважити на вазі, покласти під мікроскоп, просвітити рентгеном, їх не можна помістити в лабораторні умови, щоб провести експеримент. Економічні процеси не відбуваються у „чистому” вигляді. Вони вплетені в складну тканину суспільного життя. На них впливають політичні, соціальні, психологічні та інші явища. Тому в якості основного засобу їх пізнання застосовують метод *абстракції*, тобто мисленого відвернення від усього того, що не відповідає природі (сутності) предмета, що вивчається. Будь-які поняття людської свідомості, а також

наукові поняття утворюються в процесі абстрагування, яке дозволяє одночасно і відвернутися (відволіктися) від несуттєвого, другорядного і узагальнити, тобто відобразити суттєві властивості.

Приклади простих понять: „дерево”, „рослина”, „тварина” тощо. Якщо їх узагальнити, утворюються інші, більш широкі поняття (категорії) – „природа”, „світ”, „матерія”.

Подібним чином утворюються також і поняття економічної теорії, такі як: „товар”, „гроші”, „засоби праці”, „дохід”, „заробітна плата”, „прибуток”. Узагальнюючим (більш широким) до цих понять є поняття „капітал”.

Ці поняття називають економічними категоріями, тобто це логічні форми, які відображають найбільш загальні і суттєві сторони економічного життя суспільства.

Отже, *економічні категорії* – це результат застосування методу абстрагування в процесі вивчення явищ економічної сфери. Без цих понять або категорій практично неможливе існування економічної теорії як науки.

Категорії складають логічний „кістяк” (каркас) економічної теорії.

Абстрактний підхід не відкидає реальність, а виходить з необхідності вивчення реальних економічних явищ. Факти – вихідна база пізнання економічної дійсності. Вони можуть виступати у вигляді даних статистики, інформації про події, поведінку людей тощо.

Якщо взяти якусь групу фактів і описати їх, зрівняти між собою, дослідити і узагальнити, то як результат – виникне знання про окрему сторону економічної дійсності. Таке знання називається „*емпіричним*” (*гр. empeiria – досвід*). Тобто другий метод пізнання економічних явищ і процесів – *емпіричний*.

Якщо систематизувати факти, які мають відношення до економічного життя, виявити їх внутрішні зв'язки і зробити висновки, то отримані знання будуть мати *теоретичний характер*.

Теорія – це цілісне розгорнуте знання про предмет науки, яке виражено системою категорій, принципів і законів. Теорія – більш розвинута форма знання, ніж знання емпіричне. Але в економічній науці вони знаходяться в нерозривній єдності. Ця єдність обумовлює третій метод пізнання – метод індукції.

Метод індукції – це виведення теоретичних положень і принципів із окремих фактів, рух думки від часткового до загального.

Використовують також *метод дедуції*, що означає рух пізнання від теорії до фактів, від загального до часткового. Ці два методи доповнюють один одного.

Важливе значення має *діалектичний метод*, який вимагає розглядати будь-які природні, суспільні, у тому числі й економічні явища в процесі змін і розвитку.

Абстрактне узагальнення економічних фактів, які засновані на застосуванні математики і знаходять втілення в моделях, *називають методом економіко-математичного моделювання*. Моделювання – найбільш практична сторона методу економічної науки. Воно дозволяє у

формалізованій формі визначити причини змін економічних явищ, закономірності цих змін, їх наслідки, можливості і вплив, а також робить реальним прогнозування економічних процесів. За допомогою цього методу створюються економічні моделі.

Економічна модель – це формалізований опис економічного процесу або явища, структура якого обумовлена його об'єктивними властивостями і суб'єктивним цільовим характером досліджень.

Більшість економічних моделей можна виразити у вигляді математичних рівнянь, графіків, діаграм і схем. Тому в даному підручнику для кращого розуміння основних теоретичних положень значне місце відводиться поясненню відповідних графічних зображень і схем.

Графіки – це відображення залежності між двома і більше змінними. Ця залежність може бути лінійною (тобто постійною). Тоді графік являє собою пряму лінію, розташовану під кутом між двома осями – по вертикалі (Y) і горизонталі (X). Якщо лінія графіка йде зліва направо по спадній, то між двома змінними існує обернений зв'язок (так, при зниженні ціни на товар, як правило, зростає обсяг його продажу). Якщо лінія графіка йде по висхідній, то зв'язок прямий (так, в міру зростання витрат у виробництві товару, зазвичай, ростуть ціни на нього (див. графіки: „Обернена лінійна залежність”, „Пряма лінійна залежність”).

Залежність може бути нелінійною (тобто змінною), тоді графік набуває форми кривої лінії (так, в міру зменшення інфляції безробіття має тенденцію до збільшення – крива Філіпса) (див. графік „Крива Філіпса”).

У рамках графічного підходу часто застосовуються діаграми – рисунки, які показують співвідношення між показниками. Вони можуть мати вигляд кола і стовпчика. Схеми наочно демонструють показники моделей і їх взаємозв'язки.

В економіці, як і в будь-якій іншій сфері суспільного життя і природі, крізь нібито хаос, який зовні ввижається як нагромадження випадковостей, прокладає собі дорогу необхідність, закономірність розвитку.

Економічними процесами в суспільстві управляють внутрішні, притаманні їм закони – закони суспільних дій людей або економічні закони. У роботі „Філософія права” Гегель писав про політекономію як науку, яка робить „честь мислі”, тому що вона, маючи перед собою масу випадковостей, відшукує їх закони. Усякий закон відображає собою сутність того чи іншого явища. Закон і сутність – поняття однорідні і показують глибину пізнання людиною світу. Явище ширше, багатше за закон, але закон схоплює внутрішню сутність явища.

Економічний закон – це найбільш суттєві, стійкі, постійно повторювані, об'єктивні, причинно-наслідкові зв'язки і взаємозалежності в економічних явищах і процесах.

Економічні закони не слід змішувати із законами природи. Не дивлячись на те, що вони мають об'єктивний характер (не залежать від волі і свідомості людей), але відрізняються від законів природи тим, що є законами економічних дій людей, тобто виникають, розвиваються і функціонують

лише в економічній діяльності людей у виробництві, розподілі, обміні, споживанні матеріальних благ. Економічні закони на відміну від природних мають історичний характер. Більшість з них тимчасові, обмежені рамками однієї економічної формації (системи). Тому розрізняють загальні закони (які діють в усіх економічних системах) і специфічні (які існують лише в одній економічній системі). Так, закон зростання потреб чи закон підвищення продуктивності праці – загальні, а закони попиту, пропозиції і конкуренції – специфічні, адже вони характерні лише для ринкової економічної системи.

В якості універсальної науки економічна теорія виконує ряд функцій: *теоретичну або пізнавальну*, яка полягає у тому, щоб розкрити сутність економічних законів та категорій і форм їх вияву, властиві їм внутрішні суперечності, механізм їхньої дії. Лише на основі всебічної реалізації цієї функції може бути виконана практична функція економічної теорії. Пізнавальна функція є методологічною основою для інших майже 50 економічних дисциплін; *аналітичну* (аналіз економічної дійсності, узагальнення економічних процесів і явищ); *прогностичну* (прогнозування шляхів і напрямів економічного розвитку); *практичну* (визначення мети і напрямів економічного зростання, економічної поведінки виробників і споживачів, пріоритетів і цілей економічної політики держави і споживачів); *світоглядну* (яка формує новий тип економічного мислення і, отже, сучасний світогляд людини).

Завершуючи розгляд предмета економічної теорії як науки, варто навести лаконічний вислів Дж. М. Кейнса, який влучно характеризує її значення для розвитку суспільства: „Ідеї економістів і політиків – і коли вони мають рацію, і коли помиляються – мають значно більше значення ніж вважається. У дійсності, саме вони і правлять світом”¹.

Глава 4. Економічні системи.

Сучасний світ характеризується наявністю різних економічних систем, а економіка кожної країни являє собою велику систему, в якій багато самих найрізноманітніших видів господарської діяльності, де кожна ланка, компонент системи може існувати тільки тому, що отримує від іншого необхідне, тобто знаходиться в тісному взаємозв'язку і взаємозалежності від інших ланок.

Сьогодні в економічній науці для класифікації різних економічних систем використовують різні критерії. Найбільш відомі *формаційний* і *цивілізаційний підходи*.

¹Див.: Хейне П. Экономический образ мышления. – М.: Дело, 1992. – С. 701.

Для того, щоб з'ясувати суть цих підходів, потрібно зрозуміти, що являють собою економічна система, та її складові елементи, які типи і моделі економічних систем створило людство за свою історію, яке місце в економічній системі займають економічні відносини і економічні інститути.

Економічна система – це сукупність усіх видів економічної діяльності і відносин людей у процесі їх взаємодії, спрямованої на виробництво, обмін, розподіл і споживання товарів та послуг, на регулювання економічної діяльності.

В економічній системі господарська діяльність завжди є організованою, скоординованою тим чи іншим чином, тому економічна система має складну структуру, яка утворюється в процесі взаємодії окремих елементів, якими є: 1) продуктивні сили; 2) техніко-економічні відносини; 3) організаційно-економічні відносини; 4) виробничі відносини або відносини економічної власності на засоби виробництва; 5) господарський механізм (регулювання економічної діяльності здійснюється за його допомогою).

Кожна з цих підсистем складається з певних елементів і компонентів з властивою їм сукупністю взаємозв'язків і розвивається відповідно до спільних для всієї економічної системи законів, а також за притаманними лише певній підсистемі законами і суперечностями. Політична економія вивчає насамперед економічні відносини у їх взаємодії з розвитком продуктивних сил і відповідні економічні закони. Серед економічних відносин виділяють *соціально-економічні (виробничі) відносини, організаційно-економічні і техніко-економічні відносини.*

Найскладніша підсистема економічної системи – *виробничі відносини або відносини економічної власності*, тобто відносини між людьми з приводу привласнення:

- робочої сили;
- засобів виробництва;
- досягнень науки;
- інформації;
- результатів впровадження найпередовіших форм і методів організації виробництва;
- послуг тощо.

Вперше чітке уявлення про функціонування економічної системи та її підсистем розробив К. Маркс у працях „Вісімнадцяте брюмера Луї Бонапарта” (1852), „Економічні рукописи 1857-1859”, у передмові до праці „До критики політичної економії” (1859), у I томі „Капіталу” (1867). „В суспільному виробництві свого життя люди вступають в певні, необхідні, від їх волі незалежні відносини – виробничі відносини, які відповідають певному ступеню розвитку їх матеріальних продуктивних сил. Сукупність цих виробничих відносин становить економічну структуру суспільства, реальний базис, на якому підноситься юридична й політична надбудова і якому відповідають певні форми суспільної свідомості. Спосіб виробництва матеріального життя зумовлює соціальний, політичний і духовний процеси життя взагалі. Не свідомість людей визначає їх буття, а, навпаки, їх суспільне

буття визначає їх свідомість. На певному ступені свого розвитку матеріальні продуктивні сили суспільства приходять у суперечність з існуючими виробничими відносинами, або – що є тільки юридичним виразом останніх – з відносинами власності, всередині яких вони досі розвивалися. З форм розвитку продуктивних сил ці відносини перетворюються в їх окови. Тоді настає епоха соціальної революції. Із зміною економічної основи більш або менш швидко відбувається переворот в усій величезній надбудові. Ні одна суспільна формація не гине раніше, ніж розвинуться всі продуктивні сили, для яких вона дає досить простору, і нові більш високі виробничі відносини ніколи не появляються раніше, ніж дозріють матеріальні умови їх існування в надрах самого старого суспільства”¹.

Відносини власності утворюють ядро системи економічних відносин, визначають економічну природу існуючого господарського ладу і всього суспільства. Відносини власності необхідно відрізнити від *права власності*, яке визначає не стосунки між людьми, а ставлення людей до речей (об'єктів власності) і визначає юридичний зміст власності.

Організаційно-економічні відносини – це відносини, які формуються і розвиваються в процесі управління підприємством, проведення маркетингових досліджень тощо.

Техніко-економічні відносини – відносини, які зумовлюють технологічний спосіб, у який відбувається поєднання факторів виробництва і включають зв'язки з приводу спеціалізації, кооперування, комбінування, організації технології виробництва тощо всередині окремого підприємства, об'єднання та між підприємствами.

Рівень розвитку економічних відносин визначається рівнем розвитку продуктивних сил. Кожній економічній системі відповідає свій рівень продуктивних сил і відповідних їм економічних відносин.

До продуктивних сил належать засоби виробництва і люди, які мають виробничий досвід і приводять у рух засоби виробництва (див. схему „Структура продуктивних сил”).

Господарський механізм – система організаційних структур, конкретних форм і методів управління, а також правових норм, за допомогою яких реалізуються діючі в конкретних умовах економічні закони, здійснюється вирішення суперечностей суспільного способу виробництва, узгодження інтересів всебічного розвитку людини з інтересами колективу, суспільства. Господарський механізм утворюється у процесі взаємодії окремих сторін таких компонентів економічної системи як продуктивні сили, техніко-економічні, організаційно-економічні та виробничі відносини, а також політико-адміністративні і правові норми. Ядром господарського механізму є державне регулювання. Тому сучасну економічну систему називають регульованим ринком, або планомірно-регульованою економікою.

¹Маркс К. До критики політичної економії. Передмова. Маркс К., Енгельс Ф. – Твори. – Т. 13. – С. 6-7.

За марксистським (формаційним) підходом економічна система може існувати лише в єдності виробничих відносин і продуктивних сил. Продуктивні сили – це зміст способу виробництва, виробничі відносини – його форма. Але продуктивні сили – це динамічна, випереджаюча сторона способу виробництва, а виробничі відносини – консервативна сторона способу виробництва, тому, як свідчить історичний досвід, на певному етапі розвитку тієї чи іншої економічної системи відбувається конфлікт між виробничими відносинами і продуктивними силами, тоді настає соціальна революція, тобто зміна способу виробництва – зміна виробничих відносин – відносин власності.

Згідно з таким підходом всесвітню історію К. Маркс розділив на п'ять суспільно-економічних формацій: первіснообщинну (панує спільна, общинна власність), рабовласницьку, феодальну, капіталістичну (антагоністичні формації з притаманними їм приватною власністю і боротьбою класів) і комуністичну (засновану на суспільній власності).

Його формаційний підхід дав можливість побачити закономірні ступені руху суспільства до вершин цивілізації від однієї формації до іншої. Але в його теорії мають місце як недостатня розробленість деяких проблем, так і помилкові положення. Так, у концепції базису і надбудови Маркс зробив спробу дати всеохоплюючу економічну інтерпретацію суспільного розвитку, виходячи з діалектики взаємозв'язку продуктивних сил і виробничих відносин, яка, на його думку, зумовлює процес переходу від капіталізму до соціалізму. При цьому він перебільшував роль випереджаючого розвитку продуктивних сил у способі виробництва і не вбачав можливості зміни, удосконалення суспільно-виробничих відносин в межах капіталістичного суспільства, виключав можливість його гуманізації і демократизації в умовах приватної власності на засоби виробництва і анархії ринку. Ця трагічна помилка великого вченого призвела до висновку про неминучість краху капіталізму і заміни його більш справедливим і гуманним способом виробництва – соціалістичним.

Тривалий час у нашій літературі в основу сталінської спрощеної схеми історичного розвитку було покладено у здогматизованому вигляді марксистську теорію послідовної зміни п'яти суспільно-економічних формацій (первіснообщинна – рабовласницька – феодальна – капіталістична – комуністична), про яку вже йшлося вище. Ця зміна розглядалася як обов'язковий хід розвитку, що й призвело до антигуманного спотворення Марксового суспільного ідеалу в дусі „казарменого соціалізму”.

Тому нагальною стала потреба доповнення такого тлумачення історичного розвитку принципово іншим, нелінійним підходом до його розуміння. У ХХ ст. *цивілізаційний підхід* набув першорядного значення і став одним з пріоритетних.

Цивілізація (лат. *civilis* – громадський, суспільний) – історично конкретний стан суспільства з його особливим способом виробництва матеріальною і духовною культурою.

Поняття „цивілізація” в науковий оборот увів американський антрополог Л. Морган понад 150 років тому, який в історії людства виділив три великих етапи: дикість, варварство і цивілізація, а відомий діяч Великої французької революції Мірабо застосував цей термін на позначення впливу людських чеснот на суспільство в процесі його розвитку.

Нині цивілізаційний підхід розглядається як концепція періодизації історії суспільства, що передбачає історичний кругообіг різних типів суспільства та історичних епох через декілька стадій – від зародження до загибелі. Відповідно до цивілізаційного підходу, що значною мірою базується на філософії позитивізму, власника засобів виробництва, який наймає робочу силу і безоплатно привласнює частину створеного ним продукту, називають роботодавцем, а відповідно до формаційного підходу – капіталістом.

У широкому значенні прихильники цивілізаційного підходу дотримуються принципу *технологічного детермінізму* (див. словник), різновидами якого є теорія „технотронного суспільства” З. Бжезинського, „постіндустріального суспільства” А. Тоффлера, „кібернетичного”, „інформаційного” суспільства тощо. Тобто загально-цивілізаційний підхід частково відображає розвиток технологічного способу виробництва, а тому підпорядкований формаційному підходу, який дає системну характеристику базису і надбудови.

Але з позицій сучасного трактування цивілізаційного підходу історичний процес постає насамперед не монолінійною послідовністю, а поліцентричним процесом розвитку і зміни таких культурно-історичних форм як цивілізацій.

Більшість вчених економістів виділяють три стадії цивілізації: *аграрну, індустріальну і постіндустріальну*. В основі такого поділу до періодизації людської цивілізації є критерій розвитку окремих елементів продуктивних сил, передусім техніки, змістом яких є відношення людина-природа. Перша у світі технологічна революція знаменувала перехід людства від стану варварства (за характеристикою американського ученого-етнографа Л. Моргана) до аграрної цивілізації. Такий перехід забезпечив зростання продуктивності праці, про що свідчить постійне виробництво додаткового продукту, постійний обмін (внаслідок першого великого суспільного поділу праці – відокремлення скотарства від землеробства). Щодо місця людини (основної продуктивної сили) у виробництві, то вона виконувала лише ручну працю. Аграрна цивілізація існувала до кінця XVIII – початку XIX ст.

Розвиток промислової революції, яка активізувала взаємодію людини з природою, призвела до виникнення „індустріального суспільства”, матеріальною основою якого є система машин, механізація виробничих процесів. В середині 50-х років XX ст. внаслідок розгортання НТР виникає „постіндустріальне суспільство”. Його матеріальною основою стає автоматизація виробництва, яка має наслідком виведення людини з безпосереднього процесу виробництва і встановлення контролю за ним, виконання працівником творчої праці. Для постіндустріального суспільства

характерні також радикальне зменшення кількості працюючих у промисловості та аграрній сфері (до 25%), всебічний розвиток науки, сфери послуг.

Як вже зазначалося найважливішим елементом економічної системи є господарська діяльність людей. Економічна теорія виділяє чотири стадії цього процесу: *виробництво* – це створення матеріальних і духовних благ, необхідних для існування і розвитку людини; *розподіл* – це процес визначення частки, кількості, пропорції, у якій кожна господарююча людина приймає участь у виробленому продукті; *обмін* – процес руху матеріальних благ і послуг від одного суб'єкта до іншого і форма суспільного зв'язку виробників і споживачів, що опосередковує суспільний обмін товарами; *споживання* – це процес використання результатів виробництва для задоволення певних потреб.

Головне завдання економіки – створити багатство, яке здатне задовольнити матеріальні потреби людей. Щоб створити таке багатство, люди використовують можливості, які у них є (ресурси). Отже, щоб здійснювався процес виробництва, потрібні певні чинники, що зумовлюють його. Такими є виробничі ресурси і фактори.

Ресурси виробництва (економічні ресурси) – це потенційні чинники виробничого процесу, його можливості, джерела (*ресурс* – *фр. ressource* – *допоміжний засіб, джерело*), (*фактор* – *лат. factor* – *діючий, виробляючий*). Ресурс може й не перетворитися у фактор виробництва, якщо буде постійно знаходитися у запасі. Сучасна економічна наука до виробничих ресурсів (факторів) відносить: працю, капітал, природні ресурси, підприємницьку діяльність. Завдяки ним здійснюється процес виробництва.

Праця – людська діяльність, процес використання робочої сили людини, завдяки якій вона створює життєві блага. У даному випадку праця ототожнюється з робочою силою, розглядається не як процес (потік), а як запас, ресурс. Тобто, якщо говорити про кількість праці, то мається на увазі кількість працівників, що працюють у даний час.

Капітал – ресурс виробництва у формі засобів праці. Вартість засобів праці дає уявлення про величину даного виробничого фактора. Капітал також називають *інвестиційними ресурсами* (інвестиції – вкладення капіталу у виробництво).

Природні ресурси – сукупність предметів праці (сировина, матеріали) і деяких засобів праці (земля, паливо, енергія). Природні ресурси так чи інакше своїм джерелом мають землю (природу) – це вугілля і руда, газ і нафта, льон, деревина, зерно, вирощене на землі, ґрунти і клімат тощо.

Підприємницька діяльність – особливий вид праці по управлінню і організації виробництва, який є особливим виробничим ресурсом. Підприємництво – талант лише невеликої частини учасників виробництва, які здійснюють виключно цю діяльність.

Усі виробничі ресурси або фактори мають одну загальну властивість: вони рідкісні (обмежені). Тому повсюди діє *закон рідкості ресурсів виробництва*.

Серед виробничих ресурсів виділяють *відтворювані* і *невідтворювані*. До відтворюваних відносять працю (робочу силу), капітал (засоби праці) і підприємництво, а основна маса природних ресурсів – це невідтворювані ресурси (корисні копалини, ґрунти, паливо, води тощо). Тому актуальною є проблема економії рідкісних (обмежених) виробничих ресурсів. Виділяють два фактори виробництва: матеріально-речовий і особистий.

До *матеріально-речового* відносять усі засоби виробництва (предмети і засоби праці), до *особистого* – робочу силу, носія праці, тобто самих працівників.

Роль особистого фактора дуже важлива, тому що сама людина з її здатністю до праці є рушійною силою виробництва, оживляючи у його процесі мертві засоби виробництва. По-друге, самі засоби виробництва – і предмети, і засоби праці – є результатом розуму і уміння, творчої праці людини. Від кваліфікації, сумлінності, професіоналізму працівників вирішальною мірою залежить ефективність використання засобів виробництва та його результати. Сукупність обох факторів суспільного виробництва називають *продуктивними силами* суспільства. Існує ще таке поняття як ефект узгодженості факторів виробництва, який втілюється у технології і організації суспільного виробництва.

Технологія виробництва відображає взаємодію його чинників, способи і прийоми дії праці на її предмети відповідними засобами праці, тому можуть бути як ефективні, так і неефективні технології виробництва, що характеризує стан продуктивних сил. *Організація виробництва* забезпечує узгодженість застосування факторів виробництва, єдність його учасників у досягненні мети виробництва.

Продуктивні сили знаходяться у постійному розвитку. Великі етапи цієї еволюції названі технологічними способами виробництва. Технологічні способи виробництва відображають: якісні зміни в розвитку засобів і предметів праці, самого працівника, новий рівень технології і організації виробництва, глибину поділу праці, масштаби її кооперації і комбінування. При переході від одного до іншого етапу розвитку продуктивні сили усе більше удосконалюються.

Історія знає три типи технологічних способів виробництва: *доіндустріальний* або *традиційний* – базується на важкій ручній праці, для нього властиві примітивні, грубі знаряддя праці і технології, низька кваліфікація робочої сили, нерозвиненість поділу кооперації, примітивна організація виробничого процесу, як правило, позаекономічний примус до праці. До даного типу відносять такі технологічні способи виробництва: так звані „кам'яний”, „бронзовий” і „залізний віки” первісного і рабовласницького суспільства; „східне” і „античне” рабство; цехово-ремісничий устрій феодалізму.

Індустріальний тип (машинне виробництво) характеризується переходом до використання машин і машинних технологій, поглибленням і розширенням кооперації праці, використанням найманої праці тощо. Перехід до індустріального типу технологічного поєднання виробничих чинників

відбувся впродовж XVI-XVII ст. (проста кооперація), XVIII ст. (мануфактура), XIX ст. (фабрика).

Постіндустріальний технологічний спосіб виробництва склався під впливом науково-технічної революції. Виробництво постійно механізувалося і автоматизувалося, з'явилися автоматизовані машинні лінії і цілі підприємства, комп'ютери, роботи, нові технології. Все це змінило трудові функції людини, яка перестала бути додатком до машини як це було за умов індустріальної економіки. Усі важкі і монотонні операції взяли на себе машини-автомати і роботи, витіснивши людину безпосередньо з виробництва. Праця людини стала більш творчою, роль людини у виробництві суттєво змінилася, змінилася і роль науки, яка перетворилася у головний виробничий ресурс, у безпосередню продуктивну силу і стала суттю технологічного прогресу.

Суть технологічного прогресу полягає у постійному доланні обмеженості людських сил, рідкості ресурсів і можливостей у виробництві. Технологічний прогрес може йти еволюційно або революційно. Ці дві форми можуть співіснувати або змінювати одна одну. *Еволюційний технологічний прогрес* означає поступове нагромадження знань і втілення їх у виробництво. *Технологічна революція* ґрунтується на переоцінці фундаментальних наукових принципів, означає якісний стрибок у розвитку продуктивних сил суспільства. Саме технологічні революції дають „поштовх” у зміні технологічних способів поєднання виробничих ресурсів. Так, технологічний переворот кінця XVIII ст. призвів до заміни мануфактури фабрикою, технологічна революція кінця XIX ст. знаменувала появу нового етапу в індустріальному суспільстві (з'явилися електрична енергія, автомобіль, літак тощо). Сучасна науково-технічна революція (НТР), яка розпочалася в середині 50-х років XX ст., знаменувалася появою комп'ютера, перших атомних електростанцій, запуском космічних апаратів, стрімким розвитком хімії, біології, стала основою постіндустріального технологічного способу виробництва.

1. Економічний зміст власності. Типи і форми власності.

Коли ми вивчаємо поняття економічної системи і господарський лад країни завжди ставимо питання: кому належить економічна влада, хто розпоряджається суспільним багатством. Суть цієї влади полягає в характері привласнення засобів виробництва і його результатів.

Щоб з'ясувати природу та економічну структуру того чи іншого суспільства необхідно розкрити зміст існуючої системи відносин власності.

Як уже розглядалося вище (за теорією К. Маркса) відносини власності виникають між людьми з приводу привласнення матеріальних і духовних благ. Тому *власність* слід розуміти, як історично визначений суспільний спосіб привласнення людьми предметів виробничого і невиробничого

споживання. Власність завжди пов'язана з річчю (об'єктом привласнення), але вона не просто річ, а відношення між людьми з приводу речі.

Історично власність як економічні відносини формуються ще на зорі становлення людського суспільства. На монополізації різних об'єктів власності тримаються всі найважливіші форми позаекономічного й економічного примусу до праці. Так, при античному способі виробництва позаекономічний примус був заснований на праві власності на раба — безпосереднього виробника; в умовах азійського способу виробництва — на праві власності на землю; у період феодалізму — на праві власності на особистість і землю одночасно. Економічний примус до праці виходить із власності на умови виробництва чи з власності на капітал.

В розвинутій системі економічних відносин власність відбиває самі глибинні зв'язки і взаємозалежності, сутність економічного буття. Представники різних цивілізацій досліджували природу власності та її роль у розвитку суспільства. Так, Платон на основі ідеалів давньогрецького світу створив вчення про ідеальну державу, у якому всі громадяни спільно володіють умовами виробництва. Приватна власність, на його думку, ставить інтерес особистості вище загального інтересу, кожний хоче володіти власністю тільки для себе, тому приватна власність аморальна.

В основі стоїцизму закладена ідея особистості й індивідуальної відповідальності. Перевагу віддавали вже приватній власності. Реформація викликала в Західному світі зміну моральних цінностей у відношенні до життя, природи і світобудови. Під впливом протестантської етики виникли уявлення про людину економічну, теорію цивільного суспільства і класової держави, про приватну власність як природне право, а поняття «свобода особи» було зведено до поняття «людини, що володіє власністю».

К. Маркс і Ф. Енгельс, виділяли матеріальні та ідеологічні відносини власності. Як *економічна категорія* - власність, на думку К. Маркса, являє собою суспільні відносини безпосереднього виробництва і невіддільні від них суспільні відносини розподілу, обміну і споживання. Як *ідеологічне відношення* власність у класовому суспільстві є юридичним вираженням виробничих відносин. В якості *юридичної категорії* - власність являє собою відносини володіння, користування і розпорядження об'єктом власності, що відбивають суспільні відносини виробництва, розподілу, обміну, споживання і права, що закріплюються в нормах права.

Спочатку відносини власності виступали у формі певних історичних звичаїв. З виникненням держави стали розроблятися юридичні закони, які 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*. Ст. 2. Закону України «Про власність» так трактує право власності: «Право власності – це

врегульовані законом суспільні відносини щодо володіння, користування і розпорядження майном».

Відносини власності втілюються, насамперед у певних юридичних нормативних актах. (Конституція України, розд. 1 ст. 13, 14)

Однак, глибинною сутністю усієї сукупності виробничих відносин (основним виробничим відношенням) є форма власності на засоби виробництва. Саме економічні відносини власності визначають її юридичну форму – юридичні відносини, оскільки перші є базисні (основоположні), а другі – надбудовні (похідні).

Являючи собою суспільний спосіб привласнення людьми засобів виробництва, власність на засоби виробництва обумовлює також і спосіб привласнення людьми продукції, що виробляється. Вона складає внутрішню основу всієї сукупності виробничих відносин, так чи інакше виявляється у цих відносинах. Причому економічні відносини привласнення предметів виробничого і невиробничого споживання не існують поза економічними відносинами всього процесу суспільного відтворення, складаючи його реальний зміст, який закріплюється у суспільстві юридичними принципами і нормами володіння, користування, розпорядження.

Безпосереднє закріплення, що визначає специфіку виробничих відносин, а разом з ними і всієї системи суспільних відносин, форма власності на засоби виробництва знаходить у суспільному способі поєднання робітника (робоча сила) із засобами виробництва. «Той особливий характер і спосіб, - писав Маркс, - яким здійснюється це поєднання, відрізняє різні економічні епохи суспільного ладу».¹

Це методологічне положення економічної теорії марксизму про особливий характер і спосіб такого поєднання має важливе значення для розуміння історичної еволюції власності та її структури на різних етапах розвитку суспільства, що розкривається за допомогою таких понять як «тип», «форма», «вид» власності.

У відповідності з таким підходом *тип власності* – це, перш за все, історичний тип (форма) власності на засоби виробництва за її характером і якісними особливостями і, отже, історичний тип (форма) виробничих відносин. Так, поєднання в процесі виробництва працівника із засобами виробництва шляхом прямого позаекономічного примусу до праці у вигляді безправного «розмовляючого знаряддя» закріплює рабовласницький тип власності. Економічний примус до праці формально вільного, але позбавленого засобів виробництва працівника, вимушеного продавати свою робочу силу, визначає капіталістичний тип власності.

Окрім даного вживання поняття «тип власності» у сучасній соціально-філософській та економічній літературі використовується також для позначення двох основних типів власності – суспільної і приватної.

Форма власності – соціально-економічне поняття, що характеризує:

¹ Маркс К. Капітал. Критика політичної економії . Т. 2 // Маркс К., Енгельс Ф. Твори. – Т. 24, с. 43-44.

- по-перше, історичний тип власності, як найбільш загальну історичну форму – систему економічних відносин, як спосіб прояву, вираження існування її сутності, тобто форму, як спосіб організації змісту («форма організації праці і власності», «особливий спосіб яким здійснюється поєднання робітника із засобами виробництва» - Маркс);
- по-друге, стан власності – зміцнення існуючої чи перехід із однієї форми в іншу;
- по-третє, структуру основних історичних типів власності – суспільної, приватної та змішаної. Так, суспільна власність включає державну і колективну форми, приватна – індивідуально-трудова і власність з найманою працею.

Вид власності – поняття, що відображає:

- по-перше, різновиди певних суспільних форм власності, що складають їх структуру. Наприклад, різновидами державної форми власності є: загальнодержавна, муніципальна (комунальна); колективної – кооперативна, акціонерна, партнерська власність, власність суспільних організацій, власність релігійних і культових організацій; індивідуально-трудова – особиста, сімейна власність; приватної з найманою працею – індивідуальна із застосуванням найманої праці, монополістична, корпоративна власність; змішаної – державно-колективна, державно-приватна, приватно-колективна, спільна із залученням капіталів та ін.;
- по-друге, соціально історичний поділ, диференціацію праці і власності за предметними видами відповідно до їх «форми і матеріалу» (Маркс) – земельна власність, майнова власність, інтелектуальна власність тощо.

Власність в економічному смислі являє собою складну систему відносин, які існують у виробництві. Ця система включає такі групи відносин:

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

Тобто речі самі по собі це не власність, так само як золото і срібло це не гроші, вони перетворюються на гроші за певних виробничих відносин, так і власність це не річ, а система економічних відносин між людьми з приводу привласнення речей.

Власність є також категорією *історичною*. Це проявляється у тому, що соціальне середовище, форми і методи присвоєння і відчужування, самі об'єкти власності виникають, змінюються, модифікуються (приспосовуються), і зникають із зміною історичних умов. Кожний спосіб виробництва має свої історично визначені типи, форми, методи і умови привласнення.

Історичні епохи відрізняються насамперед відносинами власності, тобто соціально-економічними відносинами. Це видно при співставленні первісного і рабовласницького, феодалного і ринкового суспільства.

Власність (соціально-економічні відносини) складає серцевину системи економічних відносин суспільства. Стабільність та ефективність розвитку економічної системи залежить від наявності у ній таких форм власності, які б у найбільшій мірі сприяли розвитку продуктивних сил і відповідали економічним інтересам людей.

Історично відомі два типи (форми) власності – суспільна і приватна. Вони розрізняються між собою рівнем усупільнення, характером, формами і способами присвоєння.

Історично перший вид *спільного типу власності* на засоби виробництва, насамперед на землю як основний засіб виробництва, та діяльності людей виник в первіснообщинному ладі. Основною рисою та особливістю первіснообщинної власності є належність землі общині. В общині кожен є суб'єктом лише володіння та використання землі, а поєднання факторів виробництва має безпосередньо суспільний характер, що зумовлено особливостями стану продуктивних сил первісної доби.

Нерозвинуті продуктивні сили зумовлювали необхідність спільної участі людей у виробництві засобів життя, органічний зв'язок між усіма членами общини, неможливість виживання окремих індивідів, сімей поза общиною, а їх споживання регулюється зрівняльним принципом. Праця і відповідно продукт ще не поділяються на необхідний і додатковий, тобто вся праця і весь продукт є необхідними, що зумовлює неможливість експлуатації одних членів общини іншими, виникнення класової структури суспільства.

Поступовий розвиток знарядь праці та самої праці у межах первісної общини зумовив зростання продуктивності праці, що дало можливість окремій сім'ї забезпечувати своє існування за рахунок праці членів родини і таким чином не залежати від всієї общини.

На цій основі відбувається якісна зміна відносин привласнення, власності:

- виділення в общині сімейно-індивідуальних господарств та їх відособлення від общини;
- праця з безпосередньо суспільної перетворюється на приватну і починає поділятися на необхідну і додаткову, а відповідно і продукт — на необхідний і додатковий;
- зрівняльний розподіл перетворюється на трудовий розподіл, що є свідченням суспільного поділу праці та економічного відокремлення виробників.

Ці зміни призводять до розпаду первіснообщинної власності та становлення історично нового типу відносин привласнення — приватної власності.

Історично перший вид класової, експлуаторської за характером приватної власності на засоби виробництва, виник в рабовласницьку добу. Її

економічну основу утворює такий рівень розвитку продуктивних сил, за якого безпосередні працівники (раби) вже можуть виробляти продукту більше ніж потрібно для відтворення їхньої робочої сили.

Рабовласницька власність визначається такими основними рисами:

- раб є власністю індивідуального або колективного власника (общини, храму, держави), який розпоряджається ним і використовує як «знаряддя праці, що розмовляє»;
- рабовласницька власність реалізується через присвоєння рабовласником усього (необхідного і додаткового) продукту праці рабів на основі позаекономічного примусу до праці;
- за всіх форм рабства раб не є власником ні засобів виробництва, ні результатів своєї праці;
- частину продукту праці рабів, що відповідає необхідному продукту, рабовласник виділяє на відтворення робочої сили раба.

Виділяють дві *форми відносин рабовласницької власності* — *патріархальну та класичну (античну)*. *Патріархальне рабство* базувалося на натуральному виробництві й локалізувалося в межах домашнього господарства. Його характеризувала спільна участь рабовласників і рабів у трудових процесах, яка була «м'якшою» за класичне рабство. *Класичне рабство* базувалося на досить розвинутих товарно-грошових відносинах. Йому властиве не тільки реальне, а й юридичне закріплення належності раба рабовласникові.

Цим основним формам рабовласницької власності відповідали два основні типи рабів: раби, позбавлені будь-якої господарської самостійності, та раби, яким надавалося право володіти рухомим і нерухомим майном, вести своє господарство, мати сім'ю, платити податки. Другий тип рабства вже мав деякі риси феодальної власності. (Детальніше див. про це «Економічний словник» у даному підручнику, стаття «Рабовласницький суспільний спосіб виробництва».)

Історично другим видом класової, експлуаторської за своїм характером приватної власності стала *феодална власність*. Її основою була феодальна власність на землю. — складна сукупність відносин належності, володіння, розпоряджання і користування землею між феодалами (відносини васалітету) та феодалами і кріпаками, які, на відміну від рабів, були вже не об'єктами, а суб'єктами відносин земельної власності.

Структура феодальної власності визначалася тим, що вся земля феодальної вотчини (маєтку) поділялася на панську і селянську. Господарювання селян на «своєму» наділі було умовою розвитку господарства феодала і мало на меті забезпечення феодала робочою силою, а не селянина засобами на життя, тобто прикріплення селян до землі було засобом їх експлуатації. Кріпаки володіли і користувалися невеликими ділянками землі біля своїх дворів, були співвласниками общинної землі, оскільки основою феодальної вотчини була, як правило, залежна, кріпосна

селянська община. Селянські наділи були своєрідною натуральною заробітною платою.

Феодальна власність економічно реалізується через присвоєння земельної ренти. Феодальна земельна рента — виробничі відносини між феодалами та кріпаками, за допомогою яких реалізується феодальна земельна власність — здійснюється присвоєння феодалами додаткового продукту у формі відробітної ренти (панщини), натуральної ренти (рента продуктами) і грошової ренти.

Кожна форма земельної ренти відображала відповідний етап у розвитку феодальної власності, феодального суспільства.

Отже, феодальну власність характеризували такі основні риси:

- належність землі феодалам;
- надання феодалами землі селянам у користування та володіння як умова виконання трудової повинності на користь феодала;
- земельна і особиста (кріпацька) залежність селян від феодала;
- реалізація феодальної земельної власності на основі позаекономічного примусу закріпачених селян до праці у формі феодальної земельної ренти.

(Детальніше див. про це «Економічний словник» у даному підручнику, стаття «Феодальний суспільний спосіб виробництва»).

Історично третій вид класової, експлуататорської за своїм характером приватної власності є *капіталістична власність*. Своїм змістом вона принципово відрізняється від рабовласницької і феодальної власності. Основні риси капіталістичної власності такі:

- засоби виробництва і гроші в формі капіталу належать капіталісту (роботодавцю);
- безпосередні виробники є найманими працівниками, найманий працівник є вільною особою, якій належить її робоча сила і якою вона може розпоряджатися на власний розсуд;
- поєднання робітника із засобами виробництва має економічний, товарний характер і виступає в формі продажу робітником своєї робочої сили роботодавцю (капіталісту);
- основу капіталістичної власності утворює відношення «наймана праця — капітал», а її економічна реалізація зводиться до присвоєння капіталістами додаткової вартості, створеної найманими працівниками.

Додаткова вартість в системі відносин капіталістичної власності є об'єктом розподілу і присвоєння суб'єктами промислового, торгового, позичкового та фінансового капіталу, землевласниками та ін. У відносинах між ними додаткова вартість набуває перетворених форм — промислового прибутку, торговельного прибутку, підприємницького доходу, позичкового відсотка, дивіденду, земельної ренти та інших доходів.

(Детальніше див. про це «Економічний словник» у даному підручнику, стаття «Капіталізм».

У процесі розвитку капіталістична власність набуває одноосібної (індивідуальної) особистої, групової, державної, змішаної форм власності.

(Див. гл. 9 Виробництво і фірма. Підприємницька діяльність).

Окрім названих вище форм власності, як свідчить історичний досвід, процес розвитку та еволюції відносин власності призвів до виникнення таких форм власності як, «соціалістична власність» та «комуністична власність», які були теоретично обґрунтовані світовою економічною думкою.

До того ж, практика формування соціалістичної власності в колишньому СРСР та інших країнах, вплинула на соціалізацію відносин власності окремих сфер соціального життя (охорони здоров'я, освіти, соціального захисту незахищених верств населення тощо) у розвинутих капіталістичних країнах і сприяла реформуванню капіталістичних відносин у цьому напрямі.

Теоретичні засади *комуністичної* власності сформульовані в працях К. Маркса і Ф. Енгельса. Основами теорії комуністичної власності є:

- належність основних засобів та умов виробництва суспільству;
- привласнення засобів виробництва здійснюється універсально розвиненими індивідами, праця (діяльність) яких за своїм характером є не засобом до життя (необхідністю «заробити на життя»), а внутрішньою потребою та засобом самореалізації людських здібностей, творчою працею, яка не потребує зовнішніх стимулів (заробітної плати тощо), і сама є стимулом до діяльності. Саме така праця вважається економічною основою комуністичної власності;

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

- розподіл та присвоєння предметів особистого споживання здійснюються за принципом: «Від кожного — за його здібностями, кожному — за його потребами».

Зміст теоретичних засад комуністичної власності свідчить, що її становлення передбачає якісні зміни у системі суспільних виробничих відносин, насамперед подолання суспільного поділу праці та товарної форми виробництва, тобто перехід до безпосередньо суспільного виробництва, законами якого є переміна праці та універсальний розвиток вільної індивідуальності. (Детальніше див. про це «Економічний словник» у даному підручнику, стаття «Комунізм»)

Згідно з поглядами засновників марксизму, соціалістична власність притаманна соціалістичному суспільству як неповному комунізму, тобто як його першій, нижчій фазі (стадії) розвитку. Відносинам соціалістичної власності притаманні:

- властивості, які є загальними для нижчої та вищої фаз комунізму;
- властивості, які зумовлюються особливостями соціалізму.

До особливостей відносин власності на першій стадії комунізму К. Маркс відносив:

- збереження суспільного поділу праці, який є підґрунтям суттєвих відмінностей у праці (фізичної і розумової, кваліфікованої і некваліфікованої тощо) різних індивідів соціалістичного суспільства та зумовлює характер праці не як основної життєвої потреби, а як засобу до життя;

- розподіл та присвоєння предметів особистого споживання за принципом: «Від кожного — за його здібностями, кожному — за його працею».

У реальній практиці будівництва соціалізму в СРСР, як і в інших соціалістичних країнах, сформувався дещо інший зміст відносин власності.

Одержавлення всіх основних економічних процесів у формі централізованого управління економікою адміністративно-командними методами надало відносинам суспільної власності ірраціонального змісту, зумовило відчуження трудівників від власності на засоби виробництва. Працівники державних підприємств реально не були суб'єктами володіння, розпоряджання та використання суспільних засобів виробництва, тобто реальними суб'єктами господарювання — фактично вони були найманими працівниками у державі. Це означає, що суспільна власність не мала притаманної їй теоретично індивідуальної якості.

(Детальніше див. про це «Економічний словник» у даному підручнику, стаття «Соціалізм»).

Сучасний етап розвитку людської цивілізації характеризується суттєвими змінами у всіх сферах суспільного життя, у тому числі і в сфері соціально-економічних відносин та їх внутрішній основі — у відносинах власності.

Науковий аналіз цих змін дозволяє виявити новітні тенденції у розвитку відносин власності та їх особливості. Серед них однією із найбільш помітних стає переважання кількості підприємств з корпоративною формою власності у розвинених країнах Заходу. Їх частка у цих країнах сьогодні складає приблизно 80-90% загального обсягу виробництва.

Сучасна корпоративна форма власності — це своєрідний синтез класичної форми приватного підприємництва і його позитивного заперечення — колективної форми організації виробництва на основі акціонування власності, делегування влади і повноважень працівникам корпорацій. Внаслідок цього підвищується ефективність діяльності підприємств, створюються економічні передумови для суспільної інтеграції і часткового подолання відчуження людини від засобів виробництва.

В цих умовах ще однією рисою сучасних відносин власності стає посилення процесу деперсоніфікації великої приватної власності на засоби виробництва і її перехід до рук юридичних осіб (компаній, банків, інших фінансових інститутів), що призводить до втрати окремими власниками персонального контролю над її функціонуванням і передачі управління власністю професійним управляючим — менеджерам.

До інших основних рис у змінах структури власності в країнах з розвиненою ринковою економікою слід віднести: дедалі більш широке залучення до акціонування працівників компаній і перетворення на співвласників цих підприємств. Так, у США сьогодні налічується близько 50 млн. акціонерів; розвиток індивідуально-трудої форми власності, що виявляється у зростанні кількості підприємств, які перебувають у індивідуальній формі власності; зміни у державній формі власності, яка все більше використовується у загальнонаціональних інтересах.

Складні і суперечливі процеси відбуваються в сучасній економіці також у механізмах функціонування приватної власності у зв'язку із посиленням ролі інформаційних технологій у постіндустріальному суспільстві, коли, з одного боку, посилюється конкурентна боротьба за володіння інформацією, а з іншого – стимулюється процес знецінення приватної власності на інформацію як на товар, оскільки його специфіка (духовна сутність) робить неможливим повну монополію власності на використання такого товару.

На відміну від розвинених країн у країнах з перехідною економікою (у тому числі і в Україні) постають інші складні проблеми у сфері відносин власності, які пов'язані з переходом від адміністративно-командної економічної системи до соціально-орієнтованої ринкової економіки. Надзвичайно важливими тут є процеси формування багатоманітності форм власності та господарювання і науково обґрунтованого, виваженого реформування монопольно-державної власності – роздержавлення.

Реформа відносин власності в Україні передбачає формування такої системи відносин власності, яка певною мірою відповідала б досягнутому рівню усупільнення праці та виробництва в різних сферах, галузях і ланках економіки. Це є основою вкорінення і функціонування тих видів і форм власності, які дійсно реалізують єдність праці й власності, містять у собі джерела саморозвитку (а не самозаперечення), забезпечують високу ефективність виробництва. Головними напрямками досягнення цієї мети є роздержавлення і приватизація об'єктів державної та колгоспно-кооперативної власності.

2. Продукт виробництва. Потреби і економічний вибір

Виробництво існує і розвивається задля задоволення різноманітних людських потреб. Макконелл К.Р. і Брю С.Л. в книзі „Економікс: принципи, проблеми і політика” дають таке визначення потреб: потреби – це бажання споживачів придбати і використати товари і послуги, котрі приносять їм користь. *Економічні потреби* – це внутрішній мотив людини, що спонукає її до економічної діяльності з метою забезпечення власного добробуту і добробуту членів сім'ї.

За своїми суб'єктами потреби поділяються на *індивідуальні* (особисті) – потреби в їжі, одязі, житлі тощо; *колективні* – відповідні умови праці, кваліфіковане керівництво, моральний клімат; *суспільні* – зниження рівня

інфляції, безробіття, економічне зростання. Виділяють потреби суб'єктів економічної системи – сім'ї (домашніх господарств), підприємств та держави.

За *об'єктами* людські потреби насамперед поділяються на *фізіологічні* (у їжі, одягу, житлі, продовженні роду) і *соціальні* (в освіті, спілкуванні, інформації, охороні здоров'я тощо). Виділяють *матеріальні* і *духовні, першочергові і відкладені потреби*.

За мірою реалізації виділяють абсолютні, дійсні і платоспроможні потреби. *Абсолютні потреби* визначаються найвищим рівнем економічного розвитку, характерним для найрозвиненіших країн планети. *Дійсні потреби* відповідають рівню економіки даної країни. *Платоспроможними* є потреби, які людина може задовольнити відповідно з власними доходами і рівнем цін на життєві блага.

Споживати можна лише ті блага, які вироблено, і лише ті, які людина здатна оплатити. Таким чином, потреби людей визначають платоспроможний попит на життєві блага.

Потреба виступає спонукальним мотивом виробництва, породжує економічний інтерес, впливає на виробництво. Зміна потреб викликає зміни у виробництві і, в свою чергу, виробництво породжує нові потреби (холодильник, телевізор). Таким чином потреби зумовлюють розширення виробництва і зміни у його змісті, а виробництво – розширення потреб. Так відбувається економічний розвиток: потреби і виробництво „підштовхують” одне одного у своєму поступальному русі. У суспільстві постійно діє *економічний закон безмежного зростання потреб людей*. Завдяки цьому виробництво зростатиме безмежно.

Отже, найважливішою характеристикою потреб є їх *безмежність*, але їх безмежність наштовхується на обмеженість виробничих ресурсів. Тому виникає проблема вибору тих потреб, які виробництво може задовольнити, використовуючи наявні ресурси. Але одні і ті ж обмежені ресурси можна використати у виробництві для задоволення різних потреб. Тому існує *економічний вибір* і проблема *альтернативності* використання факторів виробництва.

З економічним вибором пов'язане доцільне і раціональне використання виробничих ресурсів. Тому існує поняття *ціни економічного вибору*, яка визначається ціною задоволення тих потреб, що залишилися невтамованими, тобто від задоволення яких відмовились, обравши інші, більш суттєві. Те, від чого ми відмовляємося, називають *прихованими* (зумовленими) витратами для досягнення здійсненого економічного вибору.

Проблема економічного вибору і альтернативності витрат виробничих факторів породжують використання *виробничих можливостей* окремого підприємства, галузі, національної економіки. Виробничі можливості визначаються кількістю альтернативних виробничих ресурсів та доцільного і ефективного їх використання.

Так, маючи обмежені ресурси, підприємство, здійснюючи економічний вибір, обирає один продукт, відмовившись від виробництва іншого, ціна

останнього і складе *ціну економічного вибору* фірми. Ціна економічного вибору визначає, на випуску якого продукту зупиниться фірма, який обсяг його виробництва вигідний, якими будуть альтернативні витрати.

Графічно виробничі можливості підприємства зображаються кривою виробничих можливостей або кривою трансформації (див. статтю і графік „Крива виробничих можливостей або крива трансформації”).

Функціонування економіки на межі виробничих можливостей свідчить про її ефективність і вірність вибору. *Економічна ефективність* – це співвідношення результатів і затрат в господарській діяльності. Ефективна економічна система передбачає раціональну поведінку господарюючих суб'єктів, яка полягає у тому, що виробник і споживач матеріальних благ і послуг максимізують вигоди (результати) і мінімізують затрати.

Вільфредо Парето (1848-1923), досліджуючи ефективність виробництва і розподілу товарів в ринковій системі господарювання за обмеженості ресурсів, прийшов до висновку, що в суспільстві складається такий стан, при якому ніхто не може поліпшити своє становище, досягти багатства без погіршення добробуту (стану) якоїсь іншої особи або інших осіб-учасників ринку. Таке розуміння ефективності в економічній літературі отримало назву оптимум Парето (див статтю, графік „Оптимум В. Парето”).

Економічні ресурси, використані в процесі виробництва для створення життєвих благ і задоволення людських потреб, *стають продуктом виробництва. Продукт* – це *абсолютний результат* виробництва, його *ефект*.

Продукт або благо може існувати у речовій формі, тобто бути *речовим благом* або у неречовій формі, тобто *бути послугою*.

Послуга – це виробнича діяльність, результати якої знаходять вираз в особливому корисному ефекті, що задовольняє людську потребу, тобто це не *рід*, а *діяльність* з корисним ефектом. Особливості послуги у тому, що процес її виробництва, на відміну від речового блага, завжди співпадає з процесом споживання. Розрізняють послуги *матеріальні* і *нематеріальні*.

Матеріальні послуги задовольняють матеріальні потреби людей (ремонт взуття, крану, перевезення готової продукції тощо).

Нематеріальні послуги задовольняють нематеріальні людські потреби (у знаннях, освіті, охороні здоров'я, культурних цінностей тощо). Специфічною нематеріальною формою продукту є *інформація*, тобто *нагромаджені знання*.

Продукт виробництва у будь-якій формі має дві характерні особливості: *корисність* і *цінність*.

Корисність продукту полягає у здатності задовольняти людську потребу або цілу групу потреб і відображає *натурально-речову* сторону продукту (матеріальне чи нематеріальне благо).

Цінність (вартість) продукту полягає у властивості прирівнюватися до іншого продукту і обмінюватися на нього у певних кількісних пропорціях, що виявляється на ринку, де він стає *товаром* (продуктом, призначеним для обміну чи продажу).

Корисність або *натурально-речова* сторона продукту визначається певними фізичними, хімічними, біологічними, механічними його характеристиками, відповідністю духовним і соціальним запитам людей і проявляється у задоволенні матеріальних, духовних і соціальних потреб людини.

Цінність або *вартісна сторона продукту* визначається витратами виробництва, які дозволяють порівнювати продукти і визначати кількісні пропорції їх обміну. Вартість продукту (товару) визначається через *ціну*, тобто його грошову оцінку. Існує декілька теорій напрямів і шкіл щодо визначення вартості – трудова теорія, граничної корисності, витрат виробництва. Усі ці концепції і підходи до визначення вартості продукту будемо розглядати у наступних розділах. Стосовно вартості продукту сформувалися два альтернативних підходи. Вони по-різному визначають що ж віднести до продукту виробництва. Центром проблеми при цьому стало питання про *продуктивну* і *непродуктивну* працю.

У відповідності із *звужувальною теорією*, що ґрунтується на марксистському вченні, лише фактор праці створює вартість (усі інші фактори – капітал, земля, підприємницькі здібності – участі у цьому не беруть), а сама праця є продуктивною лише тоді, коли створює матеріальний продукт – речі і матеріальні послуги. Уся інша праця є непродуктивною, тобто продукту не створює. Згідно з цим поглядом продукт створюється виключно у сфері, де виробляються матеріальні блага і не створюється у сфері нематеріальних послуг, де застосовується непродуктивна праця, що не утворює вартості. Згідно цієї концепції в економіці існує дві сфери: 1) *виробнича*, де створюється продукт. Це – промисловість, будівництво, сільське господарство, частково транспорт, зв'язок, комунальне господарство; 2) *невиробнича*, у якій застосовується праця непродуктивна, а тому продукт не створюється. Це – освіта, охорона здоров'я, культура, спорт, транспорт, зв'язок.

За розширювальною теорією до продукту виробництва відносять не лише матеріальні, а й нематеріальні блага, у тому числі нематеріальні послуги. Проблема продуктивної праці при цьому зникає сама собою, тому що вартість і сам продукт створюється усіма виробничими факторами у комплексі. Кожен із факторів створює відповідний *дохід*, а сума *факторних доходів* (процент, заробітна плата, рента, прибуток) складає вартість створеного продукту. Згідно цієї теорії в економіці виділяють дві виробничих сфери; матеріального виробництва, де створюються матеріальні блага, і нематеріального виробництва, яка виробляє блага нематеріальні, які теж є *продуктом*. Тому послуги, які створені у галузях освіти, охорони здоров'я, культури, побутового обслуговування тощо, мають вартість і приносять дохід.

Звужувальний підхід, який тривалий час був єдиним в українській і радянській економіці, не давав можливості використовувати облік виробленого продукту за світовими показниками – тобто за системою національних рахунків (СНР).

Таким чином можна зробити висновок, що країна являє собою велику економічну систему, в якій багато найрізноманітніших видів господарської діяльності, де кожна ланка, компонент системи може існувати лише тому, що отримує від інших що-небудь, тобто знаходиться у взаємозв'язку та взаємозалежності від інших ланок.

Глава 5.

Суспільне виробництво. Еволюція товарного виробництва

Як нам уже відомо, основою життя людського суспільства є економіка, яка утворює каркас цивілізації і являє собою фундамент для усіх інших сфер діяльності людей – політики, культури, моралі, ідеології, науки, соціальної і духовної сфери тощо. У сфері економіки створюються і використовуються життєві блага для задоволення людських потреб. Щоб жити, трудитися, створювати блага, люди повинні їсти, пити, мати одяг, житло (К. Маркс), тобто постійно споживати матеріальні і духовні блага. А споживати можна лише те, що створено людською працею. Тому суспільство завжди має виробляти засоби для життя. Процес виробництва матеріальних і духовних благ являє собою трудову діяльність людей. Створені життєві блага здійснюють свій рух (економічний кругообіг) через усі сфери – виробництво, розподіл, обмін і споживання. Таким чином, найважливішою сферою економіки є *виробництво*.

Розвиток цивілізації свідчить про те, що за час свого існування людству відомі лише три форми суспільного виробництва – натуральна, товарна і безпосередньо суспільна. У докапіталістичних формаціях панувала натуральна форма виробництва, але вже в період розпаду первісного ладу зароджується товарна.

1. Натуральне виробництво

Історично першим виникло *натуральне виробництво*, за якого продукти праці призначаються для задоволення власних потреб виробництва, для споживання всередині господарства, що їх виробило, тобто для забезпечення життєдіяльності замкнутого у собі господарства (первісної чи феодальної общини, селянського господарства тощо). У цих господарствах існував замкнений рух продукту, який практично не виходив за його межі.

Тут переважало натуральне виробництво з нерозвинутим суспільним поділом праці, а всі економічні процеси відбувалися в рамках окремих господарських одиниць (община, сім'я, господарство власника чи феодальне помістя). Робоча сила – раби і кріпаки – закріплювалися за певними господарськими об'єктами (хоча вже спостерігається поділ між рабами, що виконували різні види робіт), що відтворювали консерватизм натурально-

виробничих економічних відносин. Для натурального виробництва характерні примітивні знаряддя праці і технологія виробництва. Економічні зв'язки були вкрай обмежені рамками замкнутого господарства. Продукт у такому господарстві вироблявся для власного споживання, тому відносини обміну результатами праці не мали достатньої бази для розвитку. За натурального господарства деякі продукти праці (сіль, залізо, прянощі, шовк тощо) обмінювалися на ринку як товари. Але такий обмін був випадковим і відігравав другорядну роль. Низький рівень продуктивних сил і виробничих відносин зумовили обмежену мету виробництва. Виробничі відносини в натуральному господарстві не уречевлювалися, тому існували як відносини між людьми, а не набували форми відносин між продуктами їх праці, що забезпечувало дуже повільний розвиток продуктивних сил. Експлуатація в антагоністичних формаціях, де панувало натуральне виробництво, базувалася на позаекономічному примусі, на відносинах особистої залежності. Таким чином, натуральне виробництво було малоефективним, консервативним.

2. Причини виникнення та суть товарного виробництва

Витіснення натурального господарства відбувається на основі товарообміну окремих суб'єктів шляхом поглиблення *спеціалізації праці*, що означало спеціалізацію виробників на виготовленні окремих видів продуктів або на певній виробничій діяльності. Таким чином, матеріальною основою виникнення відносин обміну їх речовим змістом є *суспільний поділ праці*. Спеціалізація праці на виготовленні окремих продуктів або на окремих трудових операціях робила необхідним обмін між спеціалізованими виробниками.

Людство знає три великих суспільних поділи праці. *Перший відбувся* багато тисяч років тому. Це було відокремлення скотарських племен від землеробських. *Другий великий суспільний поділ праці* – відокремлення ремесла від сільського господарства. *Третій суспільний поділ праці* полягав у виділенні класу купців. Він свідчить про уже розвинений обмін товарами, якщо на ньому спеціалізується цілий клас людей. Сучасна економічна теорія виділяє *четвертий великий суспільний поділ праці*, який відбувся в розвинутих країнах світу в ХХ ст. Це – відокремлення нематеріального виробництва (науки, освіти, охорони здоров'я тощо) від матеріального, внаслідок чого посилилася тенденція до розширення товарного виробництва.

Суспільний поділ праці зумовлюється *дією закону економії робочого часу*, і веде до зростання продуктивності праці, збільшення обсягу виробленого продукту. Зростання продуктивності праці робить вигідним обмін товарів, тобто *економія робочого часу виступає рушійною силою розвитку товарного виробництва*. На ґрунті суспільного поділу праці виникають економічні відносини не лише в сфері безпосереднього виробництва, але й у сфері обміну продуктами праці, які стають товарами. Суспільний поділ праці і обмін продуктами – два взаємозв'язані і взаємообумовлені процеси. Але сам суспільний поділ праці не народжує

товарних відносин, виникнення товарних відносин зумовлено соціально-економічною відокремленістю виробників, яка виступає у формі *приватної власності* на засоби виробництва. Головною рисою відокремленості виробників є забезпечення прямого зв'язку, залежності рівня споживання від рівня виробництва, що стимулює розкриття фізичних і духовних можливостей людини і забезпечує соціально-економічний прогрес суспільства.

За умов суспільного поділу праці економічна відокремленість надає обмінові нового характеру – *він здійснюється на основі врахування витрат праці виробників*. Виникає *товарна форма виробництва*, з'являються товарні відносини між виробниками.

Таким чином, суспільний поділ праці, за якого відбувається спеціалізація виробництва, є необхідною умовою виникнення товарного виробництва. Безпосередньою причиною цього є *економічне відокремлення виробників як власників засобів виробництва і виробленого продукту*.

Товарне виробництво – це така форма організації суспільного виробництва, при якій економічні відносини між відокремленими виробниками виявляються через купівлю-продаж на ринку продуктів їх праці – товарів. Звідси випливають основні риси товарного виробництва:

- суспільний поділ праці;
- приватна власність на засоби виробництва;
- повна соціально-економічна відокремленість і самостійність виробника;
- економічні зв'язки між відокремленими виробниками здійснюються через обмін товарів;
- стихійний характер розвитку.

В економічній теорії розрізняють *просте* і *розширене (капіталістичне)* товарне виробництво. *Просте товарне виробництво* є дрібним, розрізненим і має такі характерні особливості: 1) базується на *власній праці* (виробники для виробництва товарів застосовують засоби виробництва, які їм особисто належать); 2) розміри підприємств незначні; 3) у ньому не існує одиничного поділу праці; 4) має обмежений характер, тому що частина продуктів йде на задоволення особистих потреб і лише частина – на ринок; 5) створений продукт належить виробнику; 6) кінцева мета – задоволення особистих потреб.

Капіталістичне товарне виробництво передбачає спільну працю багатьох найманих працівників, їх експлуатацію, характеризується антагонізмом між безпосередніми виробниками і власниками засобів виробництва, привласненням створеного продукту капіталістом і має такі риси: 1) застосовується *наймана праця*; 2) розміри підприємств значні, значним є і обсяг продукту, виробленого для обміну; 3) суспільний характер виробництва виявляється через кооперацію праці на окремих підприємствах; 4) товарні відносини носять загальний характер; 5) мета виробництва – отримання прибутку (доходу) капіталістом.

Хоча *просте товарне виробництво* характерне, насамперед, для періоду

становлення товарного виробництва, але його залишки зберігаються і сьогодні у формі дрібних селянських господарств, сімейних ферм, ремісничих майстерень. Сфера його існування обмежується галузями виробництва з низькою нормою прибутку і великим господарським ризиком. Просте товарне виробництво має обмежений характер, а капіталістичне – загальний.

В умовах командно-адміністративної етатичної (одержавленої) (*фр. etat – держава*) економіки, яка панувала в колишньому СРСР, мало місце штучне звуження сфери товарно-грошових відносин. Не дивлячись на те, що централізована економіка за своєю сутністю належить до товарної, де зберігаються товарні зв'язки між виробником і споживачем, але вони серйозно деформовані надмірним втручанням держави, яка керує економікою через накази і команди, доручення, спускає зверху плани і директиви, нормативи і розпорядження (усі вони мають силу законів) безпосередньому виконавцю-господарнику. Воля державної (комуністичної) партії виконувалася через Держплан, де було вказано, що виробляти, як розподіляти ресурси з утворених загальнодержавних фондів. Постачальники прикріплювалися до споживачів, централізовано і суб'єктивно встановлювалися ціни. Таким чином ігнорувалися вимоги економічних законів товарної форми організації виробництва, що послужило однією з причин неефективності й втратного характеру економіки. Відсутність ринкових стимулів, незадоволеність особистих потреб та інтересів, інертність одержавленої економіки продемонстрували недосконалість і нежиттєвість тоталітарної, командно-адміністративної форми суспільного виробництва.

Як вже з'ясовано, товарне виробництво існувало не завжди і з часом імовірно зникне, а на зміну йому прийде досконаліша форма суспільного виробництва – *безпосередньо суспільне виробництво*, про що свідчить дія у межах сучасного товарного виробництва двох протилежних тенденцій: до *розширення товарного виробництва і до його підриву*. Перша – зумовлена *поглибленням суспільного поділу праці* (утворенням нових галузей – їх нині нараховується у США 700, відгалуженням окремих виробничих функцій у самостійні виробництва) *збільшенням кількості економічно відокремлених виробництв* (у США за 1947-1992 роки їх кількість зросла більше, ніж на 9 млн.), *перетворенням науки у безпосередню продуктивну силу* (внаслідок чого матеріалізовані результати наукових досліджень у вигляді патентів, ліцензій “ноу-хау” перетворюються на товар), *збільшенням ролі та економічної значущості сфери нематеріального виробництва* (освіта, наука, охорона здоров'я).

Дія тенденції підриву товарного виробництва, яка зародилася у розвинутих країнах світу у ХХ ст. і посилюється сьогодні, визначається розширенням масштабів одиничного поділу праці внаслідок зростання концентрації виробництва, виникненням і розвитку величезних багатогалузевих об'єднань підприємств. Ця тенденція зумовлена також розширенням ролі регулювання і планування в межах окремих корпорацій, розвитком контрактних відносин між корпораціями-гігантами та дрібними

підприємствами з виробництва окремих деталей, вузлів, комплектуючих частин для кінцевої продукції. Крім того, практично кожному акту купівлі-продажу між корпораціями передуює укладання контракту, що має юридичну силу. Отже, зникає необхідність підтверджувати через ринок суспільно необхідний характер товарів, що виробляються. Певний підрив товарного виробництва існує внаслідок укладання державних контрактів, централізованого регулювання економіки з боку держави.

Дія тенденції до підриву товарного виробництва зумовлює народження четвертої форми суспільного виробництва – *безпосередньо суспільної*.

Слід відзначити, що чим ширше і глибше економіка охоплюється товарними відносинами, тим гостріше перед суспільством постає завдання узгодження дій та інтересів учасників (агентів) процесу обміну – виробників і споживачів товару. Товаровиробник не має гарантії, що його товар знайде споживача, і при зміні структури суспільних потреб він постійно повинен реагувати на потребу ринку зміною свого виробництва.

Але це побоювання втратити свого споживача і є тим позитивним чинником, що спонукає виробника посилено працювати, здійснювати безперервний пошук, вміло ризикувати, а в кінцевому підсумку – розвивати виробництво.

3. Товар та його властивості

Товар – це продукт праці, виготовлений з метою обміну або продажу, а не для особистого споживання. Товаром може бути як речовий продукт, так і послуга або інформація, а також робоча сила (праця), земля, капітал тощо, які, хоч і не є продуктами праці, в умовах розширеного товарного виробництва, коли воно стає загальним, перетворюються в товари.

Будь-який товар має дві властивості: задовольняти якусь людську потребу і властивість обмінюватися на інші товари. Перша з них називається *корисністю* або споживчою вартістю товару, друга – *міноюю* вартістю, яка є формою більш глибокої суті – цінності або вартості товару.

Товар як споживча вартість (корисність) є, насамперед, предметом, річчю, послугою, яка завдяки своїм властивостям корисна для людей, задовольняючи якусь певну їх потребу (чи групу потреб) – як предмет особистого споживання або як засіб виробництва. Властивість задовольняти ті чи інші потреби (споживчу вартість або корисність) мають не лише продукти праці, але й блага, що безпосередньо дані нам природою – повітря, вода, сонячне тепло і світло тощо. Проте вони не створені людською працею і не є товаром. Це означає, що споживча вартість безпосередньо не відбиває ніяких суспільно-економічних відносин, а відображає відносини між людьми та речами, що задовольняють їх потреби.

Споживча вартість – це річ або послуга, яка завдяки своїм корисним властивостям задовольняє різноманітні людські потреби.

Зважаючи на те, що корисність поняття суб'єктивне, то один і той же товар може мати різні значення для задоволення потреб різних людей.

К. Макконелл і С. Брю, відомі американські економісти, дають таке визначення категорії корисності: “Пляшка дешевого міцного вина може мати досить велику корисність для волоцюги-алкоголіка і нульову або навіть негативну корисність для президента місцевого відділення спілки тверезості”¹. Виходячи з подібної оцінки така властивість товару як корисність (споживча вартість) впливає на ринкову поведінку споживача, що буде розглянуто в наступних главах. Корисність (споживча вартість) властива й продукту, що не є товаром. Однак корисність товару має певні особливості. Вона є *суспільною корисністю*, тому що створюється для суспільного обміну на ринку, на відміну від продукту, виробленого для споживання. Товаром стає лише та корисність, яка обмінюється на іншу корисність. Споживча вартість товару цікавить його виробника лише тому, що шляхом обміну на іншу споживчу вартість він через останню задовольнить якусь свою потребу. У цьому споживча вартість тісно пов’язана з іншою властивістю товару – його здатністю обмінюватися на інший товар, тобто з *міною вартістю*.

Отже, роль споживчої вартості полягає в тому, що вона є речовою основою, матеріальним носієм суспільних відносин і мети виробництва; виступає як споживча вартість для інших членів суспільства і є проміжною ланкою між виробництвом і споживанням.

Другою властивістю товару є *вартість* або *цінність*, яка проявляється через свою форму – *мінову вартість*. *Мінова вартість* – це властивість товару обмінюватися на інші товари у певних кількісних співвідношеннях або пропорціях. У відповідності з теорією трудової вартості обмін товару здійснюється на основі їх кількісного порівняння, тобто певних пропорцій якоїсь внутрішньої спільної суті, що міститься у товарах. Такий обмін товарів у певних кількісних пропорціях є міною вартістю. В основі обміну різних споживчих вартостей має бути щось спільне. Таким спільним не є споживчі вартості, оскільки вони якісно відрізняються і не порівнюються. Спільним у товарах, що обмінюються на інші товари є, втілена в них суспільно необхідна праця. Саме суспільна праця знаходиться в основі обмінюваності товарів чи послуг і робить їх кількісно порівнянними, а отже, формує їхню вартість (ціну). Тому у вартості виражено не лише кількість суспільно необхідної праці, а й якість продукції, її корисний ефект.

В основі кожної зі сторін товару міститься відповідний вид праці. Споживчу вартість створює конкретна праця, вартість – абстрактна.

Отже, товар має цінність (вартість) саме тому, що в ньому втілена праця людини, яка є змістом вартості. Тому величина вартості визначається кількістю суспільної праці, необхідної для його створення. Мірою праці, а отже, і мірою вартості, є робочий час, який має відповідний масштаб виміру (година, день, тиждень тощо).

¹Макконелл К.Р., Брю С.Л. “Економикс” В 2-х томах. – М.: Республика, 1992. – Т. 2. – С-31.

З приводу визначення вартості товару серед економістів не існує єдиної точки зору. Є багато теорій, які намагаються пояснити суть, економічну природу вартості або цінності товару. Серед численних теорій вартості можна виділити основні: трудову теорію вартості, граничної корисності, витрат виробництва, попиту і пропозиції тощо. Найбільше визнання отримали теорії трудової вартості і корисності.

Трудова теорія вартості (концепція витрат праці) розроблялася кількома поколіннями представників англійської класичної політичної економії. (В. Петті – в XVII ст., А. Сміт – у XVIII ст., Д. Рікардо – на рубежі XVIII-XIX ст.), а потім була завершена в економічному вченні К. Маркса.

Дана теорія виходить з того, що єдиним джерелом вартості є праця, а величина вартості товару визначається величиною суспільно необхідних витрат праці (робочого часу) на виробництво даного товару. Але окремі виробники на виробництво одного і того ж продукту можуть витратити різну кількість робочого часу, отже їх індивідуальні витрати є різними. Проте вартість товару визначається не індивідуальними, а суспільно необхідними витратами праці, тобто витратами за середніх для даної економіки умов виробництва, вміння працівників та інтенсивності праці. Виграють виробники, у яких витрати їх індивідуальної праці менші за суспільно необхідні і програють ті, у яких вони більші. Ціна товару трактується при цьому грошовим виразом його вартості. Вона здатна відхилитися від вартості у той чи інший бік під впливом попиту на даний товар чи його пропозицію, тобто ринковим механізмом.

Теорія граничної корисності – сьогодні одна з базових теорій вартості – виникла як розвиток деяких ідей Ж. Б. Сея про корисність товару. Вона була сформована в лоні неокласичного напрямку: австрійська школа (Е. Бьом-Баверк, К. Менгер, Ф. Візер) заснувала її, математична школа (Л. Вальрас, В. Парето, У. Джевонс) створили математичну модель, а кембріджська (А. Маршалл, А. Пігу) і американська (Дж. Б. Кларк) школи розвинули і поєднали з іншими теоріями вартості в єдину систему.

У найпростішій інтерпретації теорія граничної корисності виходить із такого розуміння вартості: вартість – це споживча або суб'єктивна оцінка відносного корисного ефекту економічного блага певного виду його цінності. Іншими словами, вартість визначається мірою корисності блага, його корисного ефекту для споживача.

Конкретним виразом такої “суб'єктивної корисності” певного блага є “гранична корисність”, тобто корисність “граничного” (останнього) екземпляру продукту певного виду, який задовольняє найменш суттєву потребу в ньому. Суб'єктивна цінність благ при обміні залежить від найменшої корисності останнього екземпляру, а гранична корисність – від кількості певних благ даного виду та інтенсивності споживання індивідууму.

Таким чином, за вихідний пункт визначення вартості товару беруться не цілком об'єктивні фактори (суспільно необхідні витрати праці), а суб'єктивна мотивація, суб'єктивна оцінка економічної поведінки окремої особи.

Теорія граничної корисності має надзвичайно високу ступінь формалізації (переведення на “мову” математики), для чого застосовуються алгебраїчні рівняння, графічні і статистичні моделі. Теорія граничної корисності – це одна з основоположних теорій вартості в сучасній економічній теорії (див. статті до графіків: “Поняття корисності”, “Крива граничної корисності”, “Гранична корисність продукту, коли споживач має деяку його кількість”, “Еластичність кривої граничної корисності”, “Криві байдужості”, “Бюджетні лінії, або що доступне покупцю”, “Рівновага споживача на ринку”).

Глава 6.

Сутність грошей, грошових систем і їх еволюція

1. Закономірності виникнення і суть грошей

Гроші – одне з найдавніших економічних явищ, яке виявляє найсуттєвіший вплив на усі сторони людського життя. Стародавні римляни говорили, що „гроші рухають світом”. Існує багато шкіл і течій економічної науки щодо походження і суті грошей. Вперше наукове дослідження їх походження зроблено А. Смітом. Пізніше велику увагу вивченню цього питання приділив К. Маркс. Вони дослідили історію закономірності виникнення грошей та їх сутність.

В умовах існування первіснообщинного ладу, більше ніж 1 млн. років, людство не знало грошей. Причиною цього був низький рівень розвитку економічної системи, відсутність регулярного обміну. Лише у бронзовому віці (III-II тис. до н. е.) відбувається відокремлення скотарських племен від землеробських, виникає постійний обмін – необхідна умова життя людей. Більш стабільним цей обмін стає після другого великого суспільного поділу праці – відокремлення ремесла від сільського господарства (II-I тис. до н. е.). З цього часу продукти виробляються все частіше спеціально для обміну, тобто стають товарами. Регулярний обмін веде до поступового виділення з усього розмаїття товарного світу *особливого товару*, який набуває рис *загального еквіваленту* (тобто рівноцінності, загальної обмінюваності). Усі інші товари виражають у ньому свою вартість. Це дає змогу порівнювати їх між собою.

У стародавніх греків загальним еквівалентом була худоба (гр. *pecus* – худоба), у скандинавських народів – хутро і шкури, на Русі – хутра родини куниць (куни). У Стародавній Спарті були в обігу металеві гроші. З IV-III ст. до н.е. роль загального еквівалента закріплюється за сріблом і золотом, і лише у другій половині XIX ст. роль грошей монополює за золотом, що означало *встановлення золотого стандарту*. Це відбулося завдяки таким властивостям золота як однорідність, ковкість, м'якість, подільність, неокислювальність, висока вартість у малій вазі тощо. Золото і срібло були повноцінними грошима, оскільки їх номінальна вартість в основному відповідає вартості металу, що в них містився.

Отже, *гроші* – це особливий товар, який служить загальним еквівалентом при обміні товарів, є для них формою вартості. Гроші виражають затрати суспільно необхідної праці і завдяки цьому забезпечується їх обмінюваність на всі інші товари. Гроші – найрухоміший елемент власності, оскільки за них власник може купити будь-яке інше багатство (заводи, фабрики, землю, цінні папери, золото тощо). За допомогою грошей великі власники добиваються політичної влади, впливають на державний апарат. Саме тому тіньові та мафіозні структури в Україні зрослися з усіма ланками державного апарату, здійснюють вагомий вплив на прийняття тих чи інших законів.

Відомо, що гроші з'явилися як загальний еквівалент з моменту, коли продукти вироблялися спеціально для обміну, тобто коли вони стають товарами, а будь-який товар має дві властивості: *споживчу* і *мінову вартість*. *Мінова вартість* є формою більш глибокої суті товару – *цінності* або вартості товару. На сучасному етапі мінова вартість існує у грошовій формі, тобто вартість знаходить свій вираз через гроші. Перш ніж виникли гроші, мінова вартість кілька разів змінювала свою форму – від *прості* (*випадкової*) до *розгорнутої* і від *розгорнутої* до *загальної*.

Проста форма вартості виникла з того часу, як з'явився обмін продуктами у первісному суспільстві. Цей обмін, як вже зазначалося, мав епізодичний характер. Наприклад, одна община могла обміняти надлишок дичини на надлишок риби у іншій общині. Такий обмін набирав такого вигляду: 1 туша тварини = 200 рибин. Ця форма вартості була одночасно і найбільш простою, оскільки виражала відношення між двома товаровиробниками, але і випадковою, тому що обмін не мав регулярного характеру. Випадковим було і те, які продукти і в якій пропорції обмінювалися.

Розгорнута форма вартості виникла з розвитком виробництва, поглибленням суспільного поділу праці, що супроводжувалося зростанням його продуктивності і появою додаткового продукту. Першим великим поділом праці, як вже зазначалося, було відокремлення скотарських племен від землеробських. Тому надлишки тварин і продуктів тваринництва (м'ясо, вовна тощо) вже не випадково, а регулярно починають обмінюватися на надлишки продукції землеробства. При цьому тварини при обміні на інші товари набувають переважно відносної форми вартості, тобто виражають свою вартість через споживчу вартість інших товарів, а інші товари (хліб,

овочі тощо) стають еквівалентами – товарами, які використовуються для порівняння вартості. Внаслідок регулярного обміну обмінні пропорції набували більш стійкого характеру, наближалися до витрат праці. Однак оскільки товар безпосередньо обмінювався на товар і обмін між общинами (тобто колективний обмін) з розпадом первісного ладу поступився місцем індивідуальному обміну, то останній наштовхнувся на певні труднощі.

Так, власник шкури тварини міг придбати зерно лише у тому випадку, якщо ця шкура була потрібна власнику зерна. Тому прямий обмін одного товару на інший часто ставав неможливим, вартість кожного товару не отримувала кінцевого загальноприйнятого вираження. Для цього необхідним був товар, який би мав споживчу вартість для всіх членів суспільства.

Така необхідність призвела до появи більш розвинутої форми вартості – *загальної форми вартості*. Ця форма вартості виникає з наступним розвитком виробництва і обміну, особливо з появою міжнародної торгівлі і виділенням класу купців (третій великий суспільний поділ праці), розширенням кола продуктів, що обмінювалися. Все це обумовило стихійне виділення такого товару, на який могли б обмінюватися усі інші товари. Роль загального еквіваленту повсюдно закріплюється за одним товаром – золотом (сріблом), який стає грошима. Так виникає грошова форма вартості.

Отже, гроші виникли в результаті розвитку процесу суспільного поділу праці і еволюції форм вартості, тобто мінової вартості.

У споживчій вартості грошей проявляється вартість усіх інших товарів, а витрачена на їх виробництво конкретна праця є безпосереднім втіленням абстрактної праці, витраченої на виробництво усіх інших товарів. Крім своєї звичайної споживчої вартості грошовий товар набуває загальної мінової вартості – здатності обмінюватися на усі інші товари. Це найважливіша риса і суть грошей.

Отже, еволюція форм вартості протягом довгого історичного періоду привела до виникнення *грошей – товару особливого роду, що служить загальним еквівалентом* для усіх інших товарів.

Суть грошей розкривається також у виконуваних ними функціях.

2. Функції грошей

Найзагальнішою функцією грошей, у якій розкривається їх сутність, є властивість бути загальним еквівалентом та загальною формою вартості. Згідно марксистської теорії грошей, виділяють такі функції грошей, як: *міра вартості, засіб обігу, засіб нагромадження (утворення скарбів), засіб платежу, світові гроші*.

Гроші виконують ці функції по-різному. Так, у першій функції золото виступає „ідеально”, а в другій – воно може бути заміщене „своїми представниками” – паперовими знаками, паперовими грошима. В інших функціях золото виступає як гроші у власному розумінні.

Першою і найважливішою функцією грошей є *міра вартості*, тому що вартість усіх товарів відображається у грошах. Прирівнювання усіх товарів

до золота у формі ціни дає якісно однаковий вираз їх вартості і створює можливість безпосереднього кількісного виміру товарів. Надаючи форму ціни іншим товарам, самі гроші ціни не мають, вони не можуть у самих собі, у своїй споживчій вартості виражати свою вартість. Вартість золота як грошей виражається у споживній вартості інших товарів.

Вартість товару, виражену в грошах, називають *ціною*. Ціна товару за умов рівності попиту і пропозиції залежить, по-перше, від вартості товару, по-друге, від вартості золота (грошей). У випадку, коли вартість товару залишається незмінною, а змінюється вартість золота (грошей), ціни товарів змінюються обернено пропорційно до вартості грошей – чим більша вартість золота, тим менше ціна товару, і навпаки. У цій своїй функції гроші утворюють масштаб цін, тобто грошову одиницю, що містить певну вагову кількість золота (срібла) і служить для виміру цін різних товарів.

Процес, функціонування грошей як міри вартості нерозривно пов'язаний з процесом обміну товарів, в якому гроші виконують функцію *засобу обігу*. Цю функцію можуть виконувати лише реальні гроші (золото, срібло або їх замітники – паперові гроші). З появою грошей відбувається перехід від безпосереднього обміну товару на товар ($T = T$) до більш досконалої форми з допомогою грошей $T - G - T$, яка, по суті, включає два акти: продаж товару за гроші ($T - G$) та купівлю товару за гроші ($G - T$). Як видно, гроші виконують роль посередника в процесі обміну товарів. Однак, на практиці, продаж та купівля, будучи єдиним цілим, зовсім не означає їх нерозривності. Навпаки, їх самотійність означає, що купівля не обов'язково слідує за продажем. Ці дві фази можуть бути розірвані в часі та просторі. Саме тут міститься можливість криз надвиробництва. Участь грошей в обміні товарів перетворює останні в обіг товарів, поряд з яким існує обіг грошей. Ці дві функції – *міра вартості* і *засіб обігу* – є основними, а інші – похідними від них.

Третя функція грошей – *засіб нагромадження або збереження вартості (утворення скарбів)*. Оскільки благородні метали перетворилися в основну форму багатства, у його спільне вираження, то товар нерідко продається з метою заволодіти цим багатством. Так гроші випадали із сфери обігу і перетворювалися у скарб. Таке накопичення грошей здійснювалося і для того, щоб застрахувати себе від випадковостей ринку, а з появою лихварського капіталу воно стає самоціллю.

Розвиток товарного виробництва породив і таку функцію грошей як *засіб платежу*, що стало наслідком розвитку кредитних відносин. Наприклад, для продовження процесу виробництва потрібно придбати сировину і матеріали, але для їх оплати немає грошей. Власник сировини і матеріалів може продати їх з відстрочкою платежу, тобто в кредит. Так один товаровиробник стає кредитором, а інший – боржником. Отримуючи потрібний товар, боржник дає своєму кредитору письмовий борговий кредит. Коли настає строк, боржник виплачує визначену суму грошей, а кредитор повертає йому вексель. Так з'явилися *кредитні гроші* (векселі, чеки тощо), які поряд з паперовими грошима обслуговують процес обігу товарів і послуг.

Вексель (нім. *wechsel* – зміна, обмін, розмін) – цінний папір і вид кредитних грошей, який засвідчує грошове боргове зобов'язання векселедавця сплатити у встановлений строк і в певному порядку визначену суму власнику векселя (векселедержателю). Векселі бувають прості і перехідні. Простий вексель – боргове зобов'язання, видане боржником кредитору. Перехідний виступає кредитором і є його письмовим наказом про сплату у зазначений час вказаного у векселі боргу. Кредитор може використати вексель, виданий йому боржником, замість грошей для розрахунку за товар, придбаний у третьої особи. У даному випадку на векселі робиться *перевідний запис* на користь цієї третьої особи, яка, ставши власником векселя, може, у свою чергу, використати його заміном дійсних грошей при купівлі товару у четвертої особи тощо. У цьому випадку збільшується кількість перевідних записів на векселі і кожний, хто його поставив, гарантує його оплату. Чим більше таких записів на векселі, тим він надійніший і викликає все більшу довіру. Отже, вексель, будучи знаряддям кредиту, набуває певної форми грошей, породженої кредитом – кредитних або торгових грошей.

На ґрунті *вексельного обігу* виникла більш розвинена і досконала форма кредитних грошей – *банкноти*. Це векселі банків (банківські білети), які сплачуються грошима при першій вимозі, чим і відрізняються від векселів. Банкноти випускалися в обіг в обмін на приватні векселі комерсантів. Ця форма кредитних грошей одержала широке розповсюдження, вексельний обіг все більше і більше став замінюватися банкнотами. Згодом банкноти стали пануючою формою грошових знаків, тобто паперовими грошима. Для їх виготовлення використовують спеціальні сорти паперу і особливі способи друку. З розвитком електронно-обчислювальної техніки банкноти нових зразків отримують спеціальні електронні мітки, які унеможливають їх підробку. Банкноти повинні бути забезпечені золотим запасом, дорогоцінними металами, іноземною валютою. Є два основних види банкнот: класичні і сучасні. Класичні – це векселі банкіра, за якими він зобов'язується виплатити пред'явникові вказану на них грошову суму. Їх ще називають розмінними. Сучасні банкноти не обмінюються на золото, а внаслідок одержавлення центральних емісійних банків вони фактично стали паперовими грошима. Надзвичайне розповсюдження в ринковій економіці одержали *чеки* – ще одна форма кредитних грошей.

Історично кредитні гроші виникають на базі металевих (золотих) грошей і виступають як знак (представник) золота і знак кредиту. Вони стали додатковим елементом у платіжно-розрахунковому механізмі ринкової економіки періоду вільної конкуренції, основу якого складають повноцінні (золоті і срібні) гроші. Про наступну еволюцію грошового обігу йтиметься нижче.

Розширення міжнародних економічних зв'язків, насамперед світової торгівлі, сприяло появі ще однієї функції грошей – *світові гроші*. Спочатку цю функцію виконували лише повноцінні (золоті) гроші. У цій функції золото має постійне призначення: 1) як загальний міжнародний платіжний

засіб; 2) як загальний купівельний засіб; 3) як загальне втілення суспільного багатства. На світовій арені гроші скидали з себе „національні мундири” (переставали бути доларами, фунтами, марками тощо) і виступали просто як золото.

Демонетизація золота (процес втрати ним грошових функцій) призвела до того, що воно поступово перестало виконувати роль світових грошей. Як міжнародний платіжний і купівельний засіб сьогодні використовуються національні валюти (грошові знаки) окремих країн. Крім того, з'явилися принципово нові світові гроші – так звані *спеціальні права запозичення* (СПЗ, СДР) (англ. *Special Drawing Rights, SDR*). Це своєрідний прототип міжнародних кредитних грошей, що використовуються для безготівкових міжнародних розрахунків шляхом записів на спеціальних рахунках країн-членів *Міжнародного Валютного Фонду* (МВФ). До 2001 року також існувала спеціальна розрахункова одиниця країн *Європейського Союзу* – ЕКЮ (*European Currency Unit*). Сферою її використання були взаємні розрахунки країн-учасників спільноти на рівні їх центральних банків. З 1 січня 1999 року більшість країн союзу перейшли на євро. Готівкові євро з'явилися у 2002 році.

З появою паперових грошей їх функції значно звузилися. Спочатку вони виконували лише дві функції – засобу обігу і засобу платежу. З демонетизацією золота ці функції дещо змінилися. В економічній науці нема повної одностайності в питанні, які ж функції виконують сучасні гроші. Найчастіше виділяють такі: засіб обігу, міра вартості (при ототожненні вартості і ціни), засіб заощадження або збереження вартості (сюди відносять і сплату боргових зобов'язань).

У сучасних умовах з'явилася така форма грошей як „електронні гроші”. Науково-технічний розвиток дозволив використовувати комп'ютерну техніку для заміни грошових знаків (паперових грошей) і створення своєрідної системи грошових розрахунків – „електронні гроші”. Грошові рахунки, записані у „пам'яті” комп'ютера, здатні виконувати роль заміників повноцінних і паперових грошей і здійснювати їх функції.

3. Теорії грошей

Теорії грошей – це сукупність поглядів різних напрямів світової економічної думки про роль і місце грошей в економіці. У світовій економічній думці існує два напрями теорії грошей:

- 1) класичний, неокласичний та сучасний монетаристський;
- 2) кейнсіанський, некейнсіанський та посткейнсіанський.

Перші спроби теоретично осмислити сутність грошей та їх місце в економічному житті суспільства належать античним мислителям Ксенофону, Платону, Аристотелю. Ідеї Аристотеля набули розвитку в економічній теорії XVI-XVIII ст. – *кількісній теорії*. Її основоположники – французький економіст Ш. Монтеск'є і англієць Д. Юм стверджували: гроші не мають внутрішньої вартості, їх вартість, як і рівень цін, залежить від

кількості грошей в обігу. Чим більше грошей в обігу, тим вищі ціни і навпаки. Це твердження розповсюджувалося як на металеві, так і на паперові гроші. Прихильники кількісної теорії повністю ігнорують не лише функцію грошей як міри вартості, а й функцію грошей як скарбу, яка регулює кількість грошей при металевому обігу. На початку XIX ст. кількісну теорію грошей захищав Д. Рікардо, який, на відміну від інших її прихильників, намагався поєднати цю теорію з теорією трудової вартості.

З переходом до системи паперових грошей кількісна теорія отримує все більше розповсюдження, адже вона дуже органічно поєднує природу і закони обігу паперових грошей. У цих умовах кількісна теорія стає керівництвом для регулювання грошової маси в країні як спроба впливу на рівень товарних цін і стан господарської активності. Методи цього впливу розробив Дж.М. Кейнс, який вважав: зростання в обігу грошової маси і обсягу кредитних ресурсів тягне за собою пожвавлення економіки, зростання інвестицій та доходу і повну зайнятість. Сьогодні кількісна теорія переживає другу молодість в економічному вченні *монетаристів*.

Монетаризм – економічна теорія, згідно якої кількість грошей в обігу є фактором, що визначає формування господарської кон'юнктури, визнає прямий зв'язок між зміною грошової маси в обігу і обсягом ВВП (ВВП).

Ця модифікація розпочалася з досліджень І. Фішера – глави монетаризму. Він розробив свою версію кількісної теорії, центральне місце в якій належить *рівнянню обміну Фішера*. Суть цього рівняння полягає у тому, що сума грошей, виплачених за товари і послуги, є добутком кількості реалізованих товарів і послуг і рівня їх цін.

$$MV = PQ,$$

де M – пропозиція грошей;

V – швидкість обігу грошей;

P – загальний рівень цін (індекс цін);

Q – пропозиція товарів і послуг (реальний сукупний продукт – Y).

З даної залежності І. Фішер зробив висновок: ціни товарів (P) знаходяться в прямій пропорційній залежності від кількості грошей в обігу (M) і оберненій пропорційній залежності від кількості товарів і послуг (Q).

$$P = \frac{MV}{Q}$$

Тому рівень цін повинен зростати або знижуватися залежно від зміни кількості грошей в обігу, якщо водночас не відбуваються зміни у швидкості їх обігу (V) або у кількості товарів, які обмінюються. Це дозволяє обчислити потрібну грошову масу в обігу, формула якої одержала назву *закону Фішера*:

$$M = \frac{PQ}{V}$$

Останнє рівняння показує, що кількість грошей не може бути довільною (невмотивованою). Так, якщо зростають ціни, то при незмінному обсязі виробництва і незмінній швидкості обігу грошей їх маса повинна бути збільшеною. Якщо ж швидкість обігу грошей зростає, а ціни і обсяги виробництва незмінні, то країна може обходитися меншою кількістю грошей.

Рівняння „обміну Фішера” стало основоположним для монетаризму. Запозичивши основну ідею теорії Фішера, сучасні монетаристи внесли в неї ряд доповнень, застосувавши для її обґрунтування новітні методи статистичного аналізу, тому що формула Фішера охоплює лише загальний принцип кількісної теорії й не може бути застосована до конкретних, специфічних обставин. Ними було внесено ряд нових моментів – вони відмовилися від твердження про пропорційність динаміки грошової маси; почали враховувати зміну товарної маси при організації довготривалих процесів; визнають важливість врахування швидкості обігу грошей в економіці; пов'язують грошову теорію з виробництвом при поясненні циклічних коливань економічного розвитку, визнаючи грошово-кредитну (монетарну) економічну політику найефективнішим важелем регулювання економіки.

М. Фрідмен доповнив концепцію І. Фішера. У його версії варто виділити такі основні елементи:

- новий варіант кількісної теорії грошей, що обґрунтовує причинний зв'язок між зміною кількості грошей в обігу і рівнем товарних цін;
- монетарну теорію економічних циклів, згідно якої усі тривалі коливання господарської кон'юнктури визначаються попередніми змінами цін;
- особливий „передаточний” механізм впливу кількості грошей на реальні фактори відтворення (не через норму процента, як вважали кейнсіанці, а через рівень товарних цін);
- положення про неефективність державних заходів економічного регулювання у зв'язку з наявністю лагіс (запізнень) між змінами грошових показників і реальних факторів виробництва;
- монетарне (грошове) правило, яке передбачає автоматичне зростання грошової маси (готівкової і безготівкової) в обігу всього на кілька процентів (3-4) на рік незалежно від стану економіки, фази економічного циклу;
- систему „плаваючих” валютних курсів для саморегулювання зовнішньоекономічної рівноваги.

Отже, головним *інструментом монетаризму* є грошова маса та її агрегати. Кількість грошей в обігу має вирішальне значення для нормального функціонування економіки.

Представники класичної школи А. Сміт і Д. Рікардо обґрунтували *теорію трудової вартості*. Вони визнавали стихійне походження грошей, визначали їх товарну природу. Вагомий внесок в розвиток теорії грошей зробив К. Маркс. Він поєднав у цілісну структуру теорію трудової вартості й теорію грошових відносин, розглядаючи *гроші не просто як товар, а як особливий товар, що виконує в системі економічних відносин специфічну функцію – роль загального вартісного еквіваленту*. Він довершив теорію трудової вартості щодо виникнення й розвитку грошей, їх місця та ролі в структурі загальноекономічного процесу суспільного відтворення, а також пов'язані з цим наукові визначення механізмів використання грошових відносин. Ця теорія стала методологічною основою для визначення

генетичних основ вартості. Водночас теорія трудової вартості не може розглядатися як універсальна. Виходячи з принципу історизму, ця теорія правильно характеризує насамперед той період існування грошей, коли основу утворення суспільного продукту становили витрати здебільшого фізичної праці. Це свідчить про певну обмеженість Марксової грошової теорії.

Теорія граничної корисності (маржиналізм) започаткувала неокласичний напрям. Її сутність полягає у тому, що вартість товарів пов'язана не стільки з витратами праці або факторами виробництва, а з суб'єктивною оцінкою їх цінності покупцем. Л. Вальрас висунув ідею про кількісне вимірювання вартості на негрошовій основі та використання умовно розрахункової одиниці, яка могла б бути базою вимірювання корисності товарів та послуг. Тому неокласичний напрям економічної думки повернувся до постулатів *номіналістичної теорії*, яка розглядає гроші як умовні знаки, що не містять внутрішньої вартості. Номіналістична теорія заперечує товарну природу грошей, розглядає їх виникнення як результат згоди людей з метою полегшити обмін або ж як наслідок державних законодавчих актів. Згідно цієї теорії, вартість грошей не залежить від їх матеріального змісту і визначається лише найменуванням. Номіналістична теорія, на відміну від металістичної, розриває зв'язок грошей із золотом.

Об'єктивною основою виникнення номіналістичної теорії послужив перехід від зливкового золотого обміну до монетного, коли гроші почали приймати не за вагою, а за найменуванням. З виникненням паперових знаків грошей вплив цієї теорії посилювався. З подальшою демонетизацією золота номіналістична теорія стала пануючою теорією грошей. Перші уявлення про гроші як номінальні знаки для полегшення товарного обміну відносяться до рабовласницької епохи. Але систематичний розвиток номіналістична теорія набула з XVIII ст. (англійські економісти Дж. Стюарт, Дж. Берклі та ін.). Найбільш детально її розробили в XX ст. німецький економіст Г. Кнапп і австрієць Ф. Бендіксен.

Прихильником даної теорії став і Дж. М. Кейнс та його послідовники. Дж. М. Кейнс оголосив золоті гроші „варварським пережитком”, а у випуску в обіг паперових грошей бачив важливий засіб забезпечення „ефективного попиту” і „повної зайнятості”.

Одним з центральних положень кейнсіанської теорії є положення, згідно з яким недостатність грошового попиту – одна з головних причин розвитку кризових явищ, спаду виробництва і зростання безробіття. Тому стимулювання грошового попиту внаслідок застосування політики „дешевих грошей” і відповідно використання норми відсотка мало не лише теоретичну, а й практичну основу. Обмеженістю кейнсіанської теорії є спрямованість на її ефективне використання лише під час кризових явищ в економіці.

У кейнсіанстві існує кілька течій і одна з них *некейнсіанство*, яке базується на ідеї про активну функцію грошей в системі державного регулювання виробництва, з одного боку, а з іншого – відносна стабілізація економіки послужила поштовхом до перегляду некейнсіанцями важливих

методологічних положень теорії грошей про обмежені можливості ринкових саморегуляторів та їх неспроможність автоматично, без державного втручання забезпечити економічну рівновагу. Гроші знову перетворюються на фактор економіки, що вноситься в економічну структуру ззовні.

У другій половині 60-х років ХХ ст. сформувалося *посткейнсіанство*. Це нова течія в розвитку кейнсіанської теорії яка поєднала ідеї лівого кейнсіанства та критиків ортодоксальних положень кейнсіанської теорії. Посткейнсіанці стверджують, що аналіз теорії грошей логічно може ґрунтуватися лише на вивченні структурних суперечностей ринкової економіки.

4. Грошова маса та її агрегати

Важливим *принципом* грошового обігу є те, що *грошова маса повинна відповідати потребам обігу*.

Грошова маса – сукупність залишків грошей в усіх її формах, що знаходиться у розпорядженні суб'єктів економічної системи за певний період.

Підтримання рівноваги в економіці, збалансованості між товарним попитом і пропозицією значною мірою залежить від обсягу і структури грошової маси. Грошова маса має певний кількісний вираз і складну структуру і динаміку руху. Якісна характеристика грошової маси пов'язана з її структурним аналізом і високою отупінню ліквідності грошей. Ступінь ліквідності визначається легкістю, з якою майно перетворюється в готівку.

Структурна розгалуженість грошової маси – результат ускладнення ринкових відносин. За умов ринкової економіки її суб'єкти мають можливість зберігати своє багатство у різних формах. Окрім грошей, це можуть бути цінні папери, капітал у матеріально-речовій формі, засоби праці, власність на землю і нерухомість тощо. Залежно від того, у якій формі знаходиться багатство, визначається і величина доходу від нього, а також і ступінь ліквідності конкретної форми активу (*актив* – сукупність майнових прав, що належать певним економічним суб'єктам чи окремим громадянам, будь-яка власність: обладнання, будівлі цінні папери тощо).

За цим критерієм виділяють кілька агрегатів (агрегат – поєднання у єдине ціле однорідних чи різнорідних елементів, у даному випадку – видів грошей) грошової маси (див. схему „Грошова маса та її агрегати”).

Структура грошової маси: грошова маса складається з *готівки* (M_0), яка представлена паперовими грошима і розмінною монетою і безготівковими грошовими засобами у вигляді чекових вкладів і „майже грошей” (див. схему „Структура грошової маси”).

Отже, готівка (наявні гроші) складається з паперових грошей і розмінної монети. Металева розмінна монета, як правило, складає невелику частину готівки (біля 2%). Вона дозволяє здійснювати будь-які види дрібних покупок.

Розмінна монета має символічну вартість, тобто вартість самого металу значно менша вартості, позначеної на монеті.

Паперові гроші сьогодні складають менше чверті всієї пропозиції грошей. Вони, як правило, представлені у вигляді банкнот центрального банку. У деяких країнах окрім банкнот використовують і казначейські білети або білети державної скарбниці, які в обіг випускає міністерство фінансів. Різниця між ними полягає у тому, що банкноти раніше забезпечувалися золотом, сьогодні – валютою (девізами), а казначейські білети – усім державним майном і здійснюють обіг лише на внутрішньому ринку країни.

До складу грошової маси входять і безготівкові грошові засоби. Одна їх частина – це чекові вклади у банках.

Чек – грошовий документ, який видається власником чекового рахунку в банку для сплати за куплені товари чи послуги; по даному чеку банк сплачує готівку з даного чекового рахунку особи, якій чек виданий. Особа, яка одержала по чеку готівку, ставить на ньому підпис, і чек повертається до того, хто його виписав.

Чекові рахунки – форма зберігання грошей в банку, яка дозволяє власнику рахунку не користуватися готівкою, а виписувати у сплату за купівлі чеки на свій банк, який і здійснює виплату, знімаючи гроші з такого рахунку. Чеки з'явилися ще у часи наявних грошей і стали невід'ємною частиною будь-якої грошової системи. Лише у США за рік окремими громадянами виписується більше 25 млрд. чеків (більше 100 чеків на кожного жителя), а ще 2 млрд. чеків виписується різноманітними організаціями. Сьогодні в американських банках на чекових рахунках знаходиться грошей майже втричі більше, ніж в країні обертається готівки.

При розповсюдженні системи чекових вкладів значна частина готівки, внесеної в банки на чекові рахунки, не перетворюється знову в готівку, а стає основою безготівкових чекових рахунків. Чеки стають різновидом грошей. Грошова маса далеко виходить за межі готівки. Банки і чекові вклади звузили сферу застосування наявних грошей: тепер, коли банкнота зношується і „вмирає”, виходячи з грошового обігу, її функції успішно продовжує виконувати „відбиток” зниклої банкноти на чиємусь чековому рахунку.

До складу грошової маси відноситься і та її частина, що сховалася за таємничим терміном „майже гроші” (*квaziгроші*). Це грошові засоби на строкових (термінових) рахунках в банках, а також державні цінні папери (облігації). Ці гроші ніби заморожені, але вони не втрачають жодної із своїх функцій, тому і включаються до структури грошової маси будь-якої країни. Важливе значення має безготівковий обіг грошей, адже нині в ринкових країнах, де надзвичайно розвинуті чекові розрахунки, частка готівки складає лише 5-10% грошової маси.

Готівка не приносить власнику ніяких доходів, але вона „готова” у будь-який час вступити в обіг. У такому ж становищі знаходяться і трансакційні депозити: дохід на них мінімальний, але у будь-який момент їх можна використати як купівельний чи платіжний засіб, особливо після введення *кредитних карток*. Втім їх ліквідність все ж менша, ніж у готівки.

З „електронізацією” кредитно-розрахункових операцій банків відмінність між готівкою і банківськими вкладами до запитання (трансакційними депозитами) все більше стирається, при цьому банківські вклади займають дедалі більшу частину в *агрегаті* M_1 .

У найрозвинутіших країнах світу найчастіше використовують агрегат M_1 (готівкові гроші – металеві й паперові гроші; трансакційні депозити – вклади фізичних та юридичних осіб у комерційних банках та ощадних установах, кошти, з яких передаються іншим особам у формі чеків та електронних грошових переказів відповідно до комерційних угод і які не приносять відсотків). Гроші грошового агрегату M_1 виконують функцію міри вартості (частково), засобу обігу та засобу платежу. У США до них відносять готівку, дорожні чеки, депозити до запитання тощо. В Україні – гроші поза банками та кошти на рахунках і поточних депозитах.

Грошовий агрегат M_2 включає в себе високоліквідні фінансові активи, що не функціонують як засіб обігу і використовуються, насамперед, як засіб накопичення. Гроші грошового агрегату M_2 , крім названих вище функцій, частково виконують функцію нагромадження. У США – це грошові форми агрегату M_1 , безчекові ощадні рахунки в комерційних банках і ощадних установах, середньотермінові строкові вклади в сумі понад 100 тис. дол. В Україні – грошовий агрегат M_1 та строкові депозити і валютні заощадження.

Грошовий агрегат M_3 – це великі довготермінові вклади, депозитні сертифікати, грошові форми агрегату M_2 тощо. В Україні – це грошовий агрегат M_2 та кошти клієнтів у трастових операціях банків.

В окремих випадках виділяється також *грошовий агрегат* L , який включає усі елементи агрегату M_3 , а також банківські акцепти (зобов’язання по оплаті перевідних векселів), скарбничі векселі (цінні папери, видані державною скарбницею), окремі види облігацій та деякі інші форми грошових активів (див. схеми: „Грошова маса та її агрегати”, „Структура грошової маси”). Вважається, що грошовий агрегат L охоплює усю грошову масу в економіці США. В Японії та Німеччині для визначення грошової маси використовують три грошових агрегати, а в Англії та Франції – лише два.

5. Закон грошового обігу

Кількість грошей, яка перебуває в обігу, не може бути необмеженою, оскільки для реалізації товарів, що надійшли в сферу обігу, слід чітко визначити кількість грошей. Чим більша сума цін товарів, тим більше грошей необхідно для їхньої реалізації. Тут існує пряма залежність. Другим важливим елементом є швидкість обігу грошей, оскільки гроші весь час повертаються в обіг. І чим швидше кожна грошова одиниця здійснює свій оборот, тим менше потрібно грошей. Тут існує зворотна залежність.

На кількість грошей, які потрібні для сфери обігу, значно впливає функція грошей як засіб платежу. Оскільки продаж товару в кредит означає, що тепер для руху товару гроші непотрібні, це зменшує кількість грошей в

обігу. Водночас кількість грошей збільшується на суму цін товарів, які були продані в кредит і термін платежу за якими вже настав, що потребує додаткових сум для здійснення цих платежів. Крім того, частина платежів взаємопогашається. Врахування усіх цих чинників дає змогу достатньо точно визначити кількість грошей, потрібних для обігу.

Закон грошового обігу полягає у дотриманні в обігу необхідної кількості грошей, це закон кількості грошей в обігу. Кількість грошей, необхідних для обігу, можна визначити за такою формулою:

$$KG = \frac{SC - K + P - VP}{O},$$

де KG – кількість грошей;

SC – сума цін усіх реалізованих за рік товарів;

K – сума цін товарів, проданих в кредит;

P – сума платежів по зобов'язаннях (по кредиту минулого періоду);

VP – сума платежів, що взаємно погашаються;

O – швидкість обігу грошей (середнє число обороту грошей на рік).

Закон обігу повноцінних грошей (золота) може бути виражений таким чином: при даній сумі вартості товарів, що реалізуються за готівку, і платежів, що надходять (за відрахуваннями тих, які взаємно погашаються) і при даній середній кількості оборотів маса грошей залежить від вартості грошового матеріалу (золота). Якщо, наприклад, вартість золота зменшилася внаслідок зростання продуктивності праці в золотодобувній галузі, то знадобиться відповідно більша його кількість, щоб забезпечити процес реалізації тієї ж маси товарів, адже ціни останніх зростуть.

В умовах золотомонетного обігу перебувала така кількість повноцінних грошей, яка необхідна. Коли потреба в грошах зменшувалася, частина золотих монет випадала з обігу, перетворюючись у скарб; якщо ж потреба в грошах зростала, їх додаткова кількість із скарбу надходила в обіг.

Якщо в сферу обігу випускалася така кількість паперових грошей, яка дорівнювала кількості золотих грошей, необхідної для обігу, то паперові гроші функціонували так само як і золоті і мали таку ж купівельну силу. Але становище змінюється, якщо в обіг випускають більше грошей, ніж потрібно було б золотих. Паперові гроші на відміну від золотих не випадають з обігу, продовжуючи там зоставатися. Тому вартість паперових грошей залежить від їх кількості в обігу, про що й говорить кількісна теорія грошей.

Вказана вище формула відображає закон обігу повноцінних грошей (золотих) або їх готівкових знаків (банкнот і розмінної монети). З розвитком товарно-грошових і кредитних відносин в розвинутих країнах готівка почала складати лише 10-15% агрегату M_1 . Абсолютна більшість товарів і послуг тепер реалізується через безготівковий обіг, що є специфікою системи нерозмінних кредитних грошей. Зростання значення *безготівкових грошей* зробило непридатним застосування описаного методу визначення необхідної кількості грошей і зумовило необхідність нового підходу до цієї проблеми, який і був запропонований американським теоретиком І. Фішером. Виведене ним рівняння має такий вигляд:

$$MV = PQ,$$

де M – пропозиція грошей (грошовий агрегат M_1);

V – швидкість обігу;

P – загальний рівень цін (індекс цін);

Q – пропозиція товарів і послуг (реальний суспільний продукт – Y).

Для того, щоб визначити необхідну кількість грошей, потрібно знайти M_1 .

$$M_1 = \frac{PQ}{V}.$$

Однак, сьогодні важко передбачити ймовірну економічну ситуацію в країні і на світовому ринку. Тому врахування вимог закону грошового обігу у ринковій економіці здійснюється на основі визначення стану грошового обігу, тобто фактичної збалансованості M_f і M_n та розробки і впровадження у життя відповідної *грошово-кредитної (монетарної) політики*, що базується на *сучасному монетаризмі*, з позицій якого, закон грошового обігу виражається таким рівнянням:

$$M_f = M_n,$$

де M_f – фактична грошова маса в обігу;

M_n – об'єктивно необхідна для обігу маса грошей.

Якщо $M_f > M_n$, у обігу знаходяться зайві гроші, а коли $M_f < M_n$, то існує нестача грошей в обігу. Звідси суть *закону грошового обігу* полягає у тому, що протягом даного періоду в обігу повинна бути лише певна, об'єктивно зумовлена грошова маса.

Із сформульованого закону випливає важливий *принцип грошового обігу*. Його суть полягає в тому, що *грошова маса повинна відповідати потребам обігу*. Підтримування рівноваги в економіці, збалансованості попиту і пропозиції значною мірою залежить від обсягу грошової маси.

Водночас грошова маса мусить зростати пропорційно зростанню обсягу товарів і послуг або зменшуватися у відповідності із зменшенням обсягу товарної маси (це випливає з рівняння І. Фішера). Зміна грошової маси визначається через так званий *грошовий мультиплікатор*, який відображає роль банківської системи у регулюванні грошової маси.

6. Система грошового обігу та її типи

Грошова система – це форма організації грошового обігу, що історично склалася в даній країні, і закріплена законодавчими актами. Грошові системи сформувалися з утвердженням централізованих держав (XVI-XVII ст.).

У світі існують різні системи грошового обігу, вони визначаються специфікою економіки кожної країни. Проте розвиток грошових систем підпорядкований певним загальним закономірностям, що проявляється у майже синхронній зміні типів грошових систем у процесі їх еволюції (див. схему „Система грошового обігу”).

Нинішні грошові системи включають в себе такі основні елементи:

– певну грошову одиницю (її найменування і масштаб цін);

- види державних кредитних і паперових грошових знаків, розмінної монети, що мають законну платіжну силу;
- форми і умови безготівкового платіжного обігу;
- порядок обміну національної грошової одиниці на іноземну і валютні курси;
- органи, що відають організацією грошового обігу.

Історично існували три типи грошових систем – *біметалізм*, *монометалізм* і *система кредитних грошей*. В основі грошової системи *біметалізму* знаходяться два метали – *золото* і *срібло*. Однак біметалізм виявився нежиттєвою системою, адже існування двох мір вартості суперечить суті грошей як єдиного загального еквівалента. Тому у другій половині XIX ст. у більшості європейських країн і в США утвердилася система *золотого монометалізму*.

Система золотого монометалізму у своєму розвитку пройшла два етапи: 1) система золотомонетного обігу; 2) система номінальних грошових знаків (банкнот) із золотозливковим чи золотодевізним стандартом. В кінці 60-х років XX ст. відбувся розпад системи золотодевізного стандарту і почався перехід до системи паперово-кредитного обігу, в основі якої знаходяться кредитні гроші, що не обмінюються на золото. Остання стала новим типом грошової системи.

Золотомонетний обіг – найдороща, але разом з тим і найбільш стійка грошова система. Усі функції грошей у ній виконують дійсні (золоті) гроші у формі монет. При цій системі не буває ні нестачі, ні надлишку золотих грошей, які вільно випадають з обігу і вільно повертаються до нього завдяки функції нагромадження (утворення скарбів).

Золотомонетний обіг завжди поєднується з обігом банкнот, які вільно обмінюються на золото за номіналом. Внаслідок цього така грошова система має не лише відносну стійкість, але й забезпечує необхідну еластичність грошового обігу.

Серед причин, що ведуть до демонетизації золота (втрати золотом грошових функцій) і відмови від системи золотомонетного обігу є її велика інерційність (малорухомість, необхідність значного часу для повернення грошових операцій). При значному зростанні обсягів суспільного виробництва і товарного обігу стала відчуватися нестача грошового металу, наявні запаси золота перестають задовольняти зростаючі потреби у грошах для обслуговування як внутрішнього, так і зовнішнього грошового обігу. До того ж обіг повноцінних монет значно збільшує витрати обігу.

Тому на зміну золотомонетному грошовому обігу на початку XX ст. прийшла *система номінальних грошових знаків (банкнот)* з обмеженим обміном національних грошей на зливки золота (золотозливковий стандарт).

При *золотозливковому стандарті* золоті монети в обіг не випускаються. А розмін банкнот на золото відбувається шляхом продажу золотих зливок за фіксованою державною ціною. При *золотодевізному стандарті* грошові знаки взагалі не обмінюються на золото, а фіксований курс національної грошової одиниці підтримується шляхом купівлі-продажу іноземної валюти (девіз).

При обох системах в обігу вже нема золотих монет, все монетарне золото концентрується в центральних банках країн. У цей час комерційні банки уже втратили право випускати власні банкноти, емісію банкнот став здійснювати лише центральний (емісійний) банк, що контролюється державою.

Золотодевізний стандарт було введено згідно угоди між провідними державами світу, укладеної в 1944 році у м. Бреттон-Вудс (США, штат Вермонт), тому цю грошову систему назвали Бреттон-Вудською валютною системою. Згідно неї було введено золотодевізний стандарт з американським доларом в якості провідної валюти, а також тверді (фіксовані) курси валют. Розвал системи золотодевізного стандарту відбувся в кінці 60- років, а з 1971 року введено так званий „плаваючий” курс валют. Згідно принципів Ямайської валютної реформи у 1976-1978 роках відбувся перехід до системи паперових (кредитних) грошей, які не обмінюються на золото.

Паперово-грошова система стала новим типом грошової системи. Для неї характерні такі основні особливості:

- основу становлять кредитні гроші (банкноти);
- золото вилучається з внутрішнього і міжнародного обігу, відмінюється офіційний золотий вміст забезпечення грошової одиниці і розмін банкнот на золото;
- зменшується обіг наявних грошей (готівки) і значно зростає обіг безготівкових грошових засобів;
- відбувається повна монополізація випуску грошей державою;
- зростає значення державного регулювання грошового обігу.

Отже, в процесі демонетизації золота воно перестає виконувати функції міри вартості, засобу обігу, засобу платежу і світових грошей. Відбуваються певні перетворення функції засобу нагромадження або утворення скарбів. При цьому втрачається зв'язок грошової маси із золотим запасом країни. Не виступаючи грошовим товаром у міновому процесі і не обмінюючись більше на банкноти, втративши прямий зв'язок із грошовими знаками, золото перестає бути загальним еквівалентом для усіх товарів, його перестають використовувати як при внутрішніх, так і при зовнішніх розрахунках. Роль загального еквівалента все більш закріплюється за кредитними грошима. Але на цьому еволюція грошової системи не закінчується.

Сучасна грошова система базується на кредитно-паперових грошах і характеризується скасуванням офіційного золотого вмісту грошових знаків, вилученням золота з грошового обігу, широким розвитком безготівкового обігу, скороченням готівки.

Еволюція грошової системи сприяла значному скороченню витрат обігу, прискоренню грошового обігу, економії суспільної праці. Водночас перехід до *системи нерозмінних кредитно-паперових грошей* означав можливість хронічної інфляції, що посилила нестабільність грошової системи, утворило умови до додаткової експлуатації працівників і збагачення крупної буржуазії.

В Україні після здобуття незалежності процес формування власної грошової системи виявився складним. Впровадження купона не лише не захистило внутрішній ринок, а й сприяло його спустошенню через

відсутність відповідних матеріальних передумов для формування грошової системи, що зумовило нераціональну фінансово-грошову політику, спекулятивну політику комерційних банків тощо. Впровадження гривні також не змогло витіснити приблизно половини грошової маси з тіньового обороту, не сприяло послабленню доларизації економіки, кризи неплатежів тощо.

7. Інфляція і дефляція

Інфляція (лат. *inflation* – роздування) – процес зростання загального рівня цін в країні внаслідок порушення закону грошового обігу. Інфляція виникає тоді, коли в обігу знаходиться надлишкова кількість грошей (готівкових і безготівкових). Таке становище веде до їх знецінення, гроші „дешевіють”, а ціни набувають тенденції до зростання. Тому найважливішим показником інфляції є динаміка індексу цін.

Інфляція як явище виникла водночас з появою паперових грошей, адже при золотомонетному обігу, як з'ясовувалося вище, надлишку грошей в обігу не може бути. Розрізняють „класичну” і сучасну інфляцію.

Для *класичної* інфляції (XVIII-XIX ст.) характерним є її *тимчасовість*. Вона виникала за надзвичайних обставин (тривалі війни, які збільшували видатки держави тощо). *Сучасна інфляція* має хронічний (сталий) характер. Вона перетворилася в постійний елемент процесу відтворення. Демонетизація золота, розрив зв'язків між паперовими, кредитними, чековими грошима і золотом надали рухові грошової маси автономного характеру відносно незалежного від обігу товарів, їх пропозиції.

Причиною інфляції спочатку вважали повсюдний перехід до паперових грошей. Однак навіть після того як грошова емісія була взята під строгий контроль, інфляція не зникла. Виявилось, що в інфляції можуть бути різні причини і сама вона буває різною. Розрізняють інфляцію попиту і інфляцію витрат.

При *інфляції попиту* виникає зростання грошових доходів підприємств, держави і домашніх господарств. Попит в країні в цілому виявляється більшим сукупної пропозиції товарів і послуг, а це неминує веде до зростання рівня цін.

Не менш небезпечною є *інфляція витрат*, коли ціни зростають через збільшення витрат при купівлі необхідних виробничих ресурсів, що знову штовхає ціни „вгору” там, де ці ресурси застосовуються. Інфляційні стрибки цін в результаті посилюють один одного, їх зростання стає, по суті, самопідтримуючим, причому із зростаючими етапами.

Два найважливіших джерела, що живлять інфляцію витрат – *це зростання номінальної заробітної плати і цін на сировину і енергію*.

Надмірне зростання заробітної плати, як правило, породжує інфляцію, тому профспілки, що вимагають постійного підвищення зарплати праці для працівників своєї галузі, повинні рахуватися із загальним економічним станом країни, середнім рівнем заробітної плати. Зростання витрат

виробництва, що обертається „накручуванням” цін, веде до раптового, непередбачуваного зростання цін на сировинні ресурси і особливо на енергоносії, що повною мірою відчула на собі економіка молоді незалежної України.

Найстрашніше в інфляції витрат те, що вона породжує інфляційну психологію. Це явище виникає тоді, коли в масовій свідомості людей існує впевненість, що інфляція буде наростати і далі. При цьому працівники починають вимагати підвищення заробітної плати „під майбутнє зростання цін”, а підприємці завчасно закладають у ціну своїх товарів очікуване зростання витрат на сировину, енергію, робочу силу і кредит.

Рівень інфляції вимірюється за допомогою показника *темпу інфляції* (див. главу 12. Позичковий процент і його норма).

За рівнем розрізняють інфляцію „повзучу” (до 10% на рік), „галопающую” (понад 10% на рік) і гіперінфляцію (понад 2000% на рік або 50% на місяць чи 1-2% на день).

Будь-яка інфляція веде до зростання цін. При цьому темпи зростання заробітної плати, як правило, відстають від темпів зростання цін. Тому наслідком інфляції є *зниження добробуту населення*. Але особливо небезпечною є *гіперінфляція*.

Гіперінфляція виявляє руйнівну дію на економіку країни і веде до швидкого зубожіння народу і зростання безробіття. Стрімко зменшуються реальні доходи людей, практично знищуються заощадження. Закриваються підприємства, які не можуть витримати тягар швидко зростаючих витрат. Руйнується механізм заощадження грошей для виробничих інвестицій, адже в таких умовах вигідно бути боржником („вартість боргу стрімко зменшується”) і не вигідно давати в борг і нагромаджувати гроші. Банки не надають кредити, а якщо й надають, то на нетривалий час (кілька місяців) і під грабіжницькі проценти. Як наслідок, руйнується виробництво і торгівля, країна „проїдає” своє майбутнє, знищуючи основу нормального зростання економіки.

Україна в 1993 році скотилася у прірву гіперінфляції, вибратися з якої було надзвичайно важко. А в новій Югославії (Сербії і Чорногорії) рівень інфляції досяг фантастичної межі – кілька мільйонів відсотків на рік.

Структурна інфляція викликається макроекономічною міжгалузеву незбалансованістю, що веде до хронічного незадоволеного попиту на продукцію певних галузей і зумовлює зростання цін.

Поряд із формами необхідно виділити і *типи* інфляції. Розрізняють два типи інфляції: *відкрита і затамована*.

Відкрита інфляція розгортається на ринках, де відбувається вільне ціноутворення. Вона здійснюється у формах інфляції попиту та інфляції витрат і хоча деформує ринок нерівномірністю підвищення цін, але не знищує повністю ринковий механізм ціноутворення.

Затамована інфляція виникає завдяки державному регулюванню цін шляхом їх блокування („замороження”). Вона зумовлюється неправильними діями державних органів, які борються не з деформацією ринку, а з її

наслідками – зростанням цін. Тому причини інфляції зберігаються, вона стає затамованою.

Затамована інфляція руйнує ринковий механізм. Ринок не виконує регулюючу функцію, адже не одержує цінових сигналів (зміна цін – основний важіль дії ринкового механізму). Заморожені ціни роблять не вигідним прикладання капіталу та інших ресурсів в галузях, де високі витрати виробництва. З таких галузей відбувається „втеча” капіталів, що породжує дефіцит певних товарів. У саморегульованій економіці дефіцит (нестача товарів) швидко ліквідується більш високими цінами, а потім і розширенням виробництва. Тут же дефіцит стає хронічним, затамована інфляція породжує ажіотажний попит і товарний дефіцит дедалі збільшується. *Тотальний товарний дефіцит – ознака затамованої інфляції.* Її неминучим супутником стає *чорний ринок* (нелегальний). Виробництво не працює або працює повільно, зменшуються доходи, бідніє населення і держава.

Перевага відкритої інфляції у порівнянні із затамованою полягає у тому, що у першому випадку додатковий дохід від зростання цін одержує виробник, а у другому – кримінальні структури, що „розквітають” на чорному ринку.

Отже, винуватцем інфляції у будь-якому випадку є *держава*, невмілі і неправильні дії якої зумовлюють існування надлишку грошей в обігу і загальне зростання цін. Особливо це стосується *емісійної інфляції*.

Емісійна інфляція виникає внаслідок необґрунтованого випуску державою в обіг додаткових готівкових чи безготівкових грошей, які не підкріплені додатковим випуском товарної маси.

Якою б не була межа додаткової емісії – забезпечення виплати заробітної плати, пенсій, соціальної допомоги тощо – вона обернеться зростанням цін, інфляцією, зубожінням народу. Тому будь-яка грошова емісія повинна бути обґрунтованою і виваженою, забезпеченою додатковими товарами і послугами.

Отже, надлишок грошей в обігу шкідливий для країни, адже веде до інфляції, але небезпечною є і нестача грошей в обігу або *дефляція*.

Дефляція веде до кризи надвиробництва, нестача грошей породжує зменшення сукупного попиту, що знову ж таки загрожує скороченням масштабів виробництва, безробіттям, зниженням добробуту населення тощо.

Держава несе відповідальність як за інфляцію, так і за дефляцію, адже саме вона здійснює емісію грошей, тому повинна враховувати дію *закону грошового обігу*. Для сучасної ринкової держави характерним є проведення *антиінфляційної політики*.

З метою подолання інфляції держава здійснює цілий комплекс заходів у сфері виробництва, фінансів, грошового обігу і кредиту, заробітної плати, зайнятості населення, міжнародних кредитно-валютних відносин. При цьому застосовуються різні форми і методи регулювання – бюджетні, податкові, грошово-кредитні, валютні, цінові тощо.

Особлива активність держави у сфері антиінфляційного регулювання спостерігається в країнах розвиненої ринкової системи. З кінця 70-х років минулого століття змінилися орієнтири економічної політики. Від кейнсіанської антициклічної інфляційної моделі макроекономіки відбувся перехід до монетаристської антиінфляційної моделі.

Питання для самоконтролю:

1. Що таке парадигмальна революція і як вона впливає на розвиток економічної теорії?
2. Доведіть, чому сьогодні економічна освіта одна з найважливіших загально-людських цінностей, без яких неможливий процес розвитку цивілізації?
3. Розкрийте причини виникнення науки „політична економія”.
4. Назвіть основні відмінності „економікс” від „політичної економії”.
5. Що вивчає економічна теорія?
6. Назвіть етапи розвитку політичної економії.
7. Яке значення має економічна теорія для визначення економічної політики?
8. Дайте характеристику основним типам економічних систем.
9. Які основні підходи існують до класифікації економічних систем?
10. Які типи і моделі економічних систем створило людство за свою історію?
11. Що являють собою економічна система та її складові елементи?
12. Що таке продуктивні сили суспільства та їх роль в економічній системі?
13. У чому сутність економічних відносин?
14. Назвіть джерела руху економічної системи.
15. Які принципи визначення економічних систем?
16. Поясніть соціально-економічну сутність власності.
17. Яку структуру мають відносини власності?
18. Як співвідносяться поняття «тип», «форма», «вид» власності?
19. Які соціально-економічні причини виникнення приватної власності?
20. Назвіть основні історичні типи власності і дайте їх характеристику.
21. В чому полягає необхідність реформування відносин власності в умовах перехідної економіки України?
22. Чим зумовлені нові тенденції розвитку відносин власності?
23. У чому причина виникнення потреб?
24. Поясніть об’єктивність дії закону зростання потреб.
25. Назвіть основні фактори виробництва. У чому їх економічна суть?
26. Розкрийте сутність технологічного способу виробництва і з’ясуйте його відмінності від суспільного способу виробництва.
27. Чому товарне виробництво й товарно-грошові відносини є найпрогресивнішою з відомих людству форм господарювання?
28. У чому полягає суть споживчої вартості?

29. Покажіть відмінність між економічними категоріями “вартість” і “величина вартості”.
30. Як впливають ціни на зміну обсягів виробництва? Яким чином закон вартості регулює пропорції виробництва?
31. Чому дія закону вартості за сучасних умов розвинутих товарно-грошових відносин обмежена?
32. У чому полягає зміст вислову: “Золото не гроші, гроші – не капітал, вони стають такими за певних умов”?
33. Як виражається суть грошей?
34. Що виражають і як реалізуються функції грошей?
35. Яким є зміст грошової маси та її агрегатів?
36. За яких умов і чому почалася заміна золота на паперові та кредитні гроші?
37. Які причини існування різних концепцій грошей сьогодні?
38. Чому товарне виробництво й товарно-грошові відносини є найпрогресивнішою з відомих людству форм господарювання?
39. У чому полягає суть споживчої вартості?
40. Покажіть відмінність між економічними категоріями “вартість” і “величина вартості”.

РОЗДІЛ II. МІКРОЕКОНОМІКА

Однією з найважливіших складових частин сучасної економічної теорії є мікроекономіка, яка вивчає господарську діяльність різних економічних суб'єктів (їх поведінку в економіці) і механізм досягнення мети. До економічних суб'єктів відносять споживачів і виробників, робітників, землевласників, вкладників капіталів тощо, фактично будь-яких індивідів, які відіграють певну роль у функціонуванні економіки. Якщо йдеться про державу, то мається на увазі та частина її діяльності, в якій вона виступає як виробник і споживач матеріальних благ.

Економічні суб'єкти в мікроекономіці поділяються за видами цілей і мети їх досягнення на споживачів (домашні господарства) і виробників (фірми). Мета споживача – максимально задовольнити свої потреби, мета виробника – максимізувати прибутки.

Вперше мікроекономіка була започаткована в працях економічної класичної школи (А. Сміт, Д. Рікардо, Ж.Б. Сей, Дж. Міль та ін.). Становлення ж мікроекономіки як науки пов'язано з розвитком неокласичного напрямку (праці Г. Госсена, К. Менгера, А. Маршалла, Л. Вальраса, В. Парето).

Узгодження господарських цілей економічних суб'єктів відбувається за допомогою формування системи рівноважних цін. Таким чином, мікроекономіка відображає логіку ринкового ціноутворення. Тому можна

сказати, що предметом мікроекономіки є механізм ринкового ціноутворення (ринковий механізм).

У вивченні мікроекономіки поряд з понятійним змістом предмета широко використовуються математичні методи аналізу і графічне подання економічних явищ, що дозволяє органічно поєднувати глибину і доступність матеріалу, який вивчається.

Глава 7. Ринок, його функції і структура

У процесі історичного розвитку ринкового (товарного) господарства змінилося розуміння ринку і ринкового механізму, їх суті, змінився і сам ринок, його механізм і його роль в економіці.

Ринок – це найбільш розповсюджена категорія в економічній теорії і часто застосовується як усім відоме, що не потребує будь-яких пояснень. Але в дійсності існує багато тлумачень ринку як у нашій, так і зарубіжній літературі, тому що у міру розвитку виробництва і обміну це поняття збагачувалося і змінювалося.

Спочатку *ринок* вважався місцем обміну товарів, базаром, ринковою площею. Ринок в такому вигляді з'явився ще в доісторичний період, коли обмін між общинами став порівняно регулярним, набуваючи форми *товарного обміну*, який здійснювався у визначеному місці і у визначений час. З появою міст торгівля помітно розширюється, за ринками закріплюються певні території, ринкові площі. Але це спрощене поняття ринку, яке сьогодні практично зводиться до поняття „торгівля”. Однак, не слід змішувати поняття „торгівля” і „ринок”.

Поняття „ринок” більш складне і пов'язане, насамперед, з економічними відносинами виробників і споживачів стосовно обміну суспільного продукту.

Таке розуміння категорії „ринок” склалося в процесі розвитку товарного виробництва. З подальшим поглибленням суспільного поділу праці і розвитку товарного обміну ринок дедалі більше ускладнюється. Французький економіст-математик XVIII ст. А. Курно під ринком розумів будь-яку територію, де відносини покупців і продавців вільні і ціни вирівнюються легко і швидко. Згодом виникає нове розуміння ринку як форми товарно-грошового обігу (обміну).

З точки зору суб'єктів ринкових відносин *ринок* – це сукупність продавців і покупців. Англійський теоретик XVIII ст. В. Джевонс у якості основного критерію ринку висунув „тісноту” відносин між продавцями і покупцями, а сам *ринок*, на його думку, являє собою групу людей, що вступають у ділові відносини і укладають угоди з приводу будь-якого товару. Але це не повне визначення ринку, тому що воно обмежується тільки відносинами обміну і не охоплює відносини виробництва, тоді як саме ринок поєднує перші з другими.

Більш об'єктивне і правомірне визначення ринку пов'язане не лише з товарами для особистого споживання, але й із засобами виробництва і робочою силою, тобто з виробничими ресурсами, які також свій рух здійснюють через ринок. Таким чином ринок стає умовою виробництва, визначаючи форму поєднання виробничих факторів (технологію виробництва) за умов високорозвиненого товарного виробництва.

Між розумінням ринку як сфери товарного обігу і сфери сукупності конкретних економічних відносин існує принципова відмінність: у першому випадку виділяється об'єкт ринкових відносин – сам *продукт* у формі товарів і послуг, а у другому – *відносини між людьми* з приводу цього продукту, що відображає суть економічної категорії „ринок”. Тому *ринок варто розглядати як певний тип господарських зв'язків між суб'єктами економічної системи*. Існує два типи господарських зв'язків:

1) натурально-речові – безоплатні у відповідності з обсягом і структурою потреб;

2) товарні, які здійснюються через ринок.

Ринкові зв'язки здійснюються тільки на основі вільної купівлі-продажу товарів і послуг. Ринок функціонує на основі товарних відносин, що відображають як *прямі* (виробництво-ринок-споживач), так і *зворотні* господарські зв'язки. *Механізм зворотних зв'язків* є неодмінною умовою стійкості і ефективності економічної системи (визначають обсяг і структуру виробництва). Спроба замінити зворотні зв'язки адміністративним командуванням неминує веде до деформації ринку і усієї економічної системи. Як результат – товарний дефіцит, знижується мотивація господарської діяльності, економічні потреби та інтереси втрачають роль рушійної сили економічного розвитку. Діє закон „бери, що дають”.

Таким чином, ринок є формою (способом) організації і функціонування економічних зв'язків господарюючих суб'єктів, що ґрунтуються на принципах вільної купівлі-продажу, а також *суспільною формою функціонування економіки*, яка забезпечує взаємодію виробництва і споживання через обмін з прямими і зворотними зв'язками.

Ринок – це складний механізм. Тому формою організації господарської діяльності, яка ґрунтується на ринкових відносинах, є *ринкова економічна система* або ринкова система господарювання (ринкова економіка).

До об'єктивних умов існування ринку відносять:

- товарний характер виробництва;
- суспільний поділ праці;
- економічну відокремленість виробників, основу якої складає приватна власність на засоби виробництва.

До умов функціонування ринку належать:

- незалежність економічних суб'єктів;
- існування ринкової конкуренції;
- наявність ринкової інфраструктури – стійкої фінансово-грошової, банківської і біржової систем;

– відповідне економічне середовище, наявність ринкової психології населення, правової бази.

Суть ринку найбільш повно визначається його функціями.

Функції ринку:

– *саморегулювання економічної системи* (підтримання балансу попиту і пропозиції товарів за обсягом і ціною);

– *стимулювання виробництва з найменшими витратами і максимумом прибутку*, тобто зростання ефективності виробництва;

– *регулювання пропорційності* у виробництві і обміні – між регіонами, галузями і сферами економіки;

– *виявлення величини вартості товарів і забезпечення еквівалентності обміну через ціноутворення*;

– *визначення міри діяльності і корисності конкретних форм господарської діяльності у відповідності з дією принципів раціональності і доходності виробництва*;

– *стимулювання НТП*;

– *демократизація господарської діяльності*, яка полягає у звільненні суспільного виробництва від нежиттєвих його елементів (див. схему „Найважливіші функції ринку”).

Історичний аналіз ринку дозволяє виділити кілька його типів: нерозвинений, вільний, регульований і деформований.

Нерозвинений ринок характеризується випадковістю ринкових відносин, товарним (бартерним) характером обміну.

Вільний (класичний) ринок – це безліч господарюючих суб’єктів на ґрунті економічної (досконалої) конкуренції, свобода у виборі виду господарської діяльності, необмежена свобода руху виробничих ресурсів, мобільність, принципи раціональності господарювання, стандартизований продукт, відсутність суб’єктивного впливу на ціноутворення, ціни встановлюються стихійно у ході вільної (досконалої) конкуренції, відсутність монополії і державного регулювання (вільний ринок сьогодні – абстракція і в дійсності повністю вільним ніколи не був).

Регульований (цивілізований) ринок – результат еволюції ринкової економіки. Регулювання здійснюється двома способами:

– через співвідношення попиту, пропозиції (*механізм ціноутворення, саморегулювання ринку*) ;

– через втручання в економічні процеси держави (податки, державне замовлення, соціальна допомога, інвестиції тощо).

Сучасна ринкова економіка прагне до оптимального співвідношення обох способів регулювання. Держава намагається забезпечити умови функціонування ринку, виконуючи такі функції:

1) законодавчу;

2) стабілізуючу (підтримання економічної рівноваги, високої зайнятості);

3) розподільчу (соціальний захист населення, перерозподіл доходів, забезпечення виробничими ресурсами).

Надмірне втручання держави у ринкові процеси веде до *деформації ринку*. Найважливішим чинником деформації ринку виступає *монополія* – економічна чи державна.

Монополізований ринок:

- ринкова влада одного виробника або одного покупця (*монопсонія*), яка виявляється у контролі над ціноутворенням;
- незначна кількість виробників;
- утруднений доступ до виробничих ресурсів, обмеження конкуренції;
- дефіцит інформації про ринок;
- узгодження дій економічних суб'єктів.

Особливо значна деформація ринку відбувається за умов командно-адміністративної системи (державної монополії), що проявляється у такому:

- монополія державної власності;
- надмірна централізація виробничих ресурсів, товарів і послуг;
- відсутність самостійності у виробничій і комерційній діяльності;
- незбалансованість попиту і пропозиції, існування товарного дефіциту;
- централізоване суб'єктивне ціноутворення;
- порушення законів грошового обігу;
- існування бюджетного дефіциту;
- заміна товарно-грошових відносин товарним (бартерним) обміном;
- відсутність економічної свободи у вирішенні фундаментальних господарських питань (що, як, для кого і за якою ціною виробляти);
- відсутність мотивації до праці;
- деформація економічних інтересів усіх суб'єктів ринкових відносин;
- розвиток „тіньової” економіки, нелегального ринку;
- розвал загальнонаціонального ринку;
- відсутність конкуренції;
- планове регулювання економічної системи (політичне керівництво).

1. Система і структура ринків. Ринковий механізм і його елементи.

Попит, пропозиція і ціна

Структура ринку – це внутрішня будова, порядок розташування окремих його елементів, їх частка у загальному просторі ринку.

Сукупність усіх ринків, розчленованих на окремі елементи за різноманітними критеріями, утворює систему ринків (див. схему „Загальна структура ринку”).

Ринковий механізм – це механізм взаємозв'язку і взаємодії основних елементів ринку: попиту, пропозиції, ціни, конкуренції і основних економічних законів ринку. Ці елементи є найважливішими параметрами ринку, якими користуються виробники і споживачі у своїй економічній діяльності. Це стрижень ринкових відносин, ядро ринку.

Ринковий механізм діє на основі економічних законів: попиту, пропозиції, рівноважної ціни, конкуренції, корисності, вартості, прибутку тощо (див. статті і графіки: „Крива попиту”, „Крива еластичності попиту”, „Еластичність попиту. Графічне подання”, „Перехресна еластичність”,

„Еластичність попиту від доходу”, „Крива пропозиції” „Еластичність пропозиції”, „Рівновага попиту і пропозиції”, „Миттєва, короткострокова і тривала рівновага”, „Стійкість ринкової рівноваги, концепція типу А. Маршалла”).

Важливо зазначити, що ринковий механізм проявляється як примусовий механізм, оскільки змушує підприємців, які переслідують одну ціль – отримання прибутку – діяти врешті-решт на користь споживачів.

Дія цього механізму заснована на природному бажанні людини підвищити свій добробут. Тому для реалізації ринкового механізму не потрібно нічого, крім свободи виробників і споживачів. Чим повніша свобода, тим ефективніше функціонує механізм саморегулювання ринкової економіки. Якщо уважно вивчити названі вище статті, то стане зрозумілою суттєва особливість ринкового механізму у якому кожний його елемент дуже тісно пов'язаний з ціною, котра слугує основним інструментом, що діє на попит, пропозицію і конкуренцію.

Глава 8.

Поведінка споживача в ринковій економіці

Суттєвою рисою ринкової економіки є її орієнтація на споживача. Тому дуже важливим як для виробника, так і для споживача є знання основних тенденцій і законів поведінки споживача на ринку. Теорія вибору споживача є однією із складових мікроекономіки тому, що дозволяє пояснити як формується попит, його структура, динаміка, взаємозв'язок з цінами, тобто пояснює як споживачі витрачають свої доходи, маючи за мету досягти якнайкращого задоволення своїх потреб. Мета споживацького вибору – максимізація задоволення потреб споживача. У створення цієї теорії значний внесок зробили економісти XIX – початку XX ст. Г. Госсен, Е. Енгель (Німеччина), К. Менгер і Е. Бьом-Баверк (Австрія), У.С. Джевонс і Ф. Еджуорт (Англія) та ін.

1. Концепція корисності і споживацький вибір

В економічній теорії відомі два підходи до оцінки співставлення, порівняння різних товарів чи їх наборів: *кількісний* чи *кардиналістський* і *порядковий* чи *ординалістський*.

Кількісний підхід, що є історично висхідним, заснований на уявленні про можливість вимірювання корисності різних благ безпосередньо у якихось гіпотетичних одиницях корисності. Назвемо їх *ютілами* (англ. – *utility* – *корисність*) – це теоретична міра корисності, яку ми отримуємо від споживання товару або послуги.

Слід розрізнити загальну корисність блага (*TU* – *total utility* – *загальна корисність*) і його граничну корисність (*MU* – *marginal utility* – *гранична корисність*). Якщо перша є сумою корисностей окремих частин блага, то

друга характеризує приріст загальної корисності при збільшенні обсягу споживання даного блага на одну одиницю.

Припустимо, що споживач купує на ринку два блага – хліб і фрукти. Навряд чи можна очікувати, що він отримає однакову граничну корисність і від останньої хлібини, яку він купує, і від останнього кілограма фруктів, оскільки останні коштують набагато дорожче хліба. Мабуть кожному споживачу слід так провести свою купівлю, щоб кожний товар, що купується, приніс йому однакову граничну корисність пропорційно його ціні.

Отже, споживач досягає максимального задоволення чи корисності у тому випадку, коли граничні корисності усіх товарів, що купуються ним, пропорційні їх цінам. Тобто споживач досягає стану рівноваги, якщо забезпечено рівність виважених граничних корисностей усіх товарів, що ним купуються з розрахунку на одиницю грошей. Звідси виходить, що у стані рівноваги для будь-якого споживача остання одиниця грошей забезпечує одну й ту ж величину корисності незалежно від того, на придбання якого блага вона витрачена.

Кожне благо можна використовувати у різних альтернативних цілях і, значить, задовольняти різні потреби. Наприклад, яблука можна просто з'їсти, зварити з них варення чи джем. У зв'язку з цим виникає питання: яким чином споживачу слід розподілити куплене ним благо між різними напрямками його можливого використання? Сформульований закон дозволяє відповісти на це питання наступним чином: будь-яке благо розділяється між різними цілями його використання у таких пропорціях, щоб гранична корисність при використанні його у всіх цілях була однаковою.

Один і той же товар може мати неоднакову корисність для різних споживачів. Уявімо собі двох покупців – бідного і багатого, які купують один і той же товар по одній і тій же ринковій ціні. Оскільки ця ціна буде являти для бідного покупця більшу граничну корисність, ніж для багатого, остільки і виважені граничні корисності даного товару для них будуть неоднаковими. Тим не менше, співвідношення між граничними корисностями різних товарів будуть однаковими для всіх покупців.

Граничні корисності товарів X, Y, Z знаходяться між собою у тих самих співвідношеннях, у яких знаходяться їх ціни:

$$Mu_x : Mu_y : Mu_z = P_x : P_y : P_z,$$

де Mu_x – гранична корисність товару x....;

P_x – ціна товару x....

Кількісний підхід базується на припущенні, що існують одиниці для об'єктивного вимірювання корисності різних товарів чи послуг (ютіли). Однак, як уже зазначалося, корисність одного і того ж товару для різних покупців неоднакова. Тому використання ютілів для вимірювання корисності різних товарів можна порівняти із спробою вимірювати довжину за допомогою гумового метра, що розтягується. До того ж гранична корисність грошей не однакова, вона змінюється із зміною доходу.

У результаті критики *кількісного* (кардиналістського) методу виник так званий *порядковий* (ординалістський) підхід до вимірювання корисності

економічних благ чи їх наборів. Він заснований на менш жорстких посиленнях: від споживача вже не вимагається вміння вимірювати корисність якогось блага у ютілах. Достатньо того, щоби він зміг впорядкувати усі можливі товари чи їх набори за ступенем їх переваг (див. статті: „Поняття корисності”, „Крива граничної корисності”, „Гранична корисність продукту, коли споживач має деяку його кількість”, „Еластичність кривої граничної корисності”, „Загальна економічна рівновага”).

Поведінку споживача можна визначити за допомогою *кривої байдужості*. Представники маржиналізму прийшли до висновку, що існує здатність людей ранжувати альтернативні комбінації товарів та послуг у тому порядку, який характеризує різний рівень задоволеності від їх споживання, тобто, якщо є дві альтернативи, то споживач може або віддати перевагу одній з них, або не розрізняти їх між собою (див. статті: „Криві байдужості”, „Бюджетні лінії”, або що доступне покупцю”, „Рівновага споживача на ринку”, «Загальна і гранична корисність»).

Таким чином, визначити поведінку споживача на ринку можна, використовуючи теорію граничної корисності і метод кривих байдужості.

Глава 9.

Виробництво і фірма. Підприємницька діяльність

Теорія виробництва є другою найважливішою складовою частиною мікроекономіки, тому що вона дозволяє пояснити поведінку підприємства (фірми) на ринку, формування індивідуального попиту, його структуру, динаміку, взаємозв'язок з цінами. У створенні даної теорії вагомий вклад внесли представники класичної і неокласичної шкіл економічної думки.

Виробництво – це процес виготовлення матеріальних благ або процес використання робочої сили, обладнання в поєднанні з природними ресурсами і матеріалами для виготовлення необхідних товарів і послуг.

У виробництві продукту (блага) людина діє на об'єкти природи, надає їм форму, яка здатна задовольнити матеріальні потреби людини або подальше здійснення виробництва. Така функція виробництва зберігається за будь-якої його соціальної форми. Для того, щоб почати процес виробництва, необхідно мати фактори (ресурси) виробництва. Існують різні підходи щодо виділення факторів виробництва і їх класифікації в окремі групи.

Так, *марксистська теорія* як фактори виробництва виділяє робочу силу, предмети праці, засоби праці і розділяє їх на дві великі групи: *особисті і матеріально-речові фактори* (про що вже йшлося в главі 4).

Маржиналістська теорія виділяє чотири групи факторів виробництва: земля, праця, капітал, підприємницька діяльність (див. главу 4). Виробництво можливе лише при взаємодії усіх його факторів. Ця взаємозалежність і пропорційно-якісна мінливість особливо характерна для сучасного виробництва, що зумовлюється, зокрема, специфічною дією такого фактора виробництва як підприємницька діяльність, яка буде детальніше розглянута у даному розділі.

Об'єктами мікроекономіки, таким чином, є насамперед підприємницька діяльність підприємств (фірм). Мікроекономічна теорія займається також проблемами прийняття рішень підприємствами, мотивацією їх поведінки. Конкретними мікроекономічними категоріями виступають капітал, фонди, витрати виробництва підприємства, корисність, цінність (вартість), ціна продукту, який випускають фірми, попит на нього і його пропозиція на галузевих ринках, інші категорії і поняття, які відображають зв'язки, що безпосередньо складаються у процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання товарів на рівні підприємства (фірми). Отже, в центрі мікроекономічних досліджень знаходиться підприємство або фірма.

Підприємство – основна ланка народного господарства, яка забезпечує виробництво переважної маси товарів і послуг, здійснює науково-дослідну і комерційну діяльність з метою привласнення доходу (прибутку). Як первинна ланка народного господарства, підприємство зосереджує певну сукупність продуктивних сил (засобів праці, працівників, землі, сировини та ін.) і відносин власності (економічної, юридичної та ін.).

Під *структурою підприємства* розуміється його внутрішня будова, тобто склад підрозділів, система їх зв'язку, взаємодії та підпорядкованості. Сукупність виробничих підрозділів утворює виробничу структуру підприємства.

На діяльність підприємства впливає стан його *внутрішнього* та *зовнішнього* середовища.

Внутрішнє середовище підприємства складається з людей, які працюють на цьому підприємстві, засобів виробництва, наявних коштів підприємства, а також інформації, що живить і об'єднує підприємство як складну систему. Внутрішні можливості підприємства визначаються ресурсами (наявними та резервними), зумовлюються оцінкою об'єктивних складових потенціалу (інноваційний, виробничий, фінансовий потенціали, потенціал відтворення та ін.);, а здатності - його соціальною складовою (управлінський, кадровий, підприємницький, інформаційний потенціали та ін.).

Залежно від характеру впливу *зовнішнє середовище* поділяється на мікро- та макросередовище

Мікросередовище - це середовище прямого впливу на підприємство, яке утворюють споживачі, конкуренти, постачальники та державні органи. Держава за допомогою законодавчих актів, інструкцій та положень впливає на діяльність підприємств. Державні органи забезпечують обов'язковість виконання законів, умови свободи підприємництва, розподіл і перерозподіл обмежених ресурсів шляхом податкових пільг, субсидій, цінової політики тощо.

Макросередовище - створює загальні умови діяльності підприємства. Обмежуючи або розширюючи сфери його впливу. Макросередовище охоплює матеріально-технічні й економічні умови, суспільні відносини та інститути й інші чинники, що впливають на підприємства і їх мікросередовище опосередковано. Основними компонентами макросередовища є становище держави і території, де розташовані підприємства. При цьому розрізняють докільця природне, демографічне, науково-технічне, економічне, екологічне, політичне та міжнародне. Підприємства, навіть великі, практично не мають зворотного впливу на макросередовище.

В ринковому середовищі постійно відбуваються процеси, які відкривають нові сприятливі умови для підприємства, або, навпаки, створюють додаткові труднощі. Досліджуючи зовнішній потенціал підприємства досить важливим є визначення ринкових можливостей та загроз.

Можливості ґрунтуються як позитивні чинники зовнішнього середовища, які підприємство може використати для зміцнення своєї позиції. Цим самим потенціал підприємства може значно збільшитись (ситуація «а»).

Загрози зовнішнього середовища можуть значно зменшувати потенціал підприємства. При досить несприятливих умовах ринкового середовища та при слабкій реакції керівництва (або ж відсутності її) може скластись така

ситуація, коли загальний потенціал підприємства буде меншим ніж його внутрішній потенціал (ситуація «б»).

Щоб уникнути впливу таких факторів та попередити зменшення потенціалу підприємства одним із першочергових завдань стратегічного управління має стати:

- постійний моніторинг ринкового середовища та аналіз його компонентів;
- пошук «критичних точок» у функціонуванні підприємств і відповідно агрегування системи заходів швидкого реагування на динамічні зміни в ньому.

Важливим моментом має стати оцінка ринкових загроз та зовнішніх можливостей стратегічними засобами «раннього виявлення та попередження» наскільки ефективно підприємство зможе відреагувати на можливості та загрози зовнішнього середовища залежить саме від його внутрішнього потенціалу.

Згідно з чинним законодавством України існує два основних типи об'єднань підприємств: інституціональні та добровільні.

Діяльність інституціональних об'єднань започатковується в директивному порядку міністерствами та Кабінетом Міністрів України. Серед них розрізняють науково-виробничі, науково-технічні об'єднання і такі, що належать до агропромислового комплексу, будівництва та житлово-комунального господарств.

Найпростіші форми договірної об'єднання підприємств в Україні:

- *асоціація* - найпростіша форма договірної об'єднання підприємств з метою постійної координації підприємницької діяльності. Як правило, асоціація є юридичною особою, що не має права втручатися у виробничу і комерційну діяльність її учасників;
- *корпорація* – акціонерна форма власності, що передбачає колективне володіння власністю, концентрацію функцій управління підприємствами в руках професійних менеджерів, тобто об'єднання на основі інтеграції їх науково-технічних, виробничих та комерційних інтересів з делегуванням окремих повноважень у централізований орган управління;
- *консорціум* – тимчасове статутне об'єднання промислового та банківського капіталу для реалізації певної спільної мети – підприємницької ідеї, інвестиційного проекту тощо;
- *концерн* – форма статутних об'єднань підприємств, для якої характерна єдність власності й контролю, найчастіше з використанням принципу диверсифікації виробництва, коли концерн інтегрує підприємства різних галузей народного господарства. Після такого об'єднання підприємства втрачають господарську самостійність;
- *холдинг* – організаційна форма об'єднання капіталів, товариство, яке безпосередньо не займається виробничою діяльністю, а використовує власні кошти для придбання контрольних пакетів

акцій інших підприємств. Об'єднанні в холдинг суб'єкти мають юридичну і господарську самостійність, але основні питання їх діяльності вирішує холдингова фірма;

- *фінансова група* – об'єднання юридично та економічно самостійних підприємств різних галузей народного господарства. Фінансову групу очолює один або кілька банків, які розпоряджаються капіталом підприємств, що входять в неї, і координує всі сфери діяльності цих підприємств.

Кожна з наведених форм об'єднань має певні переваги і недоліки й може утворюватися або зникати залежно від умов внутрішнього та зовнішнього середовища.

Проблеми, що виникають при здійсненні господарської діяльності підприємств в Україні, регулюються такими основними законами України:

- «Про підприємства в Україні» від 7 березня 1991 р.;
- «Про підприємство» від 7 лютого 1991 р.;
- «Про господарські товариства» від 19 вересня 1991р.;
- «Про власність» від 7 лютого 1991 р.;
- «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 р.;
- «Про систему оподаткування» від 25 червня 1991 р.;
- «Про приватизацію майна державних підприємств» від 4 березня 1992р.

У Законі України «Про підприємства в Україні», дається визначення поняття «підприємство: це «самостійний господарюючий статутний суб'єкт, який має права юридичної особи та здійснює виробничу, науково-дослідну і комерційну діяльність з метою одержання прибутку (доходу)». Підприємство вважається створеним і набуває прав юридичної особи з дня його державної реєстрації.

Юридично-правові форми підприємств регламентуються державою, законодавством країни. Зберігаючи організаційно-правову форму підприємств, з урахуванням історичних стереотипів і традицій, законодавств передбачає функціонування таких типів підприємств відповідно до таких форм власності:

- *приватне* підприємство засноване на власності фізичної особи;
- *колективне* підприємство засноване на власності трудового колективу підприємства;
- *господарське товариство*, підприємство засноване на власності об'єднання громадян;
- *комунальне* підприємство, засноване на власності відповідної територіальної громади;
- *державне* підприємство, засноване на державній власності, в тому числі казенне підприємство.

Підприємство створюється згідно з рішенням власника (власників) майна чи уповноваженого ним (ними) органу, підприємства-засновника, організації або за рішенням трудового колективу, у випадках і порядку, передбаченому Законом України «Про підприємства в Україні» та іншими

законами України. Воно може бути створене в наслідок примусового поділу іншого підприємства відповідно до антимонопольного законодавства України, а також в наслідок виділення із складу діючого підприємства (організації) одного або кількох структурних підрозділів, на базі структурної одиниці діючих об'єднань за рішенням їх трудових колективів, якщо на це є згода власника чи уповноваженого ним органу.

Підприємство має самостійний баланс, поточні рахунки в установах банків, печатку зі своїм найменуванням, а промислове підприємство – товарний знак. Воно має право здійснювати будь-які види господарської діяльності, якщо вони не заборонені законодавством України і відповідають цілям, передбаченим статутом підприємства. У його компетенції створення філій, представництв, відділень та інших відособлених підрозділів. Деякими видами діяльності підприємство може займатися тільки на підставі особливого дозволу (ліцензії).

Підприємство не може мати у своєму складі інших юридичних осіб.

Джерелами формування майна підприємства є:

- грошові та матеріальні внески засновників;
- кредити банків та інших кредиторів;
- доходи від реалізації продукції, інших видів господарської діяльності;
- доходи від цінних паперів;
- безоплатні або благодійні внески, пожертвування організацій, підприємств і громадян;
- інші джерела, не заборонені законодавством України.

Підприємства мають право на добровільних засадах об'єднувати свою виробничу, наукову, комерційну, та інші види діяльності, якщо не суперечить антимонопольному законодавству України, в асоціації, корпорації, консорціуми, концерни, інші об'єднання за галузевим, територіальним та іншими принципами.

На підприємствах відбувається поєднання працівників із засобами виробництва, при чому від характеру такого поєднання значною мірою залежить тип підприємств. Відносини власності функціонують з приводу привласнення сконцентрованих на підприємстві об'єктів власності та розподілу створеного працівниками необхідного і додаткового продукту. Суб'єкти відносин власності – само підприємство як юридична особа, його працівники.

Кожне підприємство вступає у відносини власності:

- з іншим підприємством, купуючи засоби виробництва, предмети праці та наданні й отриманні послуг;
- з банками, отримуючи кредити й сплачуючи відсотки за них;
- з державою, сплачуючи податки до бюджету та ін.

На підприємстві відбувається одиничний поділ праці. Залежно від технологічного процесу виробництва, розмірів підприємства на ньому виділяють основний і допоміжні цехи, дільниці, різні служби, відділи. Одиничний поділ праці між працівниками здійснюється за професіями,

спеціальностями та ін. Підприємство вступає у відносини кооперації, спеціалізації, комбінування з іншими підприємствами і є важливою ланкою техніко-економічних відносин. Так підприємства України у колишньому СРСР мали постійні господарські зв'язки з 33 тис. підприємств інших республік.

Як ми уже з'ясували, на підприємствах відбувається поєднання працівників із засобами виробництва, від характеру такого поєднання залежить тип підприємства. Якщо, наприклад, засоби виробництва належать окремому власнику, або групі власників і працівники наймаються на умовах продажу робочої сили за певну заробітну плату, це підприємства капіталістичні. Якщо засоби виробництва викуплені працівниками (наприклад, на 11 тис. фірм США), то воно стає колективним трудовим підприємством. Таким чином, основним критерієм розмежування підприємств є *тип власності*.

За цим критерієм в Україні виділяють такі основні види підприємств:

Державні – засновані на державній формі власності, яка в свою чергу поділяється на загальнодержавну та комунальну. Тому виділяють загальнодержавні та комунальні підприємства.

Колективні – засновані на власності трудового колективу. Розрізняють колективні трудові підприємства, кооперативні, підприємства громадських організацій.

Приватнокапіталістичні – засновані на власності окремої особи (капіталіста), що наймає робочу силу.

Колективні капіталістичні – засновані на власності кількох власників капіталу, що наймають робочу силу.

Сімейні – засновані на праці однієї сім'ї.

Індивідуальні – засновані на приватній власності фізичної особи та її особистій праці.

Спільні (або змішані) – засновані на поєднанні різних форм власності, у тому числі із залученням іноземного капіталу.

Орендні підприємства

У західній економічній літературі за критерієм власності виділяють лише приватні та державні (або публічні) підприємства.

Існують також інші критерії розмежування підприємств. Так, за наявністю влади на ринку вони поділяються на: конкурентні, олігопольні і монопольні.

За характером економічної діяльності – на виробничі, торговельні, фінансово-кредитні, посередницькі, науково-виробничі об'єднання тощо.

За сферою діяльності розрізняють місцеві, регіональні, національні, міжнародні підприємства.

За кількісними показниками їх поділяють на малі, середні й великі.

В усіх розвинутих країнах світу кількісно переважають малі підприємства. У різних країнах до них відносять підприємства не однакою величиною. Так, у США – це підприємства, де зайнято до 500 працівників. В Україні – у промисловості і будівництві – до 200, а в інших галузях сфери

матеріального виробництва – до 50 працівників. Із приблизно 18 млн. підприємств у США до категорії дрібних належить 15 млн., а їхня частка в доходах становить близько 80%. В Україні на початку 90-х років малих підприємств було приблизно 45% від загальної чисельності, але вони виробляли менше 10% валової продукції. У 2000 році на малі підприємства припадало 10% сукупних доходів. В Англії приблизно 90% фірм – малі, в Італії з 800 тис. промислових підприємств – 99% малі і середні.

Особливого розвитку набули малі підприємства з початком розгортання НТР, яка посилює процес спеціалізації, кооперування виробництва, формує великий попит на вузькоспеціалізовану продукцію. Малі підприємства є мобільнішими в управлінні, переорієнтації на випуск нових товарів і послуг, у створенні нових зразків продукції тощо. Але вони мають і недоліки: в них переважно нижча продуктивність праці, і вони змушені підвищувати інтенсивність праці за рахунок використання сімейної праці, подовження робочого дня тощо.

Чим відрізняються поняття фірма і підприємство? У вузькому розумінні *фірма* – це ім'я, під яким юридично повноправний підприємець (одноособовий чи колективний) веде свою справу. У широкому розумінні фірма – це основна господарська одиниця сучасної економіки ринкового типу, яка зареєстрована у відповідній юридичній формі.

Іноколи поняття „фірма” ототожнюється з поняттям „підприємство”, тому слід мати на увазі, що під *підприємством* розуміється структурна основа підприємницької діяльності. Усі підприємства – виробничі і комерційні, побутові і транспортні, наукові і дослідні, кредитні і консультаційні – функціонують у вигляді фірм або у їх складі. Підприємство само по собі не є юридичною особою, відповідальність за його діяльність несе фірма, до складу якої воно входить.

Сьогодні в країнах з розвинутим ринковим господарством діє декілька мільйонів фірм. Вони класифікуються за рядом ознак: видом господарської діяльності, формами власності, кількісним критерієм, національною належністю капіталу і контролю, з точки зору галузевої сфери і територіально-національних масштабів, а також за організаційно-правовою формою.

Значного розвитку за останні два десятиріччя у передових країнах світу набув *венчурний (ризиковий) капітал* – якісно новий засіб фінансування (інвестування) ризикованого підприємства, яке працює над втіленням у виробництво певної ідеї або проекту. Ризиковані підприємства не повертають вкладені у них інвестором кошти і не виплачують проценти на них. Зате інвестор отримує права на всі запатентовані і незапатентовані „ноу-хау” інновації і засновницький прибуток від ризикованих підприємств у тому випадку, коли вони добиваються успіху.

Більшість фірм венчурного капіталу існує у формі товариств з обмеженою відповідальністю. Їхньою метою є отримання від різних фінансових інститутів коштів для створення ризикованих підприємств. Такі фірми створюються безпосередньо підприємцями, менеджерами,

бізнесменами. Вони можуть бути окремими відділеннями (філіями) крупних компаній і фінансових груп. Венчурне фінансування стимулює розвиток науково-технічного прогресу, сприяє прискоренню впровадження новітніх досягнень науки у виробництво.

Новою сферою підприємницької діяльності у розвинутих країнах є *лізинг*. Це модифікована форма довгострокової оренди засобів виробництва, яка ґрунтується на роз'єднанні права власності і передбачає відокремлення володіння майном від його використання.

Лізинг (англ. *leasing – оренда*) – це передача майна у тимчасове користування з виплатою спожитої частини його вартості, послуг орендодавця і певного процента. Його мета – розширення збуту устаткування за умов дострокового фінансування. Суб'єктами лізингової угоди є підприємства-виробники, лізингові фірми (орендодавці) і підприємства-орендарі. Лізингова фірма купує необхідне устаткування і надає його в оренду за відповідну плату. Ці угоди укладаються на термін від 3 до 20 років на рухоме майно і до 50 років на нерухоме майно. Орендар має не право володіння, а право користування. Лізингові фірми створюються переважно банками або іншими фінансовими установами на пайовій або акціонерній основі.

Усі фірми функціонують в певних *організаційно-правових формах*, які передбачені законодавством ринкових країн. Які ж ці форми?

Насамперед, це *одноосібні підприємства*. Індивідуальними підприємцями визнаються громадяни, що здійснюють господарські операції і укладають комерційні угоди від свого імені. Для організації фірми не вимагається оформлення якихось установчих документів, достатньо одержати дозвіл (патент) на здійснення господарських операцій і занести фірму до державного реєстру. Індивідуальний підприємець несе повну відповідальність усім своїм майном по справах фірми, до якої можуть входити одне або кілька підприємств (виробничих, торговельних тощо). Така фірма одержує назву, в якій вказується ім'я та прізвище власника.

Основні об'єкти одноосібних фірм – магазини, ремонтні майстерні, підприємства побутового обслуговування та громадського харчування, тобто дрібні і найдрібніші підприємства. Тут задіяні невеликі капітали, їх можливості дуже обмежені. Тому приватний бізнес, шукаючи засоби для розширення діяльності, утворює різноманітні *спілки, партнерства і товариства*. У першому випадку підприємці, об'єднавши капітали, безпосередньо беруть участь в діяльності фірми і несуть необмежену відповідальність (усім своїм майном) за її зобов'язання. До об'єднань цього типу відносять так зване повне товариство (партнерство). У другому випадку підприємці об'єднують лише свої капітали, а не діяльність і відповідають за зобов'язаннями фірми лише своєю часткою капіталу. Таке обмеження дозволяє заздалегідь визначити розміри підприємницького ризику і створює сприятливі можливості для залучення в об'єднання великої кількості осіб. До таких об'єднань відносять *товариства з обмеженою відповідальністю і акціонерні товариства*.

Товариство з обмеженою відповідальністю (англ. *limited* – обмежений) – є юридичною особою і тому несе відповідальність по своїх зобов'язаннях усім майном, на відміну від його членів, які мають обмежену відповідальність (у межах свого паю). Товариство утворюється на основі статуту, у якому визначається найменування, місцезнаходження і напрям діяльності підприємства, величина статутного капіталу і частка кожного члена. Капітал товариства створюється вкладками учасників, що дає право голосу на загальних зборах товариства і право одержання частини прибутку відповідно внесеного паю. Дане товариство – об'єднання закритого типу і не має права випускати цінні папери і оголошувати підписку на них.

Акціонерне товариство (лат. *actio* – розпорядження, дозвіл; фр. *action* – цінний папір) – господарське товариство, юридична особа, основна форма організації великих та частини середніх підприємств, капітал яких формується від продажу акцій та цінних паперів.

Залежно від способу розповсюдження акцій розрізняють відкриті і закриті акціонерні товариства. *Відкриті* – типові для сучасної економіки і характеризуються тим, що їх акції вільно продаються і купуються. Закриті товариства свої акції розподіляють між учасниками, акції не поступають у вільний продаж.

За своїм правовим становищем, принципами організації і функціонування акціонерні товариства в порівнянні з іншими формами підприємництва мають ряд особливостей:

- це спільне підприємство, діяльність якого ґрунтується на принципі обмеженої відповідальності;

- права акціонерів поділяються на майнові (право на отримання дивідендів, а також частини майна при ліквідації товариства) і особисті (право голосу на зборах і участь в управлінні);

- це найстійкіша форма об'єднання капіталів, адже вибуття одного з учасників (через продаж акцій) не веде до його ліквідації;

- товариство має значні фінансові можливості – власний капітал (від реалізації акцій) і додатковий капітал (від продажу облігацій і додаткової емісії акцій);

- вищий орган управління – загальні збори акціонерів, а поточними справами керує обране зборами правління або рада директорів, контролюють діяльність товариства власники найбільшої кількості акцій (контрольного пакету акцій), адже голоси на зборах розподіляються за кількістю акцій;

- діяльність товариства підлягає публічній звітності, кварталні і річні звіти публікуються в пресі.

Акціонерна форма є основою організації великого і надвеликого виробництва, її можливості практично безмежні. Акціонерна форма має універсальне застосування. Зокрема, акціонерами промислової фірми можуть бути громадяни, фірми будь-якої сфери економіки, організації, держави. Це дозволяє об'єднати різноманітні підприємства у величезні господарські комплекси. На основі перехресного чи ланцюгового володіння акціями утворюється гнучка система виробничо-господарських зв'язків між

корпораціями, завдяки чому можливі практично будь-які варіанти комбінування і диверсифікації виробництва і обміну.

Окрім названих існують і інші форми підприємств – *кооперативи, колективні і орендні підприємства*. Проте існуюче законодавство дозволяє розглядати їх як форми партнерств, тобто *повних товариств*.

Поряд із приватним сектором, до якого входять індивідуальні і колективні фірми, в ринковій економіці існують і державні підприємства, які випускають товари і послуги, необхідні для розвитку національної економіки. Такі підприємства функціонують на поєднанні комерційних і некомерційних засад. Державні підприємства розрізняються за цілями і характером діяльності, способами керівництва і контролю з боку держави, характером фінансових і майнових відносин з нею і грошовим ринком, за ступенем їх господарської самостійності. Ці підприємства можна розділити на три групи:

- 1) бюджетні (відомчі) підприємства;
- 2) громадські (публічні) корпорації;
- 3) змішані акціонерні товариства.

Бюджетні (відомчі) підприємства не мають ні господарської, ні юридичної самостійності. Вони входять до системи державного адміністративного управління і безпосередньо підпорядковуються відповідним державним органам (міністерствам, відомствам, місцевій адміністрації). Усі їх доходи і витрати проходять через державний бюджет. Їх частка невелика, як правило, не перевищує 1-2% від загальної кількості підприємств різних країн (це служби зв'язку, верфі, арсенали тощо).

Найбільш поширеною формою державних підприємств є *громадська (публічна) корпорація*. Це – акціонерні товариства, всі акції яких належать державі. Такі фірми мають свій власний капітал (за рахунок державних фондів чи акціонерного капіталу і капіталізованого прибутку). Їх діяльність здійснюється на комерційній основі, однак вони звітують перед державними органами.

Публічна корпорація перетворюється у *змішане акціонерне товариство* шляхом продажу частини акцій приватному капіталові. Змішані компанії є юридично самостійними фірмами, їх правовий статус нічим не відрізняється від статусу інших корпорацій.

Таким чином сучасне ринкове господарство демонструє розмаїття видів і організаційних форм підприємств. Вибір конкретної форми, виду господарської діяльності, її масштабів залежить від конкретних підприємців, які є ключовими фігурами вказаними об'єднанням займають так звані командитні товариства (*фр. commandite* – „спілка по вірі”), які поєднують риси партнерства і товариства.

Повне товариство є найпростішою формою об'єднання капіталів. Це спілка двох або більше осіб з метою спільного ведення господарської діяльності. Його членами можуть бути як громадяни, так і юридичні особи (фірми, організації, установи тощо). Саме ж партнерство не є юридичною особою. Майно спілки – спільна власність учасників. Воно формується

внесенням вкладів або паїв будь-якими за розмірами і видом (грошові чи матеріальні цінності). Учасники спілки поділяють прибуток пропорційно частці кожного у майні.

Основою створення повного товариства є договір учасників, у якому визначаються сфера і строк дії, розмір і вид паю, форма участі кожного тощо. Таке партнерство має найменування, у якому обов'язково вказується ім'я і прізвище одного з учасників. Члени спілки несуть *повну і солідарну відповідальність* за її зобов'язаннями, яка поширюється і на їх майно. Якщо один з учасників виходить із спілки, вона ліквідується. Ті учасники, що залишились, щоб утворити нову спілку, повинні укласти новий договір. Усе це значно обмежує розміри і можливості повного товариства. Такі спілки – це, як правило, дрібні фірми, що діють у торгово-посередницькій сфері.

У *командитному товаристві* є дійсні члени і вкладники. Перші („повні” партнери) за своїми правами нічим не відрізняються від учасників повного товариства і теж несуть необмежену відповідальність усім своїм майном за зобов'язаннями спілки. Що ж стосується вкладників (або „сплячих” партнерів), то їх відповідальність – лише в межах власного вкладу (паю). Різна відповідальність визначає і різні права партнерів. Лише дійсні члени приймають рішення і управляють товариством, одержують більшу частину прибутків. Вкладники не мають права голосу і лише одержують процент від прибутку, виходячи з величини особистого вкладу. Командитне товариство може складатися як мінімум з одного члена і одного вкладника. Дійсним членом може бути і юридична особа. Саме командитне товариство теж є юридичною особою.

В цілому партнерства у будь-якій формі (правовій) мають сенс лише тоді, коли для організації підприємницької діяльності не потрібен значний первісний капітал. Це відкриває сприятливі перспективи для торгово-посередницьких та інших комерційних структур, а у виробничій сфері партнерства застосовуються мало. Тут переважно діють об'єднання у формі товариства.

Акціонерне товариство є формою об'єднання капіталів для здійснення спільної господарської діяльності шляхом випуску цінних паперів – акцій. Такі об'єднання називають *корпораціями* (лат. *corporatio* – об'єднання).

Корпорація – це високий динамізм, гнучкість, здатність збільшувати виробництво до величезних розмірів, впроваджувати „ноу-хау”, бути конкурентоспроможними. Корпорації займають панівне місце в світовій економіці. Так, у США у 80-х роках нараховувалося 15 млн. підприємств, серед яких корпорацій було 3 млн. (20%). На них припадало 90% валового доходу країни.

У перші десятиріччя ХХ ст. переважала централізація капіталів на основі *горизонтальної інтеграції в межах однієї галузі*.

Горизонтальна інтеграція – об'єднання підприємств, налагодження тісної взаємодії між ними „по горизонталі” з урахуванням спільної діяльності підприємств, які випускають однорідну продукцію і використовують подібні технології.

Це різновид централізації виробництва і капіталу, що є єдиним із способів утворення *монополій* (гр. *monos* – один, *poleo* – продаю). Від інших різновидів централізації (вертикального і конгломеративного злиття) горизонтальне злиття відрізняється тим, що об'єднуються підприємства однотипні, тобто конкуруючі. Внаслідок такого злиття виробництво і ринок товару певного виду монополізуються. Основними формами галузевої горизонтальної інтеграції капіталів, виробництва і обміну виступали картелі, синдикати і трести.

Картель – угода між самостійними фірмами однієї галузі про обсяг виробництва, ціни на товари, умови найму робочої сили, обмін партнерами, розмежування ринків збуту, квоту кожного учасника в загальному обсязі виробництва.

Синдикат – більш висока ступінь галузевої інтеграції переважно комерційної діяльності. Він є формою об'єднання підприємств однієї галузі, мета якого – усунення конкуренції між учасниками в сфері збуту і закупівлі сировини шляхом встановлення контролю над ринком однорідної масової продукції. Відмінність синдикату від картелі – концентрація збуту продукції.

Трест – вища форма галузевої виробничо-комерційної інтеграції. Він є формою об'єднання підприємств, в результаті якого вони втрачають юридичну, виробничу і комерційну самостійність.

У країнах з соціально розвинутою ринковою економікою розроблена система заходів, спрямованих на обмеження негативних економічних і соціальних тенденцій, що їх породжує монополія. Так, антимонопольне законодавство передбачає контроль держави за процесом злиття, який є диференційованим залежно від типу злиття. Оскільки горизонтальне злиття знищує конкуренцію в певній галузі, то їм приділяється особлива увага.

Картелі, синдикати, трести можуть здобути монопольну владу, що порушує ринковий механізм і конкуренцію. Тому їх функціонування обмежується державним антимонопольним законодавством або навіть їх заснування забороняється законом.

У США, наприклад, встановлюється запобіжна межа розвитку – 15-відсоткова частка сукупних продаж на ринку даного товару. Її перевищення карається в судовому порядку.

Тому з 20-х років у США та інших країнах переважаючою формою стала *вертикальна інтеграція* або *комбінування*.

Це об'єднання в рамках однієї корпорації послідовних, взаємопов'язаних виробництв різних галузей, це організація виробництва в рамках єдиного технологічного процесу (від добування сировини до випуску готової продукції і післяпродажного обслуговування споживачів).

Ця форма інтеграції практично охоплює всі галузі сучасного виробництва. Нині в ринкових країнах серед лідерів промисловості майже не залишилося одногогалузевих корпорацій. Наприклад, у США кожна корпорація, що входить до числа 200 найбільших, має у своєму складі підприємства як мінімум 20 галузей, в тому числі 9 корпорацій мають підприємства 50 галузей виробництва.

Вертикальна інтеграція є частиною процесу *диверсифікації* (лат. *diversus* – різний, віддалений; *facere* – робити – розширення номенклатури, продукції, що її виробляють окремі фірми та об'єднання) – це проникнення капіталу даної корпорації в галузі, які безпосередньо не пов'язані з основною сферою їх діяльності.

Диверсифікація створює сприятливі умови для переливу капіталу з малорентабельних галузей у більш рентабельні. На базі диверсифікації створюються багатогалузеві корпорації у формі *концернів, конгломератів та консорціумів*.

Концерн (англ. *concern* – фірма, підприємство) – велика корпорація, яка об'єднує багато підприємств різних галузей економіки шляхом встановлення єдиного фінансового контролю над ними через купівлю їх акцій.

Концерн створюється не шляхом підписання угоди між підприємствами, а шляхом так званої „*системи участі*”. Потужні фінансові групи скуповують контрольні пакети акцій інших підприємств, створюючи системи дочірніх підприємств, діяльність яких вони контролюють. Керівним органом концерну часто виступає *холдингова компанія*, яка володіє контрольним пакетом акцій різних компаній, що входять до концерну. Концерни стали провідною формою організації сучасного промислового виробництва в ринкових країнах.

З 60-х років ХХ ст. в економіці розвинутих ринкових країн важливе місце стали займати *конгломерати* (лат. *conglomeratus* – зібраний, ущільнений) – це диверсифікаційні концерни, що об'єднують широке коло фірм, між якими відсутній тісний виробничий зв'язок, шляхом їх поглинання. За допомогою злиття і поглинання здійснюється перелив капіталів концернів у наукомісткі і перспективні галузі.

Наприклад, автомобільний концерн „Дженерал моторс” придбав велику корпорацію з обслуговування автоматизованих та інформаційно-лічильних систем „Електронік, дейта системс” та одну з провідних корпорацій з виробництва електронного устаткування і засобів зв'язку – „Х'юз ейкрафт” (загальна вартість 7,5 млрд. дол.). Таким чином в результаті диверсифікації відбувається реорганізація галузевого поділу національного господарства.

Консорціум (лат. *consortium* – співучасть, співтовариство) – тимчасова домовленість між кількома промисловими або фінансовими корпораціями про спільну реалізацію великомасштабного фінансового або промислового проекту.

Партнери по консорціуму повністю зберігають свою самостійність. Найчастіше консорціуми носять міжнародний характер. Наприклад, англо-французькі консорціуми, які були створені з метою розробки і виробництва авіалайнера „Конкорд”, будівництва тунелю під Ла-Маншем, англійсько-німецький консорціум з виробництва військового літака „Торнадо” тощо.

У багатьох розвинутих країнах істотне значення надається створенню підприємств оптимальних розмірів – таких, що забезпечують найсприятливіші умови для використання науки і техніки за мінімальних витрат і виготовляють високоякісну продукцію. Кожне підприємство

незалежно від розмірів, типів і форм власності та інших критеріїв в капіталістичній системі ставить за мету отримання прибутку, а підприємство некапіталістичного типу – максимального доходу на одного працюючого. Тому вони діють на принципах господарського (комерційного) розрахунку тобто самоокупності, самофінансування, самозабезпечення, матеріальної зацікавленості, економічної відповідальності, господарської самостійності в межах чинного законодавства.

Як відомо, до середини ХХ ст. промислові підприємства їх організаційна структура будувалась на принципах замкнутого циклу виготовлення кінцевого продукту – від надходження сировини до споживання продукту. Такі підприємства мали у своїй структурі повний набір допоміжних і обслуговуючих цехів, служб, виробництв: заготівельних, ремонтних, інструментальних, енергетичних, транспортних тощо. Зрозуміло, що в умовах недосконалого поділу праці, її кооперації, підприємства з такою структурою виробництва могли бути тільки великими і навіть гігантськими.

Малі підприємства мали завжди нижчу продуктивність праці через порівняно високу частку ручних робіт, нижчу їх механізацію, автоматизацію, відсутності можливості (економічно не вигідно) впроваджувати передові форми організації праці тощо. В результаті малі підприємства порівняно з великими виглядали кустарними. Державна політика спрямовувалася на всіляку підтримку великого виробництва, підвищення рівня його концентрації.

З другої половини ХХ ст. ситуація істотно змінилася. Під впливом науково-технічного і технологічного прогресу швидко еволюціонує організаційна структура промислових підприємств, з їх складу зникають допоміжні і обслуговуючі цехи, служби, окремі технологічні підрозділи, перетворюючись у самостійні підприємства.

Розукрупнення виробництва привело до появи невеликих за параметрами, але високопродуктивних за техніко-технологічними характеристиками засобів виробництва підприємств, впровадження фізико-хімічних, мікробіологічних технологій обробки сировини і матеріалів – до безперервних апаратних виробничих систем будь-яких параметрів.

В результаті поділу праці (горизонтального та вертикального) підвищився рівень спеціалізації і кооперації праці. Тому суттєво змінилося місце малих підприємств у структурі суспільного виробництва. Враховуючи, що техніко-технологічна база малих підприємств стала однопорядковою з великими, з'явилися об'єктивні умови для поєднання переваг малого і великого виробництва в єдиному суспільно організованому виробничому циклі.

Змінилася і парадигма концентрації виробництва. Сьогодні під концентрацією виробництва розуміють уже не зосередження його на найбільших підприємствах, а на підприємствах оптимального розміру. В сучасних умовах оптимальними за розмірами можуть бути як великі, так і малі підприємства.

Змінилося у суспільстві і ставлення до малих підприємств, малого підприємництва, тому виникає нагальна потреба у державній підтримці малого бізнесу.

В результаті стрімкого розвитку продуктивних сил в сучасних умовах малі підприємства перетворилися з примітивних, напівкустарних у спеціалізовані високотехнологічні виробництва, в багатьох випадках - у доповнення до великих підприємств і фірм. Ефективність діяльності малих підприємств у цьому разі не поступається великим. При цьому збільшення кількості малих підприємств при певних умовах не веде до зниження концентрації суспільного виробництва, через те, що вони «вмонтовані» в загальне кооперування і комбінування суспільного виробництва.

Існують численні сфери діяльності, де малі підприємства є необхідним доповненням до великих. Вони виконують не вигідні для великих підприємств функції. Така найважливіша умова економічної ефективності великих підприємств, як їх спеціалізація, достатньо повно виконується там, де малі підприємства виступають агентами великого виробництва. Більш того, раціональна організація великих підприємств, особливо спеціалізація, ускладнюється якщо якась певна частина їхньої роботи не перекладається на малі підприємства.

Таким чином малі підприємства з короткими термінами створення відіграють сьогодні незамінну роль у народному господарстві. Вивільняючи великі підприємства від невласивої їм функції виготовлення виробів, або деталей дрібними партіями, або від безпосереднього обслуговування споживачів, вони сприяють спеціалізації крупного виробництва.

Потрібно зазначити, що техніка малих підприємств інша, ніж великих, але це не означає, що вона застійна й архаїчна. Технічний і технологічний прогрес і тут змінив засоби виробництва.

Проте фондоозброєність праці в малих підприємствах значно нижча, ніж на великих, тобто для працевлаштування однакової кількості робітників у малих підприємствах потрібно менше капіталовкладень, ніж на великих. Тобто зі збільшенням кількості малих підприємств в Україні можна вирішити таку складну соціальну проблему як зменшення безробіття.

Таким чином розвиток малого підприємства стає важливим елементом не тільки структурної перебудови виробничого апарату, але й підвищення рівня життя населення, його трудової активності.

Перспективи розвитку малих підприємств дуже великі. Зарубіжний досвід переконливо свідчить, що в усіх розвинутих країнах малі підприємства давно оформилися в самостійні структурні підрозділи малого бізнесу; вони зайняті виготовленням продукції невеликих серій, сезонного попиту, виробляють компоненти для великих підприємств. Особливо відчутна роль малого бізнесу в галузі НТП.

Невеликі науково-пошукові фірми перетворилися у важливий фактор НТП. Так у США в середині 80-х років на малий бізнес припадало 63% всіх зайнятих, 45% сукупних активів, 34,9% чистого доходу. Лише в промисловості тут функціонує близько 2 млн. малих підприємств. В обробній

промисловості Японії діє 6,5 млн. невеликих підприємств, на яких працює близько 40 млн. чоловік, або понад 80% загальної чисельності зайнятих. У країнах ЄС на малих підприємствах працює приблизно половина самодіяльного населення.

Все це свідчить про те, що малий бізнес у ринковій економіці – провідний сектор, що визначає темпи економічного росту, структуру і якість валового національного продукту. Але справа не тільки в кількісних показниках – цей фактор по своїй суті є типово ринковими і становить основу сучасної ринкової інфраструктури. Основні переваги, характерні риси, які властиві малому бізнесу такі:

- можливість більш гнучких й оперативних рішень. У порівнянні з великими корпораціями в малому бізнесі спрощена структура прийняття управлінських рішень, це дає можливість швидко й гнучко реагувати на кон'юктурні зміни, у тому числі шляхом маневру капіталів при переміщенні з одного виду діяльності на інший;
- орієнтація виробників переважно на регіональний ринок. Малий бізнес ідеально пристосований для вивчення побажань, переваг, звичаїв, звичок й інших характеристик місцевого ринку;
- підтримка зайнятості й створення нових робочих місць. Ця проблема надзвичайно актуальна для нашої країни;
- використання допоміжних функцій стосовно великих виробників. Великі фірми децентралізують виробничий процес, передаючи його фази малим підприємствам на основі субкооператорів;
- невеликий первісний обсяг інвестицій. У малих підприємствах менші строки будівництва; невеликі розміри, їм швидше й дешевше переозброюватися, впроваджувати нову технологію й автоматизацію виробництва, досягти оптимального сполучення машинної й ручної праці;
- економічна ефективність в малих підприємствах;
- інноваційний характер малих підприємств. Як уже зазначалося – виняткова роль малого бізнесу в розгортанні науково-технічної революції.

Дрібний бізнес відіграє важливу роль в економіці країни. Він:

- забезпечує необхідну мобільність в умовах ринку, створює глибоку спеціалізацію й кооперацію, без яких немислима його висока ефективність;
- здатний не тільки заповнювати ніші, що утворюються в споживчій сфері, але й порівняно швидко окупатися;
- здатний створювати атмосферу конкуренції;
- створює те середовище й дух підприємництва, без яких ринкова економіка неможлива.

Малі підприємства відіграють значну роль у технологічних нововведеннях. Відношення нововведень до витрат на наукові дослідження й розробки малих підприємств в 3-4 рази вище, ніж у великих.

Отже, малі підприємства істотно впливають на структуру ринку й розширення ринкових відносин насамперед у результаті зміни кількості суб'єктів ринку, підвищення кваліфікації й ступеня прилучення усе більш широких верств населення до системи підприємництва й ділового адміністрування.

В той же час розвиток спеціалізації й кооперації втягує дрібних підприємців у сферу впливу великих об'єднань. Фактично вони гублять свою незалежність і перетворюються в окремі ланки більших монополій, хоча офіційна статистика враховує їх як самостійні одиниці. Великі підприємства залучають вузькоспеціалізовані малі підприємства, що роблять для них окремі деталі й вузли. Навколо монополій, особливо в галузях машинобудування, електронної промисловості, групуються по кілька десятків і тисяч дрібних підприємств, які користуються фінансовою й технічною допомогою монополій.

В останні роки в багатьох ринкових країнах посилилася тенденція до об'єднань дрібних підприємств на основі спеціалізації й кооперації виробництва у великі галузеві структури, які зараз роблять більші обсяги різноманітної продукції, у тому числі високого технічного й технологічного рівня, і досить успішно конкурують на ринках з великими компаніями й монополіями.

Важливість малих підприємств ще й у тому, що, ведучи запеклу конкурентну боротьбу за виживання, вони змушені постійно розвиватися й адаптуватися до поточних умов ринку, адже, щоб існувати, треба доставати кошти для існування, а значить бути краще інших, щоб прибуток діставався саме їм.

Діяльність малих підприємств у менш розвинених районах західноєвропейських країн – це основа їх соціального й економічного життя й вирішальна передумова їх господарського розвитку.

Західна економічна наука поглиблено вивчає мале підприємництво уже не одно десятиліття. Вітчизняні економісти тільки розпочали дослідження цього явища в добу незалежності України. Вони дослідили, що сплеск появи малих підприємств в Україні припадає на 1992-1993 рр., коли темпи зростання досягли 148,5%. У 1994, 1995 і 1996 рр. спостерігалось деяке уповільнення темпів, вони склали 106,4%, 114,7% та 101, % відповідно. Одним з найвищих за усю історію малого бізнесу в країні були темпи зростання у 1997 році – 146%. На початок 2001 року в країні налічувалося 217,9 тис. малих підприємств, в порівнянні з 2000 роком їх кількість збільшилась на 10,6%.

У суспільному житті взагалі не існує або виключно негативних, або виключно позитивних явищ. Кожне з них виявляє свої риси переважно негативні або переважно позитивні в конкретних умовах. Однобічний підхід до оцінки переваг великих підприємств привів у свій час до гігантomanії, так само безумовне ствердження переваг малого підприємства перед великим до абсурду може призвести до іншої крайності – деіндустріалізації суспільного виробництва.

Висококонцентроване суспільне виробництво завжди було і залишається науково-технічною й організаційною базою для величезної кількості малих підприємств. Лише за наявності великих і надвеликих підприємств, фірм, об'єднань різних типів створюються організаційні і економічні умови для поглиблення суспільного поділу праці.

Поділ праці – це процес, при якому різні види обробки продуктів відокремлюються один від одного, створюючи все нові виробництва й галузі.

Поділ праці є соціально-історичним процесом. Він перебуває у постійному русі, безперервно змінюється, що відбиває певний рівень розвитку продуктивних сил і не обмежується мікроекономічними явищами – в межах одного підприємства. Це певна система суспільної праці, яка складається у результаті якісної диференціації трудової діяльності в процесі розвитку суспільства.

Поділ праці є причиною виникнення товарного виробництва. Розвиток поділу праці поглиблює товарний обмін, стає важливим процесом розвитку ринкової економіки.

Розрізняють дві форми поділу праці: горизонтальну та вертикальну.

Горизонтальна – це поділ праці через поділ трудових операцій на окремі завдання. Результатом горизонтального поділу праці є формування підрозділів трансформаційного процесу. Він став основою розвитку сучасного виробництва товарів і послуг і як правило визначає організаційну структуру підприємства, можливості його ефективної організації.

Поділ великого обсягу праці на велику кількість невеликих спеціалізованих завдань дає можливість організації виробляти більше продукції, ніж коли велика кількість робітників працює самостійно. Розподіливши роботу з виготовленням та подаванням їжі клієнтам 12 працівниками, як це робиться у «Мак Дональдса», обслуговується в сотні разів більше людей за день, ніж у традиційних маленьких ресторанчиках з одним кухарем та кількома офіціантами.

У дуже малих організаціях (підприємствах) горизонтальний поділ праці не можна досить чітко встановити. Власники, які є водночас і управляючими маленьких ресторанів, можуть по черзі то готувати їжу, то обслуговувати відвідувачів.

Але більшість підприємств має такий горизонтальний поділ праці, що можна прослідкувати функції та мету діяльності кожної ланки виробництва. Класичним зразком горизонтального поділу праці є розподіл праці на виробничих підприємствах. Наприклад, це виробництво, маркетинг та фінанси. Вони є основними видами діяльності, які повинні бути успішно виконаними для того, щоб фірма досягла поставленої мети.

Складні організації здійснюють чіткий горизонтальний поділ праці за рахунок утворення підрозділів, які виконують специфічні конкретні завдання та досягають конкретних специфічних цілей. Такі підрозділи часто називають відділеннями чи службами, але існують і інші назви. Як і вся організація, частиною якої є підрозділи, останні репрезентують групи людей, діяльність яких свідомо координується для досягнення загальної мети.

Оскільки роботу на підприємстві поділено між підрозділами та окремими виконавцями, хтось повинен координувати їхні дії, щоб досягти загальної мети.

Тому об'єктивно виникає потреба у відокремленні управлінської праці від виконавчої. Отже, необхідність управління зв'язана з процесами поділу праці на підприємстві.

Управління, яке в (широкому розумінні) є діяльністю, спрямованою на координацію роботи інших людей (трудових колективів), також є складною системою. Диференціація та координація управлінської праці, формування рівнів управління здійснюється за допомогою вертикального поділу праці.

Вертикальний поділ праці приводить до формування рівнів керівництва по вертикалі. Більшість організацій має три рівні керівництва: верхній, середній і нижній. Керівники кожного рівня виконують однакові функції. Різниця лише в тому, якого значення вони надають тій чи іншій функції. Керівники верхнього рівня приділяють плануванню та організації більше часу, ніж керівники нижчих рівнів.

Керівники верхнього рівня середніх і великих організацій концентрують увагу на плануванні майбутнього, постановці мети, визначенні курсу дій, правил і процедур їх виконання. Вони відповідають за процвітання організації і тому повинні планувати, спрямовувати та контролювати її діяльність.

До працівників (керівників) вищої ланки відносяться: президент компанії, міністр, ректор і т.д. Робота керівника вищої компанії є дуже відповідальною, тому що фронт роботи великий, а темп діяльності напружений. Їхня робота, в основному, полягає в розумовій діяльності. Вони постійно повинні приймати управлінські рішення.

Керівники середньої ланки очолюють відділення та відділи. Вони повинні так організувати їхню роботу, щоб цілі організації були досягнуті, а її політика проводилася в життя; повинні добирати та зберігати хороших працівників. Вони відповідають за керівництво повсякденною діяльністю своїх підрозділів, контролюють роботу працівників нижчої ланки і передають оброблену інформацію для працівників та керівництва вищої ланки. На працівників середньої ланки лягає істотно велика частка відповідальності. До середньої ланки керівників належать керівники цехів, складів, начальники ВТК, завідувачі відділом, декан та ін.

Нижній рівень керівництва – це рівень посадових осіб, які безпосередньо керують роботою своїх підлеглих. Посади менеджерів нижньої ланки такі: майстер, бригадир, керівник групи, агент з питань постачання, експедитор.

Менеджер нижнього рівня витрачає більшу частину свого часу на мотивацію та контроль підлеглих. На цьому рівні управління функції планування та організації менш важливі для менеджера, ніж функції контролю та мотивації.

Робітники нижчої ланки здійснюють працю та контроль за виконанням виробничих завдань, за використанням ресурсів (сировини, устаткування,

кадрів). До молодших робітників відносяться лінійний працівник, токарь швачка майстер завідувач лабораторією і т.п. Робота робітників нижчої ланки є найрізноманітнішою, характеризується частими переходами від одного виду діяльності до іншого.

І все-таки більшість керівників виконує всі чотири функції управління. Слід зауважити, що ясно та чітко визначати кожний з трьох рівнів керівництва неможливо.

Поділ праці є важливим чинником підвищення продуктивності праці. Історія свідчить, що людство саме тому приділяло увагу поділу праці, що він зумовлював значне зростання її продуктивності. Економічною формою поділу праці є спеціалізація.

Спеціалізація – це поділ старих і формування нових галузей суспільного виробництва, а також поділ праці всередині галузі. Найважливішими чинниками виробництва є розвиток ринкових відносин, зростання масштабів виробництва, науково-технічний прогрес.

Підприємства різняться між собою за розмірами, сферами діяльності, технологічними процесами тощо. Про те всі вони як системи мають і певні спільні характеристики (загальні риси), з-поміж яких передовсім треба назвати функції управління – об'єктивно зумовлені загальні напрямки або сфери діяльності, сукупність яких забезпечує ефективне кооперування спільної праці.

Практична реалізація функцій управління здійснюється за допомогою систем и методів управління. Привести в дію організовану систему, щоб одержати потрібний результат можна лише через вплив на неї керуючого органу чи особи. При цьому необхідні певні інструменти погодженого впливу, який й забезпечує досягнення поставленої мети. Такі інструменти заведено називати методами управління.

Методи управління – це способи впливу на окремих працівників і трудові колективи в цілому, які необхідні для досягнення цілей фірми (підприємства, організації).

Управління фірмою (підприємством, організацією) спрямоване на людей, коло їхніх інтересів, передовсім матеріальне. Тому основою класифікації методів є внутрішній зміст мотивів, якими керується людина у процесі виробничої чи іншої діяльності. За своїм змістом мотиви діяльності можна поділити на матеріальні, соціальні та мотиви примусового характеру. Відповідно до цього розрізняють економічні, соціально-психологічні та організаційні методи управління діяльністю підприємства.

Усі методи управління діяльністю підприємств органічно зв'язані, й використовуються не ізольовано, а комплексно. Проте провідними треба вважати саме економічні методи. Організаційні методи створюють передумови для використання економічних методів.

1. Підприємницька діяльність

Ринкова система господарювання, як уже зазначалося, – це насамперед система підприємництва, яку прийнято характеризувати словом „вільне”, тобто *система вільного підприємництва*. Підприємництво в усіх його формах відіграє ключову роль у ринковій економіці, але лише у ХХ ст. воно стало розглядатися як фактор (ресурс) виробництва.

Вперше поняття „підприємець” і „підприємництво” ввів у науковий оборот перший теоретик бізнесу, французький учений Р. Кантільйон (XVII ст.), який трактував ці поняття саме так як було сказано вище.

Інший французький економіст Ж.Б. Сей на початку ХІХ ст. вперше підійшов до характеристики підприємництва як до багатофункціональної діяльності. Він визначив, що підприємець виконує такі важливі функції як поєднання і координація факторів виробництва, організація виробничого процесу. Це робить його центральною фігурою процесу виробництва. Сей наголошував на творчому характері цих функцій, на відміну від рутинних повсякденних операцій по управлінню виробництвом і таким чином розмежував функції підприємця і простого управляючого.

Ці погляди знайшли широкий відгук і розвиток в економічній науці. Зокрема, австрійський і американський економіст Й. Шумпетер у 30-40-х роках ХХ ст. запропонував систематизовану концепцію, згідно якої підприємець – це „економічний лідер”, „новатор”, діяльність якого знаходиться в основі будь-якого розвитку. Тут підприємець виступає уже як особливий тип господарника, що має здатність до аналізу і реалізації різноманітних ринкових можливостей, втілення новаторських ідей.

Згідно сучасного трактування *підприємець* розглядається як господарюючий суб'єкт, здатний розпочати і вести якусь вигідну справу, який шукає і втілює у життя раніше невідомі, нові можливості розвитку ринку – у вигляді нових товарів, послуг, технологій, новаторських ідей, сфер прикладання капіталу.

Відповідно *підприємництво* визначається як господарська діяльність суб'єкту з метою одержання прибутку і особливий творчий тип господарювання (економічної поведінки), що визначається новаторством, знаходженням все більш ефективних способів використання ресурсів, відкритістю до нових перспектив, готовністю ризикувати тощо.

Таким чином, в розумінні підприємницької діяльності нерозривно поєднані особливі об'єктивні економічні функції і суб'єктивні особливості того, хто їх виконує. Щоб оцінити потенційні можливості доходності справи і, ризикуючи, здійснити „нову комбінацію” (вираз Й. Шумпетера), підприємцю потрібен певний набір ділових якостей і особливостей, а також особисті здатності, до яких відносять:

- правильна оцінка структури ринкових потреб і з'ясування тих із них, задоволення яких дасть щонайвищу ефективність;
- максимізація як своїх власних доходів, так і вигоди споживачів;
- формування цілі підприємства, організація людей та її досягнення, створення для цього необхідних стимулів і мотивації;

– вміння аналізувати структурні фактори розвитку підприємств і проводити необхідні поліпшення цих факторів шляхом купівлі-продажу підприємств або виробничих підрозділів.

Підприємці – це люди винахідливі і енергійні, дуже часто це неабиякі вольові особистості. Вони надають перевагу самостійності у прийнятті рішень, націлені на досягнення конкретних результатів, охоче сприймають нововведення і не бояться ризикувати. Існує справедлива думка, що підприємцем „потрібно народитися”, не кожен може ним стати. Підприємництво – це один із „рідкісних ресурсів” суспільства.

Підприємницька діяльність має специфічні *стимули і мотивацію*. Й. Шумпетер виділяє такі основні мотиви: потреба влади, впливу у суспільстві, прагнення до успіху, перемоги, яка досягається у конкуренції із суперниками, боротьбі із самим собою, рідкість творчості, яку дає самостійне ведення справи.

В основі будь-якого підприємництва знаходиться, без всякого сумніву, *особистий інтерес*. Але в умовах розвиненої ринкової економіки він задовольняється лише при праці на суспільство. Якщо „нова комбінація” не дозволяє задовольнити якусь суспільну потребу, то і очікуваного доходу не буде. Тому в підприємницькій діяльності вбачається особлива форма узгодження особистих і суспільних інтересів. Ще видатний теоретик А. Сміт (XVIII ст.), торкаючись ролі підприємця, наголосив: „Він має на увазі лише свій особистий інтерес, переслідуючи свою власну вигоду, при цьому він невидимою рукою спрямовується до цілі, яка зовсім не входила у його наміри. Переслідуючи свої власні інтереси, він найбільш дійовим чином служить інтересам суспільства”.

Підприємництво у ринковій економіці ґрунтується на високих моральних нормах господарської поведінки підприємця, повазі до чинного законодавства і добросовісній конкуренції. У своїй діяльності підприємець повинен турбуватися не лише про доходність власної справи, але й вирішувати загальносоціальні проблеми, які постають перед суспільством (допомога безробітним, бідним, захист оточуючого середовища тощо). Цього вимагають моральні норми і етичні принципи підприємництва.

Так, з розвитком підприємництва формується нова економічна поведінка, нова культура господарювання, що відображає нові типи взаємодії господарських суб'єктів – нетрадиційність думки і дій, творчий пошук, інтенсивність контактів, взаємоповага партнерів, служіння суспільству через генерацію нових ідей.

Отже, підприємець є *суб'єктом підприємництва*, а підприємницька діяльність – *об'єктом підприємництва*.

Підприємництво за своїм змістом розглядається з різних сторін: як категорія економічної науки, як метод господарювання і як тип економічного мислення.

Як *економічна категорія* підприємництво виражає певні відносини, що складаються між учасниками суспільного виробництва (суб'єктами господарювання).

Як *метод господарювання* підприємництво характеризується економічною і юридичною самостійністю, особистою відповідальністю і господарським ризиком. Воно ґрунтується на таких *принципах*: саморегулювання, матеріальна заінтересованість, новаторська діяльність.

Підприємництво – особливий, новаторський, антибюрократичний стиль економічної поведінки, в основі якого знаходиться постійний пошук можливостей і ресурсів. Процвітає лише той, хто вмів ризикує, впроваджує нові технології, удосконалює організацію виробництва і збуту. У цьому розумінні виділяють *дві моделі підприємництва* – класичну та інноваційну.

Класична модель орієнтується на максимізацію віддачі від наявних ресурсів. Схема дій при цьому така: оцінка наявних ресурсів, визначення можливостей досягнення поставленої мети, використання того варіанту дій, який забезпечує максимальний результат при наявних ресурсах.

Інноваційна модель підприємництва виходить не з ресурсів, а із можливостей. Підприємець може не мати достатніх власних ресурсів, тому використовує будь-які можливості виробництва для досягнення поставленої мети. Схема дій тут така: формулювання мети, вивчення зовнішнього середовища, пошук альтернативних можливостей; оцінка власних ресурсів і співставлення їх із знайденими можливостями, пошук у зовнішньому середовищі (за межами власного підприємства) додаткових джерел, дії у відповідності з найбільш вигідним з усіх альтернативних варіантів.

Підприємницький тип мислення відрізняється від традиційного оригінальними поглядами і підходами до прийняття рішень та їх реалізації. У його центрі – здатність підпорядкувати діяльність співробітників єдиній меті. Мислення підприємця гнучке і диференційоване, ґрунтується на широкому кругозорі, спеціальних знаннях, фантазії, наполегливості і рішучості.

Підприємництво виконує три основних функції:

- 1) мобілізації капіталу, трудових, матеріальних та інформаційних ресурсів;
- 2) організації виробництва, збуту, реклами продукції, маркетингу, управління ними;
- 3) новаторства, діяльності з генерування, розробки і впровадження у підприємницьку діяльність нових ідей та творчої ініціативи.

Починаючи з 70-х років ХХ ст. на просторі ринкових відносин формується нова модель економічного зростання, яка ґрунтується на провідній ролі підприємництва. В економічній літературі ця модель одержала назву *інноваційної* або *інформаційно-індустріальної*.

За ступенем розвитку підприємництво може бути досконалим і недосконалим, стихійним і організованим.

Для формування і розвитку підприємництва необхідні відповідні умови. Основні з них: наявність *прав власності* на засоби виробництва, продукт і дохід; існування *ринкового простору, конкуренції* як форми існування ринку; *державна підтримка*; існування *ринкової інфраструктури*.

Оскільки підприємництво пов'язане з власною працею, ризиком, здібністю та ініціативою, тому обов'язковою його умовою є економічна свобода у виборі методів організації і управління виробництвом, прийнятті рішень, від яких залежить успіх або банкрутство підприємства (фірми).

Політичною умовою розвитку підприємництва є стабільність і демократизація суспільного життя. Важливою умовою є наявність відповідного менталітету і сприятливого психологічного клімату серед населення. Психологія підприємництва формується паралельно з розвитком ринкових відносин, який веде до трансформації економічної свідомості і поведінки людей. Вони починають усвідомлювати, що соціальна справедливість полягає не у зрівняльному розподілі і споживанні, а в рівності можливостей усіх. Не менш важливою умовою розвитку підприємництва є існування юридичної нормативної основи, його правова захищеність.

В Україні в 1992 р. було прийнято закон „Про підприємництво”, в якому воно визначається як самостійна ініціатива, на власний ризик, виробнича і комерційна діяльність, виконання робіт, надання послуг з метою одержання доходу (прибутку). Визначені і принципи організації підприємництва: вільний вибір видів, напрямків та форм господарювання; самостійність у формуванні програми діяльності, виборі постачальників та споживачів, ціноутворенні; право вільного розпорядження власним доходом; свобода зовнішньоекономічних зв'язків, свобода у наймі робочої сили. Кожен має право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом. Підприємницька діяльність депутатів, посадових і службових осіб органів державної влади та органів місцевого самоврядування обмежується законом.

Держава забезпечує захист конкуренції у підприємницькій діяльності. Не допускаються зловживання монополією на ринку, неправомірне обмеження конкуренції та недобросовісна конкуренція. Види і межі монополії визначаються законом.

Держава захищає права споживачів, здійснює контроль за якістю і безпечністю продукції та усіх видів послуг і робіт, сприяє діяльності громадських організацій споживачів (ст. 42 розд. 1 Конституції України).

Проте ці принципи і закони про підприємництво багато у чому залишилися лише декларацією про наміри, адже в Україні відсутня більшість умов для його розвитку. У перехідній економіці України для розвитку підприємницької діяльності повинні бути створені відповідні соціально-економічні умови:

- рівноправність різних форм власності на засоби виробництва, продукти і дохід;
- існування економічної свободи і самостійності господарюючих суб'єктів;
- подолання монополізму, передусім державного, наявність ринково-конкурентного режиму господарювання;
- існування ринкової інфраструктури;
- державна підтримка підприємництва.

До умов розвитку підприємництва можна віднести: політичні (демократизація), психологічні (психологічний клімат серед населення) і юридичні (створення нормативної бази та правової захищеності).

У 1991-1992 роках в Україні було прийнято ряд законів „Про підприємництво (7 лютого 1991 року), „Про цінні папери і фондову біржу”, „Про господарські товариства”, „Про приватизацію майна державних підприємств”, „Про іноземні інвестиції”.

Суб'єктами підприємницької діяльності визнаються приватні особи – громадяни України та інших держав, які не обмежені законом у правоздатності і юридичні особи усіх форм власності. Підприємництво у галузях озброєнь, випуску цінних паперів і грошей, виробництва наркотичних засобів може здійснюватися лише державними підприємствами. Без спеціальних ліцензій забороняється виготовлення медикаментів, хімічних речовин, алкогольних напоїв, тютюнових виробів, добування корисних копалин, юридичної практики.

В Україні створена організаційно-правова база для підприємницької діяльності, але підприємництво нашкоджується на цілий ряд перешкод об'єктивного і суб'єктивного характеру:

- нестабільність державної економічної політики щодо підтримки підприємництва;

- податкова система України впродовж багатьох років не стимулювала вітчизняних підприємців до ділової активності, відштовхувала потенційних іноземних інвесторів. Прийняті закони про податок на дохід, на прибуток, на додану вартість лягли важким тягарем на вітчизняні підприємства, багато з яких перебувають на межі розорення. Українське податкове законодавство завдало шкоди як вітчизняному підприємництву, так і іноземним партнерам, погіршувало уже існуюче підприємницьке середовище. Непомірні податки часто підштовхували підприємців до порушення законів. І хоча, в останній час, внесені деякі зміни у податкове законодавство (див. главу 13), все ж в цілому воно залишається недосконалим.

Унікаючи узаконеного податкового і бюрократичного свавілля в Україні, капітал прагне в ті країни, де умови його застосування вигідніші. Недовіра до держави часто змушує бізнесменів вкладати гроші в дорогоцінності, предмети розкоші, нерухоме майно, в тому числі і за кордоном, а не у виробничі інвестиції і розвиток національної економіки. Досить широко розповсюджений разовий „бізнес”, коли „ділові люди”, отримавши високий дохід, припиняють наступну „бізнесову діяльність”. Дійові стимули для подальшого розвитку підприємництва відсутні.

Перепоною на шляху становлення підприємництва в Україні є також нерозвиненість ринкової інфраструктури та відсутність позитивного психологічного клімату серед населення.

Для розвитку ринкової інфраструктури в Україні необхідно вдосконалити діяльність товарних і фондових бірж, ярмарків, торгово-посередницьких фірм; розширити мережу лізингових послуг, установ фінансування, кредитування та страхування підприємницької діяльності.

Підприємництво вимагає прискореного розвитку інформаційного забезпечення, від якості та обсягу якого залежить правильність прийнятого рішення.

Особливо актуальною для наших умов є проблема формування позитивної громадської думки щодо розвитку підприємництва. Ця сторона проблеми зумовлена тим, що під впливом розвитку ринкових відносин в економіці країни виникла і отримала швидке кількісне зростання нова суспільна група підприємців і бізнесменів, діяльність і поведінка яких значною мірою формує сучасний психологічний клімат підприємництва.

Певна частина нових підприємців за соціальним походженням – це вихідці із „номенклатури”, які в минулому зробили успішну кар’єру в партійних, радянських та комсомольських органах. Це переважно спеціалісти різних галузей народного господарства, ділові, самолюбиві люди з широкими особистими зв’язками та певними організаційними здібностями. Саме вони розробили перші організаційні і методичні матеріали з підприємництва, добре їх знають, що дало їм хороші стартові умови для початкового успіху. У багатьох випадках як стартовий капітал вони використали партійні чи комсомольські гроші.

Іншу частину сучасних українських підприємців і бізнесменів за соціальним походженням можна об’єднати у так звану групу „люмпенів”. До неї можна віднести різного роду невдах в радянський період. Це переважно люди, які не реалізували себе у своїй професії і тому покинули її або особи без фаху і певного роду занять. І перші, і другі рано стали на стежку „бізнесу”, займаючись тоді забороненим законом перепродажем (форцовкою) імпортованих товарів, тобто дрібним „тіньовим бізнесом”. Нагромадивши в „тіні” певний капітал, в нових ринкових умовах вони зареєстрували свої фірми і легалізували „тіньовий” капітал.

Більшість нових підприємців проявляють прагнення до чисто комерційного, спекулятивного підприємництва і нехтують виробничим. Чітко проявляється бажання багатьох нових підприємців в найкоротший час отримати високі доходи і прибутки, зібрати великий капітал, порушуючи при цьому всякі морально-етичні принципи цивілізованого підприємництва. Така ділова і моральна поведінка нових підприємців не сприяє формуванню нової економічної культури і сприятливого психологічного клімату в країні. Хоча населення в цілому сприймає підприємництво як сувору необхідність, пов’язану з переходом до ринку, відношення до самих підприємців значної частини населення України залишається упередженим. Найбільш негативним є відношення робітників, селян, пенсіонерів, господарських керівників радянського ґатунку та військовослужбовців.

Таким чином, певний час не вдається уникнути малопродуктивних форм і проявів підприємницької діяльності, що викликають негативну соціальну реакцію. Вони об’єктивно зумовлені характером особливостей первісного нагромадження капіталу, початкового етапу становлення ринкових відносин і формування підприємницької етики. Доводиться миритися з ним як з неминучими явищами перехідного періоду.

2. Менеджмент фірми

Підприємницька діяльність здійснюється на мікроекономічному рівні на *підприємстві*, яке є первинною ланкою економіки. Саме тут відбувається поєднання факторів виробництва, виробляється продукт, вирішується доля технічного прогресу. Щоб підприємство функціонувало нормально, воно повинно укомплектовуватися працівниками багатьох професій, які в сукупності утворюють трудовий колектив. Трудовий колектив – складний механізм, до структури якого і входить підрозділ *управління*. Завдання управління полягає у координації і узгодженості дій усіх структурних елементів цього механізму.

Управління підприємством – особливий різновид продуктивної праці, яка спрямована на організацію працівників з метою досягнення заданого результату (товарів, послуг, інформації, наукових розробок тощо).

Управління виражає владні відносини, тобто відносини власності. Це означає, що власник на свій власний розсуд обирає методи і систему управління своєю фірмою. Водночас усі підприємства постійно шукають оптимальну модель управління, адже змінюється не лише середовище, в якому діють фірми, а й сама діяльність фірм.

Проблема керівництва – одна із найважливіших проблем сучасного бізнесу. У всіх дослідженнях питань, що стосуються організаційних змін, виділяються три складові (аспекти) – люди, вплив і цілі. Це зумовлено тим, що керівник, так чи інакше, завжди працює з людьми всередині компанії, членами інших компаній, здійснює на них *вплив* для досягнення певної цілі. Отже, *лідерство (керівництво)* можна визначити як здатність індивіда впливати на інших людей для досягнення організаційних цілей. Керівництво є динамічним процесом і включає в себе використання влади.

В літературі останнього часу з'явилося багато публікацій про співвідношення менеджменту і лідерства. З проведених досліджень можна зробити такі висновки:

- менеджмент (управління) і лідерство (керівництво) є однаково важливими для діяльності організації;
- ефективний менеджер зобов'язаний бути лідером (володіти певними лідерськими здібностями);
- менеджмент і лідерство доповнюють один одного різними якостями, при чому ці якості забезпечують різні переваги для організації.

Визначаючи відмінності якостей лідера і менеджера, американські дослідники відзначають різні набори їхніх характеристик. Так, лідер – це «душа», переважання душевних, емоційних якостей. Йому притаманні такі риси, як мрійництво, небайдужість, творчість, гнучкість, вміння надихати людей, новаторство, рішучість, уява, схильність до експериментів, ініціатива у здійсненні змін, особиста влада. Менеджер – це «розум», переважання раціональності і реалістичності. Його характеризують: раціональність, схильність давати поради, наполегливість, вміння вирішувати проблеми,

аналітичний склад мислення, застосування структурного підходу, обережність, владність, уміння стабілізувати ситуацію, посадова влада.¹

Однак, зазначений поділ цих характеристик є відносним і досить умовним, оскільки в дійсності необхідні для керівництва і управління якості і навички можуть поєднуватися в одній людині, а той чи інший їх набір може переважати. Тому, прагнучи удосконалитися, менеджер повинен намагатися формувати крізь призму своєї особистості баланс якостей лідера і управлінця. Одна з головних відмінностей між керівником і менеджером стосується джерел влади, а також залежного від них рівня підпорядкування співробітників.

Влада – це потенційна здатність індивіда впливати на поведінку людей. Джерелом влади менеджера є його посада в організації. Так як ця влада походить з організаційної структури, вона спрямована на підтримання стабільності, порядку і вирішення проблем в структурі. Влада ж лідера, з іншого боку, виходить з особистих джерел, які хоча і використовуються на благо організації, все ж залишаються особистими. Це такі джерела, як особисті інтереси, цілі, цінності. Влада лідера на відміну від влади менеджера спрямована на розвиток бачення можливостей, творчості, здійснення змін.

Як правило, в організаціях виділяють п'ять видів влади: законна, заснована на винагороді, заснована на примусі, експертна і референтна. Для даних видів влади джерелом інколи є посада, яку посідає менеджер в організації, в інших випадках – особисті якості лідера.

Посадова влада.

Традиційні управлінські повноваження виходять від організації. Менеджер отримує право заохочувати або карати підлеглих з метою дії на їх поведінку разом з посадою. Існують такі види посадової влади: законна влада, право на винагороду, право на примус.

Законна влада - це влада, що витікає з офіційної посади менеджера. Тому отримані разом із посадою повноваження називають законною (легітимною) владою.

Влада, заснована на винагороді – влада джерелом якої є надана менеджеру можливість офіційно заохочувати підлеглих (підвищення зарплати, висунення на підвищення у посаді, похвала, подяка, виявлення уваги, визнання).

Влада, заснована на примусі – влада, що є протилежністю праву на винагороду, тобто можливість застосовувати покарання (повноваження звільняти або понижувати у посаді працівника, критикувати його дії, або накладати матеріальне стягнення).

Слід враховувати, що різні види посадових повноважень лідера викликають у підлеглих певну реакцію. Так, здійснення законних повноважень і права на винагороду викликає у співробітників згоду і

¹ Дафт Р. Менеджмент. 6-е изд. /Пер. с англ. – СПб: Питер, 2006.,с. 573.

підкорення. *Підкорення* означає, що працівники згодні виконувати накази і розпорядження навіть якщо вони можуть бути незгодні з ними. Навпаки, застосування примусу часто викликає *супротив*, коли працівники навмисно уникають виконання розпоряджень, або не підкоряються наказам.

Особиста влада

Суттєвою відмінністю особистої влади від посадової є те, що вона, як правило, виникає завдяки внутрішнім ресурсам індивіда, таким як професійні знання та його особисті якості. Особиста влада керівника є одним із важливих його інструментів і доповнення офіційної влади. Підлеглі підтримують менеджера тому, що поважають у ньому лідера, захоплюються ним. Відчувають його турботу про них. Розрізняють два види особистої влади: експертна і референтна.

Експертна влада – це повноваження, що виникають внаслідок високих професійних знань керівника, його компетенції. Підлеглі погоджуються з розпорядженнями такого керівника, оскільки він є справжнім спеціалістом і визнають його перевагу.

Референтна влада – виникає внаслідок особистих якостей керівника, завдяки яким його виокремлюють і поважають, захоплюються і хочуть бути схожими на нього. Даний вид влади залежить не стільки від формальної посади, скільки від індивідуальних якостей керівника, і найбільш яскраво він виявляється у діяльності харизматичного лідера.

Наслідком здійснення експертної і референтної влади в організації є відданість підлеглих лідеру в ній.

Вивчення природи успіху лідерів привернуло увагу дослідників до їх особистісних властивостей і характерних рис. Значущими для керівників рисами були визначені фізичні характеристики, особливості характеру, робочі якості, розумові здібності, соціальні характеристики й соціальні передумови (Див. табл. № 2.1)

<p>Фізичні характеристики Енергійність Виносливість</p>	<p>Особливості характеру Упевненість у собі чесність і відвертість Ентузіазм Бажання керувати Незалежність</p>	<p>Характеристики, що пов'язані з участю в процесі праці Прагнення досягнень до досягнення результату, до переваги Сумлінність у досягненні цілей Здатність працювати незважаючи на труднощі, наполегливість</p>
<p>Розумові здібності Інтелект, когнітивна здатність Знання Розсудливість, рішучість</p>	<p>Соціальні характеристики Товариськість, навички міжособистісного спілкування Здатність залучати до співробітництва</p>	<p>Соціальні передумови Освіта Мобільність</p>

	інших людей Тактовність, дипломатичність	
--	--	--

Табл. № 2.1 Індивідуальні якості лідерів

Першою моделлю управління фірмою вважається „система Тейлора” – наукова система організації праці, яка була запроваджена на підприємствах США на початку 20-х років ХХ ст. інженером Ф. Тейлором.

Тейлор Фредерік Вінслоу (1856-1915) – американський інженер, автор наукового управління на мікрорівні (рівні окремого підприємства, організації). Стояв біля витоків першої наукової школи в менеджменті.

Тейлоризм – це система капіталістичної організації праці, мета якої – отримання прибутку шляхом максимального підвищення інтенсифікації праці. Ця система заснована на глибокому поділі праці (конвеєр), раціоналізації трудових рухів тощо. Тейлор розглядав управління як мистецтво точних знань про те, як виробляти найкращим і найдешевшим способом. Дана система ґрунтувалася на управлінських функціях, поділених на 4 групи: вибір цілі (мети), вибір засобів її досягнення, підготовка засобів, контроль результатів. Головна ідея системи Тейлора – усунення зайвих витрат праці, економія ресурсів. Усе відбувається за гаслом: кожна хвилина – виробництву, оплата праці – за її результатами.

Це була надто жорстка система управління, недаремно її назвали „потогінною”. У ній перевага надавалася технічним і технологічним факторам, а людині відводилася роль додатку до машини, її праця була напруженою і монотонною (за злим, але справедливим висловом того часу: людина у виробництві стала „дресированою горилою”).

У 30-40-х роках ХХ ст. в ринкових країнах став поширюватися новий напрямок в управлінні підприємством, в якому наголос робився на людині, гуманні відносини між працівниками фірми, на демократизм, повагу до особистості, задоволення соціальних і економічних потреб (так звана м’яка система управління). У рамках нової концепції управління сформувалася відносно самостійна його сфера, що одержала назву *менеджмент* (англ. *manage* – *управляти*).

Менеджмент – цілеспрямована система впливу на працівників та координацію операцій фірми в умовах ринку для досягнення поставленої мети. Менеджмент виконує такі основні функції:

- стратегічне управлінське планування, визначення перспективи розвитку фірми з урахуванням досягнень НТП, змін кон’юнктури ринку та інших факторів, що можуть вплинути на результати діяльності фірми;

- організація найбільш доцільної структури і системи управління фірмою;

- координація діяльності усіх підрозділів фірми, найбільш раціональне використання існуючих виробничих ресурсів;

– управління людьми, турбота про їх професійне зростання, створення відповідних умов праці і стимулів з метою найповнішого використання їх потенціалу.

Теорія і практика менеджменту зазнає постійної еволюції, на передній план висуваються то одні, то інші завдання. Сьогодні, коли ринкове суспільство вступило в інформаційну стадію розвитку, впроваджується нова *інформаційна концепція* менеджменту, яка ґрунтується на системному інформаційному підході. Дана концепція розглядає фірму як відкриту систему, успіхи якої знаходяться в зовнішньому середовищі, до якого їй необхідно пристосуватись. При цьому стратегічне управління доповнюється плануванням стратегії на основі прогнозу майбутнього стану середовища.

Нова концепція менеджменту спрямована на людину, на повну реалізацію її можливостей. Фірма розглядається як живий організм, що складається з людей, які об'єднані спільними інтересами і цінностями, тобто як своєрідна кланова структура. Фірма повинна постійно оновлюватися і пристосовуватися до зовнішніх факторів, головним з яких є споживач.

Однак побутує і точка зору, згідно якої не існує універсальної моделі управління фірмою. Кожна фірма повинна знайти свою, специфічну, оптимальну саме для неї модель залежно від її масштабів, виду продукції, зовнішнього середовища тощо. Водночас фірма повинна дотримуватися спільних принципів управління – простоти, гнучкості, конкурентоспроможності, малої кількості рівнів і підрозділів управління, орієнтації на споживача.

Форми і методи наукового управління підприємством

Однією з функцій менеджменту є вибір оптимальної, тобто найефективнішої структури управління фірмою. У сучасних умовах виділяють такі види організаційних структур управління: функціональна, лінійна, лінійно-функціональна, програмно-цільова, дивізіональна, матрична, регіональна.

Функціональна структура управління базується на ієрархії органів, що управляють спеціальними роботами і використанням різних ресурсів. Так, відділ планування управляє такими ресурсами як час, відділ кадрів – людьми, відділ фінансів – грошима, відділ інформаційних систем – інформацією тощо. Цю організаційну схему можна зобразити схематично (див. схему „Функціональна структура управління”).

Лінійна структура управління ґрунтується на принципі єдності розподілу доручень. Суть її полягає в тому, що від керівництва підприємством до найбільш низової ланки ієрархії проводиться єдина лінія управління, яка проходить через кілька проміжних ланок. Ця структура характеризується простотою, чіткістю і зрозумілістю взаємин ланок та працівників управління. Вона в основному застосовується на невеликих підприємствах, де відсутня спеціалізація робіт (див. схему „Лінійна структура управління”).

Лінійно-функціональна структура управління усуває недоліки функціональної системи управління такі як відсутність єдності при отриманні розпоряджень (оскільки накази надходять від кількох керівників); погіршення координації в управлінській діяльності із зростанням складності виробничого процесу й поглибленням спеціалізації. За лінійно-функціональною структурою управління управлінські рішення розробляють висококваліфіковані й досвідчені спеціалісти, а розпорядження віддають по лінійних ланках.

В основі всіх трьох названих форм лежить принцип, згідно з яким у кожного підлеглого може бути лише один начальник.

Матрична організаційна структура управління поєднує лінійну, програмно-цільову та функціональну форми. Вона відображає компроміс між поділом і групуванням робіт навколо ресурсів і навколо результатів. Відмінною рисою цієї структури є формальна присутність водночас двох керівників із рівними правами. Так, члени проектної групи підпорядковані як керівникові проекту, так і керівникам тих функціональних відділів, де вони працюють постійно (див. схему „Матрична система управління”).

Регіональна структура управління формується за географічним розташуванням підприємства. Так, збутові підрозділи підприємства можуть бути розташовані в різних регіонах України і навіть світу (її схематично зображено на схемі „Регіональна структура управління”).

Дивізіональна структура управління поєднує процес управління за продуктовими і регіональними принципами. Це структура управління фірмою, компанією, в якій чітко розмежовано управління окремими продуктами й окремими функціями. Головний елемент цієї форми управління – відділи (*англ. division*), які наділені оперативною самостійністю, вступають в договірні відносини між собою, і на основі отримання прибутків здійснюють самофінансування. Вище керівництво за цієї форми управління приймає стратегічні рішення, що визначають розвиток компанії на тривалу перспективу (постановка довготривалих цілей, розширення масштабів виробництва, модернізація підприємств, впровадження у виробництво нових видів продукції тощо).

3. Сутність та основи маркетингу

Теорія маркетингу (*англ. marketing від market – ринок, збут*) виникла на початку ХХ ст. у США у зв'язку з проблемою реалізації продукції в умовах відносно високого матеріально-технічного рівня виробництва, розгалуженої торгової мережі, значного насичення ринку товарами, розширення можливостей вибору з боку споживачів. За таких умов виробництво не спроможне було прогресувати без спеціального вивчення ринків конкретних товарів.

У першій половині ХХ ст. більшість галузей функціонувало в умовах зростання попиту на продукцію, внаслідок чого маркетинг був менше важливим, ніж виробництво та управління. Після Другої світової війни повсюдно відмічалася нестача товарів, і маркетинг був практично

непотрібен. В 50-60 роки ХХ ст. нестача товарів поступилася їх надлишку. Це привело до різкого підвищення інтересу до маркетингу, в наслідок чого комерсанти і спеціалісти по зв'язках з ринком стали відігравати надзвичайно велику роль в діловому світі.

Потреба в сучасному маркетингу виникла в 60-ті роки. Тут особливу роль відіграли два фактори: посилювалось значення НТП, а разом з ним зросло значення людського фактора як найсильнішої умови розвитку виробництва, підвищення його ефективності й якості, що не могло не вплинути на стабільність темпів зростання і доходів робітників.

Насичення ринку товарів першої необхідності об'єктивно привело до подальшого розгортання структури індивідуального споживання, одночасно росли і суспільні потреби. В цих умовах різко загострилася проблема збуту в результаті розподілу світового ринку на сфери впливу між великими корпораціями, коли з особливою сферою зросла конкурентна боротьба. Це змусило великі компанії, а в подальшому середні і навіть малі пристосовуватися до вимог ринку, з однієї сторони, і чинити регулюючий вплив на формування таких вимог з іншої. Цей процес посилювався під впливом НТР. Склалася ситуація, коли виробник уже не міг дозволити собі працювати на невідомого споживача, змушений був орієнтуватися на певний ринок, вивчати попит, тенденції його змін і фактори, які формують запит на конкретні товари. Так виник диктат споживача.

Відтепер виробнику потрібно було знати попит на вироби. Які він виробляє, щоб не витратити даремно великі фінансові, трудові та матеріальні ресурси, науковий потенціал, щоб бути впевненим, що вироблений продукт стане товаром, найде збут й принесе прибуток. Як відомо, виробництво починається не з обміну, а з споживання. Ця концепція знайшла своє втілення в маркетингу. Саме вивчення попиту, потреб та їх облік з метою більш правильної орієнтації виробництва і складають головне призначення маркетингової діяльності в системі управління процесом виробництва.

Отже, на початковій стадії розвитку маркетингу його завданням було вивчення ринків конкретних товарів для отримання вірогідної інформації про обсяги, структуру і географію попиту на рівні фірм з метою підготовки рекомендацій для правильної орієнтації господарської діяльності. З 50-х років об'єктом маркетингу стає вся виробнича і збутова діяльність фірми як єдиного цілого. У сучасній концепції *маркетинг* виступає як особлива форма організації управління фірмою, яка в цілому вирішує проблеми оптимізації виробництва і підприємницької діяльності. У цьому плані маркетинг інтегрований у кожну фазу виробничо-комерційної діяльності фірми. Однак головною сферою маркетингу залишається ринок, дослідження якого дає інформацію про те, яким хоче бачити товар споживач, яку ціну він готовий за нього заплатити, коли і кому, в якій кількості товар буде потрібний.

У науковій літературі наводиться багато визначень маркетингу. Їх різноманітність відображає етапи розвитку і сфери застосування маркетингу. Ось лише деякі з них: *маркетинг* – це:

– підприємницька діяльність у сфері обігу;

– економічна діяльність з переміщення товарів і послуг від виробника до споживача;

– вид людської діяльності, спрямований на задоволення потреб через обмін;

– процес планування і втілення задуму, ціноутворення, просування і реалізація ідей, товарів і послуг засобами обміну для задоволення цілей окремих осіб і організацій;

– передбачення, управління і задоволення попиту на товари, послуги та ідеї організацій, людей, територій засобами обміну.

Суть маркетингу відображають дві його функції:

- 1) орієнтація виробника на задоволення існуючих і потенційних потреб;
- 2) формування і стимулювання попиту.

Виробляти те, що купується, а не продавати те, що виробляється – такий головний девіз маркетингової діяльності.

З самого визначення маркетингу випливає, що він являє собою багатогранну діяльність. У ній беруть участь:

- виробник товару, відділ маркетингу, який безпосередньо діє на ринку (в межах існуючих у нас структур підприємств такий відділ має бути створений);
- посередник (агент, оптовик, дилер), котрий забезпечує реалізацію товару підприємства на ринку (у деяких випадках можливий прямий контакт "відділ маркетингу - кінцевий споживач");
- колективний споживач (організація - покупець товару виробничого призначення); кінцевий споживач (у випадку реалізації товарів індивідуального споживання - особа чи сім'я);
- в умовах реалізації товарів виробничого призначення - персонал, який безпосередньо використовує товар, куплений колективним споживачем).

Фундаментальні відділи маркетингу почали створюватися у капіталістичних країнах на початку нинішнього століття. В США, наприклад, перші маркетингові організації з'явилися у 1908 р.: у великих фірмах стали створюватися відділи маркетингу.

В Мічиганському, Гарвардському та інших університетах США були введені самостійні навчальні курси маркетингу, які тоді ще зводилися до розробки питань збутової діяльності. В 1926 р. починає діяльність Національна асоціація маркетингу й реклами, на базі якої створюється Американське товариство маркетингу, перейменоване в 1973 р. в Американську асоціацію маркетингу. Згодом виникають регіональні та міжнародні маркетингові організації в Західній Європі, Японії. Це - Європейське товариство дослідження маркетингу й громадської думки, Європейська академія маркетингу та ін. Створюється також Світова асоціація маркетингу.

На принципах маркетингу сьогодні здійснюють свою управлінську діяльність більшість великих фірм США, Західної Європи, Японії та інших країн. На маркетинг у світі витрачаються сотні мільярдів доларів. За даними американських дослідників, ці витрати досягають приблизно 50% ціни

багатьох товарів. У США затрати на рекламу становлять близько 100 млрд. дол. на рік. Тут від 1/4 до 1/3 зайнятих у цивільних галузях працівників беруть участь у маркетинговій сфері. Ставлення нашої вітчизняної економічної науки до маркетингу послідовно пройшло ряд фаз, досить типових для дослідження теорії і практики капіталістичного господарювання в умовах колишнього Радянського Союзу.

Перший етап - середина 60-х років - це період, коли основні теоретичні дослідження прикладного характеру розвивалися в капіталістичних країнах під впливом комплексу факторів, обумовлених науково-технічною революцією. В цей період переважна більшість вітчизняних економістів розглядали маркетинг як один з інструментів капіталістичних підприємств, спрямований на досягнення класових цілей буржуазії за рахунок пограбування й обдурювання трудящих. Такий підхід майже повністю заперечував позитивні елементи маркетингу. При цьому як антипод останнього і як доказ проти використання його механізму в нашій країні в більшості праць, у тому числі й в офіційних матеріалах, пропагувалися "переваги" централізованої системи розподілу й обігу товарів народного споживання.

На другому етапі (70-ті - початок 80-х років) відбувалася послідовна переоцінка ролі та значення маркетингу як інструменту управління комерційними відносинами, як основної концепції ринкової економіки, на котрій базується її регулювання. Саме в цей час у працях окремих економістів стали з'являтися об'єктивні оцінки маркетингу, при цьому пануючим стає розгляд всієї його багатогранності. Дедалі більше спеціалістів виділяють корінні й важливі елементи маркетингу і вбачають в його інструментаріях, заходах і методах систему важелів і стимулів, потенційно прийнятну для використання в сучасних умовах.

Останній етап - з середини 80-х років - характеризується переважно новим сприйняттям вітчизняними економістами маркетингу в усіх його проявах. Причому багато спеціалістів вважають, що за всієї важливості теоретичних розробок у цій галузі треба, не очікуючи завершення наукових дискусій, переходити до практичного його освоєння.

Однак слід підкреслити, що масове впровадження маркетингу, яке спостерігається нині, несе з собою реальну загрозу некваліфікованого його використання або (це ще більш вірогідно) простого перейменування попередньої діяльності відповідно до модної термінології (приміром, відділ збуту на підприємстві стане називатися відділом маркетингу), що аж ніяк не поліпшить результати господарської діяльності, але дискредитує сам метод.

Основною метою маркетингу є забезпечення оптимального співвідношення між попитом і пропозицією продукції визначеного виду і асортименту, досягнення найдоцільнішої швидкості просування товарів (послуг) на шляху від виробника до кінцевого споживача. Йдеться про такий рух, при якому співпадали б найвигодніші темпи продажу й обігу товарів, а також мінімальні затрати на зберігання запасів, з одного боку і здатність повністю і своєчасно задовольнити покупців – з іншого. Тому застосувати

маркетинг означає управляти виробництвом або здійснювати іншу підприємницьку діяльність з чітко поставленою метою, тобто орієнтувати нам певного покупця й одночасно розвивати виробництво.

Важливе місце у системі маркетингу займають питання, пов'язані з виробництвом товару, організацією науково-дослідницької роботи щодо створення нових зразків продукції, встановлення цін на вироблені товари, координації планування і фінансування, транспортування, упакування, технічне обслуговування і збутові операції. Маркетинг безпосередньо пов'язаний з якістю продукції, товарів та послуг.

Маркетинг – це система управління, яка має свої принципи, функції, структури, нормативні та правові акти.

Основи маркетингу складають такі принципи:

- обґрунтований вільний вибір певних цілей і стратегічний шлях функціонування і розвитку підприємств в цілому;
- комплексний підхід до поєднання цілей з ресурсами і можливостями підприємства.

На реалізацію принципів маркетингу направлені його основні функції в яких відображається і його суть. Функції маркетингу містять у своїй структурі низку підфункцій:

Аналітична функція:

- вивчення ринку як такого;
- вивчення споживачів;
- вивчення фірмової структури ринку;
- вивчення товару;
- аналіз внутрішнього середовища підприємства.

Виробнича функція:

- організація виробництва нових товарів ;
- організація матеріально-технічного забезпечення;
- управління якістю та конкурентоспроможністю продукції.

Збутова функція:

- організація системи товароруку;
- провадження цілеспрямованої товарної політики;
- організація сервісу;
- провадження цілеспрямованої збутової політики.

Функція управління:

- планування маркетингової діяльності;
- організація маркетингової діяльності;
- інформаційне забезпечення;
- контроль маркетингової діяльності.

Аналітична функція маркетингу реалізується шляхом використання низки інструментів аналізу ринку і його складників для проведення маркетингових досліджень різних масштабів і цільового спрямування, результат яких – розробка обґрунтованих маркетингових планів стратегічного, тактичного та оперативного рівня.

Основний зміст аналітичної функції маркетингу – проведення маркетингових досліджень для зниження невизначеності та ризику і прийняття обґрунтованих маркетингових рішень. Аналітична функція, як уже зазначалось, містить такі складові: вивчення ринку як такого, вивчення споживачів, вивчення фірмової структури ринку, вивчення товару, аналіз внутрішнього середовища підприємства.

Одним із важливих складників аналітичної функції – це *вивчення ринку як такого*. Це аналітична робота вибору з множини потенційних ринків, таких, які будуть найпривабливішими для підприємства з огляду на потреби споживачів, потенціал ринку, наявність конкурентів і забезпечення прибуткової діяльності підприємства. Мета вивчення ринку – визначення тих пріоритетних ринків, на які доцільно передусім спрямовувати ресурси підприємства та маркетингові зусилля.

Вивчення споживачів має за мету проведення сегментації ринку та визначення цільової групи споживачів, задля якої формується приваблива товарна пропозиція і розробляється програма маркетингу. Таке дослідження ринку створює обізнаність маркетологів щодо соціодемографічних характеристик потенційних покупців, рівня їхньої матеріальної забезпеченості, особливості бажань, мотивацій і моделей поведінки, що у сукупності дає змогу ефективно впливати на цільову групу та формувати попит на продукцію підприємства.

Вивчення фірмової структури ринку дає змогу визначити контрагентів, які сприятимуть маркетинговій діяльності підприємства (посередники, постачальники) і тих контрагентів, які створюватимуть проблеми і протидіятимуть ефективній маркетинговій діяльності.

Вивчення товару здійснюється для визначення ступеня задоволеності потреб ринку тією товарною пропозицією, яку дають наявні виробники, та визначити напрями її вдосконалення.

Аналіз внутрішнього середовища підприємства передбачає вивчення внутрішнього середовища підприємства для оцінки його відповідності умовам ринку, наявності інструментів адаптації та гнучкості у пристосуванні до змін зовнішнього середовища.

Виробнича функція маркетингу призначена для формування і реалізації інноваційного складання у товарній політиці підприємства через розробку і підтримку програм створення нових товарів і вдосконалення наявних. Виробнича функція містить такі складники: організація виробництва нових товарів, організація матеріально-технічного забезпечення, управління якістю та конкурентоспроможністю.

Важливим складником виробничої функції є *організація виробництва нових товарів* яка спрямована на прийняття і реалізацію рішення про розробку і постановку на виробництво таких нових товарів, продаж яких дасть змогу підвищувати рівень задоволеності споживачів пропозицією підприємства, посилить або формне конкурентну перевагу та забезпечить одержання прибутку. Особлива увага приділяється організації виробництва тих товарів, які спроможні забезпечити споживачам найвищу споживчу

цінність, принципово нове задоволення наявних потреб чи задоволення нових потреб.

Організація матеріально-технічного забезпечення корегує з організацією виробництва нових товарів, оскільки, використовуючи маркетинговий і логістичний підходи до ринку ресурсів, можна з меншими витратами часу та коштів організувати матеріально-технічне забезпечення і товарів, що вже виробляються, і нових товарів.

Управління якістю та конкурентоспроможністю продукції має за мету створення конкурентоспроможної пропозиції з огляду на наявну на ринках аналогічну продукцію. Оскільки конкурентоспроможність продукції становить сукупність властивостей товару, яка забезпечує його здатність конкурувати з аналогічними на конкурентному ринку в певний період часу, то перед відділом маркетингу постає завдання формувати конкурентоспроможну пропозицію й управляти цією конкурентоспроможністю.

Збутова функція маркетингу спрямована на створення ефективної збутової мережі для підтримування конкурентоспроможної пропозиції підприємства та реалізації її з найбільшою вигодою для підприємства. Ефективне виконання збутової функції маркетингу є досить складним і проблемним завданням, враховуючи масштаби сучасного ринку, просторові й часові перешкоди, наявні на шляху від виробника до кінцевого споживача, необхідність залучення до збуту посередників та інше. Збутова функція включає в себе такі складові: організація системи товароруку, провадження цілеспрямованої збутової політики, організація сервісу, провадження цілеспрямованої збутової політики.

Організація системи товароруку – містить усі процеси та процедури, які відбуваються з товарами підприємства від завершення виробництва до початку споживання. Система товароруку забезпечує підприємству створення умов для того, щоб товар був у наявності саме в той час, коли він потрібний, там, де він потрібний, і в тій кількості, в якій він потрібний. Товарорух суттєво впливає на розміри і структуру збутових витрат підприємства, тому ефективно організований товарорух - запорука прибуткової діяльності підприємства.

Провадження цілеспрямованої товарної політики передбачає певні цілеспрямовані дії з управління товарною пропозицією в збуті продукції, що забезпечують наявність у кожній збутовій точці саме того товарного асортименту, який потребує цільова група споживачів, періодичного його оновлення та вилучення застарілих або неактуальних товарів.

Організація сервісу важлива в тих випадках, коли підприємство пропонує складну технічну продукцію споживчому ринку або організованим споживачам. І в тому, і в іншому разі невід'ємним складником ефективної маркетингової діяльності є організація передпродажного і особливо післяпродажного сервісу, доступного в збутових мережах, який спроможний сформувати прихильність споживачів і є цінним джерелом маркетингової інформації.

Проведення цілеспрямованої збутової політики передбачає організацію і формування збутових мереж, спроможних охоплювати цільовий ринок швидко і ефективно збувати обсяги продукції, адекватні виробничим потужностям. Збутова політика пов'язана з проблемами залучення посередників, договірними стосунками, визначення форм і типів збуту пропозиції підприємства з огляду на специфіку продукції. Умови конкретного цільового ринку та збутову політику конкурентів.

Функція управління здійснює систематичний цілеспрямований вплив на маркетингову діяльність через планування, організацію, мотивацію і контроль для досягнення маркетингових цілей підприємства. Управління маркетингом включає такі складові: планування маркетингової діяльності, організація маркетингової діяльності, інформаційне забезпечення, контроль маркетингової діяльності.

Планування маркетингової діяльності передбачає встановлення максимально можливої системності маркетингової діяльності підприємства, особливо в межах його довгострокових стратегічних цілей. водночас керівництво підприємства намагається зменшити сутність невизначеності і ризику, базуючи планування на результатах маркетингових досліджень, і забезпечити концентрацію ресурсів на обраних пріоритетних напрямках маркетингового розвитку підприємства.

Організація маркетингової діяльності спрямована на формування на підприємстві організаційних структурних одиниць, на які покладається виконання маркетингових функцій. У рамках організації маркетингової діяльності визначається місце структурного підрозділу маркетингу в загальній структурі управління підприємством, його місце в управлінській ієрархії, підпорядкованість і підзвітність. Важливим є формування посадових функцій працівників відділу маркетингу, їхніх повноважень і відповідальності.

Інформаційне забезпечення є запорукою ефективного виконання всіх функцій маркетингу за рахунок оперативної організації інформаційного забезпечення підприємства різноплановою маркетинговою інформацією. Рішення цієї проблеми на сучасному рівні передбачає створення маркетингових інформаційних систем, які полегшують процеси збирання, обробки, аналізу маркетингової інформації та використання її в режимі реального часу.

Контроль маркетингової діяльності передбачає вимірювання і оцінку результатів реалізації стратегій, планів і програм, визначення корегувальних дій, що у сукупності забезпечують досягнення маркетингових цілей. Контроль завершує і водночас розпочинає новий цикл планування маркетингової діяльності.

Отже, здійснення маркетингової діяльності виступає як об'єктивна необхідність орієнтації науково-технічної, виробничої та збутової діяльності підприємства (фірми) з урахуванням ринкового попиту, потреб і вимог споживачів. Тут відображається і постійно посилюється тенденція

планомірної організації виробництва з метою підвищення ефективності функціонування фірми в цілому та її господарських підрозділів.

Таким чином, маркетингова діяльність фірми направлена на те, щоб достатньо обґрунтовано, спираючись на запити ринку, встановлювати конкретно поточні і головним чином довгострокові цілі, шляхи їх досягнення та реальні джерела ресурсів господарської діяльності, визначити асортимент і якість продукції її пріоритети, оптимальну структуру виробництва і бажаний прибуток. Виходячи з вище сказаного можна зробити висновок, що маркетинг – одна із чотирьох основних функцій менеджменту поряд з розвитком, виробництвом і управлінням.

Отже, *механізм функціонування маркетингу* включає такі основні елементи: вивчення ринку, планування продукції, рух і збут товарів, ціноутворення.

Серед напрямів комплексного *вивчення ринку* виділяються такі: вивчення попиту, ринкової структури, товару, конкурентів, збуту. Основна увага приділяється *вивченню попиту* і факторів, що на нього впливають. Залежно від стану попиту застосовують певну *стратегію маркетингу* з відповідними цінами та інструментами.

Вивчення ринкової структури досягається методом сегментації, суть якого полягає у групуванні споживачів даного товару за географічними, демографічними, економічними та психологічними ознаками, які висувають до нього різні вимоги. Сегментація ринку дає узагальнений, усереднений портрет споживача кожної групи – його смаки, звички, запити. Фірма намагається знайти таку групу споживачів, попит якої можна збільшити.

Вивчення попиту супроводжується дослідженням самого товару, його збуту з точки зору вимог споживачів та порівняння з аналогічними товарами конкурентів.

Маркетингове планування – це систематична розробка і прийняття рішень за всіма аспектами виробництва продукції і управління фірми: вибір нових виробів, торгової марки, упаковки масового виробництва і каналів збуту, розширення або скорочення випуску, зняття товару з виробництва. Найважливішим компонентом планування є оновлення асортименту фірми та правильне визначення життєвого циклу товару.

Згідно маркетингової концепції, товар як живий організм народжується, живе і вмирає. У ринковому середовищі він проходить такі фази: впровадження, зростання і спад (вмирання). Кожна фаза життєвого циклу товару вимагає свого набору маркетингових інструментів.

Товарорух в маркетингу – це діяльність з планування, збуту і контролю за перевезенням товарів від виробника до споживача. Його мета – доставка товару в потрібне місце і в потрібний час з найменшими витратами. Товарорух здійснюється через прямі (виробник-споживач) і опосередковані (виробник-посередник-споживач) зв'язки, тому й застосовують прямий і опосередкований маркетинг.

Ціноутворення – один з найважливіших елементів маркетингу. Поряд з іншими чинниками, що формують ціну товару, її рівень значною мірою залежить від конкретної на даний час мети фірми. Такою метою можуть бути: зростання прибутку, розширення або збереження ринкового простору, освоєння нових ринків, стимулювання попиту тощо.

Цілі фірми і відповідна стратегія маркетингу, як правило, визначаються життєвим циклом товару. Наприклад, фірма, що випускає на ринок новий товар, обирає одну з двох альтернативних стратегій – „зняття вершків” (тоді рівень ціни зростає) або проникнення на ринок (тоді рівень ціни знижується).

Ціна – основний і кінцевий показник успіху маркетингової стратегії. Якщо товар має збут за запланованою ціною – це успіх, а якщо ні – це невдача.

Глава 10.

Витрати. Прибуток. Дохід

Однією з найважливіших категорій економічної теорії є *витрати виробництва* “С” (англ. *costs* - *витрати*), тому що за умов ринкової економіки вони виявляють чітко визначений вплив не лише на величину прибутку підприємства і можливості розширення виробництва, але й на вирішення питання про те, чи залишиться взагалі фірма на даному ринку, чи змушена буде покинути його через надмірні витрати.

У вітчизняному господарському обліку нині застосовують два підходи до визначення витрат підприємства: старий, традиційний, що ґрунтується на марксистських уявленнях, і новий для нас, але давно обґрунтований західною економічною теорією підхід, що найбільш вдало пояснює витрати підприємства за умов ринку і конкуренції і який надто повільно завойовує позиції на нашому господарському ринку. При розгляді питань даної теми основний акцент буде робитися на методологію сучасної зарубіжної економічної науки.

Фонди підприємства та їх рух у виробництві

Витрати виробництва це витрати на придбання основних факторів виробництва, тобто робочої сили, засобів виробництва, найманої праці, капіталу і праці підприємців, яка вимірюється величиною прибутку або підприємницьким доходом. Розгляд проблем розпочнемо із фондів підприємства.

У процесі виробництва продукту підприємство використовує основні фонди. До *фондів підприємства* відносять усі матеріальні засоби і грошові кошти фірми. Вони можуть мати як виробниче так і невиробниче призначення.

Фонди підприємства втілені у будинках і спорудах виробничого призначення, дорогах, транспорті, машинах, механізмах, обладнаннях, інструментах, сировині, матеріалах, паливі, енергії, готовій продукції, виробничих запасах, грошових засобах які належать підприємству або закупаються ним для здійснення виробництва продукту відносяться до *виробничих фондів*.

До *невиробничих фондів* підприємства відноситься житло, що належить фірмі, а також об'єкти соціально-культурного призначення, такі як: лікувальні і оздоровчі заклади, спортивні споруди, кінотеатри, радіо і телецентри тощо. Від ефективності використання фондів підприємства залежить результат його діяльності, розмір прибутку. У процесі виробництва фонди підприємства здійснюють свій кругообіг.

Кругообіг капіталу – це безперервний рух капіталу, в якому він послідовно перетворюється з грошової форми на продуктивну, з продуктивної на торговельну, яка знову трансформується у грошову з прибутком.

Кругообіг фондів підприємства охоплює один виробничий цикл і розпочинають свій рух з грошової форми. *Грошові фонди* підприємства авансуються на придбання *виробничих ресурсів* – праці, засобів виробництва, підприємницьких послуг. При цьому грошові фонди перетворюються у *виробничі фонди* в результаті чого утворюються *товарні фонди* підприємства. Після реалізації товарних фондів підприємство одержує грошові фонди з прибутком і кругообіг фондів починає здійснювати свій наступний цикл.

Щоб виробництво працювало безперервно фонди підприємства повинні одночасно перебувати в усіх трьох формах: грошовій, виробничій і товарній. (Детальніше див. г. 12. Капітал: сутність і форми. Кругообіг і оборот капіталу).

Отже, кругооборот підприємства охоплює один виробничий цикл: авансування грошових засобів використання виробничих ресурсів у виробництві, реалізацію виробленого продукту і повернення грошових засобів їх власникові – фірмі.

У процесі відтворення фондів їх кругооборот постійно повторюється. Кругооборот фондів підприємства як періодично повторювальний процес, а не як окремий акт, у якому авансована вартість повертається до своєї висхідної форми називається *оборотом фондів*.

Одночасно з кругообігом фонди підприємства здійснюють свій оборот (оборот означає завершений рух, що свідчить про закінчення якогось певного етапу). Оборот фондів не співпадає з кругооборотом. У результаті кожного кругообороту підприємству повертається в грошовій формі лише частина авансованих коштів; повний оборот фонди здійснюють тільки тоді, коли вся капітальна вартість повертається до власника у своїй початковій, тобто

грошовій формі. Отже, фонди здійснюють свій один оборот, коли повертаються підприємству у повній грошовій вартості. Оборот фондів характеризується часом і швидкістю.

Час обороту фондів – це період, протягом якого фонди, здійснивши кілька кругооборотів, повертаються до свого власника у грошовій формі у повному обсязі і бажано з прибутком.

Час обороту фондів складається з часу виробництва і часу обігу.

Час виробництва включає:

- робочий період, під час якого відбувається безпосередній вплив виробничих факторів на предмети праці і створюється продукт виробництва;
- період дії сили природи на майбутній продукт (наприклад, виробництво вина);
- технологічні перерви і простої у виробництві;
- час перебування продукту у виробничих запасах.

Час обігу фондів включає в себе такі періоди:

- час транспортування засобів праці і сировини до місця виробництва і готового продукту на ринок збуту;
- час перебування продукту у товарних запасах у сфері обігу (на товарних базах, у магазинах тощо);
- час купівлі продажу товару.

Швидкість обороту фондів вимірюється кількістю їх оборотів на рік.

12

$$\text{Кількість оборотів на рік} = \frac{\text{-----}}{\text{Час обороту фондів}}$$

Щоб прискорити оборот фондів з метою отримання додаткового прибутку, підприємства намагаються скоротити робочий період (за рахунок зростання продуктивності праці, технічного і організаційного удосконалення виробництва поглиблення поділу праці, впровадження новітніх технологій тощо), технологічні простої і перерви, час дії природних сил тощо.

У процесі обороту фондів підприємства виробничі фонди (і лише вони) розпадаються на основні і оборотні. Поділ на основні і оборотні фонди здійснюється залежно від швидкості перенесення засобами та предметами праці своєї вартості на створений продукт.

Основні виробничі фонди (основний капітал) – це ті елементи виробничих фондів, які повністю беруть участь у виробництві, але довго зберігають свою фізичну форму, переносячи свою вартість на продукт частинами (порціями). Вартість основних фондів поступає у виробництво після кожного виробничого циклу (одного кругообороту) не повністю, а частково, і, відповідно, повертається після реалізації продукту частинами. Уся вартість цієї частини виробничих фондів може повернутися після цілого ряду актів виробництва й обігу. До основних фондів підприємства відносять:

- виробничі будинки й споруди, комунікації, що належать підприємству;
- машини, механізми та інші активні засоби праці;
- інструменти, засоби контролю, охорони тощо.

Виділяють *активну частину основних виробничих фондів* до якої відносяться фонди, що беруть безпосередньо участь у виробничому процесі, тобто у виготовленні продукту – це машини, устаткування та *пасивну* – це основні фонди, які не беруть безпосередньої участі у переробці сировини, напівфабрикатів, а лише створюють умови для нормального ходу виробничого процесу (будівлі, виробничий та господарський інвентар).

Оборотні виробничі фонди (оборотний капітал) – це ті елементи виробничих фондів, які повністю беруть участь у виробництві та їх вартість повністю переноситься на готову продукцію і повністю повертається після кожного виробничого циклу. При цьому оборотні фонди змінюють свою форму, складаючи матеріальну основу майбутнього продукту. До оборотних фондів підприємства належать:

- сировина, матеріали та інші предмети праці;
- паливо, електроенергія;
- вартість робочої сили (праці).

Швидкість обороту оборотного капіталу повинна бути значно вищою ніж швидкість обороту основних фондів, тому, що основні фонди на відміну від оборотних довго зберігають свою матеріальну форму і служать протягом багатьох виробничих циклів. Слід відмітити, що різні частини основних фондів підприємства мають різну швидкість обороту, так оборот виробничих споруд дуже повільний, його час складає десятки, а іноді і сотні років оборот машин і обладнання складає кілька років, а інструментів - ще менше. Тому слід розрізняти загальний і реальний оборот фондів.

Загальний оборот фондів – це оборот фондів за вартістю, а *реальний оборот фондів* – це оборот за натуральною формою.

Загальний оборот фондів здійснюється швидше, ніж реальний. За час загального обороту повертається повна вартість (у грошовому виразі) авансованих фондів, Ала при цьому різні частини фондів здійснюють різну кількість оборотів - одні фонди уже обернулися кілька разів, а інші ще не здійснили й одного обороту. Реальний оборот завершиться тоді коли відбудеться загальний оборот усіх частин виробничих фондів підприємства. Щоб здійснити один реальний оборот, фонди повинні зробити кілька загальних оборотів.

На основні і оборотні фонди поділяється лише продуктивна частина виробничих фондів. Та частина фондів, яка перебуває у грошовій і товарній формі, є фондами обігу.

Фонди обігу – це сукупність усіх засобів, які обслуговують сферу обігу. Вони включають готову продукцію на складах підприємства, товари відвантажені, грошові кошти у касі, банку, а також ресурси, які необхідні для реалізації готової продукції, її зберігання, інші ресурси, які

використовуються для обслуговування постачання і продажу готової продукції.

Оборотні фонди і фонди обігу, виражені в грошах – це оборотні засоби підприємства.

У процесі виробництва і перенесення своєї вартості на готовий продукт, основні виробничі фонди зношуються. Розрізняють фізичне та моральне зношування основних фондів.

Фізичне зношування – це матеріальне зношування машин, обладнання, комп'ютерів, інструментів. Споруд, інших засобів праці в результаті поступової втрати окремими елементами своїх техніко-економічних властивостей, своєї споживної вартості.

Чим довше вони функціонують у процесі виробництва, тим більша їх зношеність. Навіть тоді, коли засоби праці не використовуються, вони зношуються під впливом навколишнього середовища (вітру, дощу, сонячного світла, тепла, чи холоду). Фізичне зношування настає також під впливом експлуатаційних навантажень, завдяки чому деформуються деталі, піддається корозії метал, зношуються тертьові поверхні.

Фізичне зношування поступово зменшує вартість основних фондів і робить їх непридатними до експлуатації, що потребує їх заміни, або капітального ремонту. Капітальний ремонт полягає у заміні важливих елементів, відновлення технічних можливостей і вартості основних фондів. Вартість капітального ремонту приєднується до початкової вартості фондів і переноситься на продукт так само, як і первісна вартість основного капіталу, тому вартість капітального ремонту включається у вартість основних фондів.

Вартість поточного і профілактичного ремонту повертається разом із вартістю оборотних фондів, тому вона і включається у вартість останніх. Основні виробничі фонди в Україні фізично зношені в середньому на 60%.

Поряд з фізичним відбувається і моральне зношування основних фондів. *Моральне зношування* – це техніко-економічне старіння його елементів, що виявляється у втраті доцільності їхньої подальшої експлуатації через появу дешевих або досконаліших засобів праці, тобто їх знецінювання проходить незалежно від фізичного зношування. Відбувається зменшення вартості навіть фондів, які ще ніколи не функціонували, тобто зовсім нових.

Розрізняють моральне зношування першого і другого видів. Моральне зношування першого виду зумовлене появою дешевого та досконалішого устаткування внаслідок підвищення продуктивності праці. Моральне зношування другого виду зумовлене винайденням нових якісних засобів праці, що призводить до старіння застосовуваних елементів основного капіталу.

Загроза знецінення основного капіталу внаслідок морального зношування змушує підприємства приймати заходи стосовно того, щоб його вартість повернулася (окупилася) задовго до фізичного зношення: ефективно і раціонально використовувати усі елементи основних фондів, зменшувати простої і технологічні перерви, збільшувати кількість змін для безперервної експлуатації техніки тощо. Це дозволяє зменшити час обороту основних

фондів (прискорити амортизацію). Основні виробничі фонди морально зношені в Україні на 95%. Через це наша держава має приблизно 0,5% конкурентноздатної продукції на світових ринках.

Процес поступового перенесення вартості засобами праці, в міру фізичного зношування їх на вироблений продукт і використання цієї вартості для наступного відтворення (заміщення, відновлення) засобів праці називається *амортизацією*. Щоб своєчасно замінити зношені основні виробничі фонди, на підприємствах утворюється *амортизаційний фонд*, до якого перераховуються відповідні кошти, які зосереджуються у *амортизаційному фонді*.

Амортизаційний фонд слугує для заміни основних фондів після їх повного зношування, а також для їх капітального ремонту. До цього моменту в амортизаційному фонді підприємства нагромаджується достатня сума, щоб закупити основні фонди на заміну вибулих, і розпочати їх експлуатацію.

Співвідношення річної суми амортизації і початкової вартості основних фондів називають *нормою амортизації*.

Річна амортизація

$$\text{Норма амортизації} = \frac{\text{Річна амортизація}}{\text{Повна вартість основних фондів}} \times 100$$

Амортизаційні відрахування включаються у ціну продукту, а тому їх джерело – виручка від реалізованого товару, тому чим більше продукції вироблено на одиницю основних фондів, тим швидше вони амортизуються і тим вища норма амортизації. Процес амортизації постійно зменшує залишкову вартість основних фондів, сума якої утворює *балансову вартість* основних фондів.

Основні і оборотні визначають витрати підприємства.

Сучасна економічна наука вважає *витрати виробництва платою підприємства за залучені фактори*. Витрати виробництва розглядаються під кутом зору підприємця, котрий прагне обґрунтувати оптимальну стратегію фірми і досягти мети – одержання рівного доходу на одиницю затрат на виробничі ресурси.

Зіштовхуючись з тим, що ресурси обмежені, виробник робить вибір між альтернативними способами їх використання. Так виникають *альтернативні витрати* – затрати ресурсів за найкращого альтернативного варіанту їх застосування. Тому існує ціна економічного вибору. Підприємець, приймаючи рішення про використання ресурсів, відмовляється від виробництва інших товарів і послуг, тобто жертвує цінністю альтернативних можливостей.

Витрати підприємства класифікуються за ознакою належності факторів виробництва. Тому виділяють зовнішні і внутрішні витрати підприємства.

Зовнішні витрати – це виплати фірми за використані ресурси зовнішнім постачальникам, тобто витрати на працю, сировину, матеріали, паливо, енергію, транспорт тощо.

Внутрішні витрати – це витрати на власні і самостійно використовувані виробничі фонди. Ці витрати – *неоплачені витрати*. Вони не набувають цінового виразу, не є грошовими виплатами, це втрачена вигода, тобто вони могли б утворювати дохід, якби використовувалися самостійно. Наприклад, якщо підприємство має власну виробничу споруду (цех), воно втрачає дохід від неї, не віддаючи її в оренду. Внутрішні витрати з'являються і тоді, коли фірма застосовує власні грошові фонди, власну працю і підприємницьку діяльність, відмовившись від заробітної плати і жертвуючи процентом, який могла б мати, запропонувавши ці ресурси іншим фірмам на найвигідніших умовах.

Сума зовнішніх і внутрішніх витрат підприємства утворює так звані *економічні витрати*, які ще називають *імпліцитними* або *зумовленими*. Вони знаходять своє вираження у кривій виробничих можливостей підприємства (див. графік „Крива виробничих можливостей, або крива трансформації”). Існують і *бухгалтерські витрати* підприємства. Це усі зовнішні витрати, тобто реальні грошові виплати, що проходять через бухгалтерські рахунки підприємства.

Витрати підприємства класифікуються і за іншим критерієм: взаємозв'язку між обсягом виробництва і витратами, які поділяються на залежні і незалежні від обсягу виробництва.

Витрати, які не залежать від масштабів виробництва фірми, називають *постійними „FC”* (англ. *fixed costs* – *постійні витрати*). Це вартість обладнання, оренда, процент, позика, податки, амортизаційні відрахування, заробітна плата управлінців, затрати по охороні.

Витрати, які залежать від обсягу виробництва, називають *змінними „VC”* (англ. *variable costs* – *змінні витрати*). Це вартість сировини, заробітна плата робітників.

Сума постійних і змінних витрат утворює *загальні „TC”* (англ. *total costs* – *загальні, повні витрати*), повні витрати підприємства. Загальні витрати – це сума грошових виплат на виробництво певного обсягу продукції.

Величина витрат, розрахована на одиницю продукту, утворює *середні витрати підприємства „AC”* (англ. *average costs* – *середні витрати*). Розрізняють *середні загальні витрати (ATC)* – це частка від ділення загальних витрат на кількість випущеного продукту, *середні постійні витрати (AFC)* – це результат ділення постійних витрат на кількість продукції, *середні змінні витрати (AVC)*, які визначаються діленням обсягу змінних витрат на обсяг виробництва.

Середні загальні витрати підприємства постійно порівнюють з ринковою ціною одиниці даного товару. Якщо вони нижчі від ринкової ціни, фірма одержує прибуток з кожної реалізованої одиниці товару, тобто праця є рентабельною.

Додаткові витрати на виробництво кожної додаткової одиниці товару у порівнянні з існуючим обсягом виробництва називають *граничними витратами підприємства „MC”* (англ. *marginal costs* – *граничні витрати*).

Це витрати на межі виробничих можливостей. Вони відіграють особливу роль у виробничій стратегії фірми.

Для того, щоб легше засвоїти цей матеріал, всі види витрат у підручнику подані в графічному зображенні (див. статті до графіків: „Криві постійних, змінних і валових витрат”, „Криві середніх постійних, середніх змінних і середніх повних витрат”, „Крива виробничих можливостей, або крива трансформації”).

Характер витрат підприємства змінюється залежно від *періоду виробництва*. У сучасній економічній науці вбачають суттєву різницю між *короткостроковим (коротким) періодом* і *довгостроковим (тривалим) періодом виробництва*.

Довгостроковий період визначається часом, протягом якого підприємство може змінити свої виробничі можливості шляхом зміни обсягу усіх факторів виробництва, тобто коли усі витрати фірми стають змінними.

Короткостроковий період – це такий відрізок часу, протягом якого фірма не встигає змінити свої постійні витрати у відповідь на зміну умов господарювання, а тому реагує лише зміною змінних витрат.

У короткому періоді виробничі можливості фірми завжди фіксовані, незмінні (незмінна кількість виробничих факторів або фондів підприємства), а у тривалому періоді виробничі можливості змінні. Короткий період надто малий, щоб підприємство встигло змінити свої виробничі фактори, але достатній для зміни ступеня інтенсивності їх використання за рахунок поєднання незмінних (фіксованих) факторів (основних фондів) із змінними (оборотними фондами). Тому лише у короткостроковому періоді виробництва витрати підприємства поділяються на постійні і змінні. У довгостроковому періоді усі виробничі фактори стають змінними.

Ці періоди відрізняються швидше концептуально, ніж за відрізками часу. Тому щоб було легше їх розрізнити і зрозуміти, вони подані в підручнику в графічному вигляді (див. статті до графіків „Криві постійних, змінних і валових витрат”, „Крива граничних витрат”, „Крива довгострокових середніх витрат”, „Віддача від масштабу та прибутковість фірми”).

Зворотнім боком витрат є дохід. Він тим більший, чим менші витрати виробництва, і навпаки. Дохід є джерелом і мотивом діяльності підприємства (фірми). Підприємство приводить в рух всі виробничі фактори – капітал, працю, природні ресурси, підприємницькі здібності для створення продукту, його наступної реалізації і утворення доходу.

Дохід підприємства – це отримання ним будь-яких грошових коштів, а також матеріальних ресурсів чи послуг, що мають грошовий вимір. Підприємство може отримувати дохід і від операцій на ринку засобів праці та фінансових активів. Це визначає існування таких форм доходу підприємства як звичайний, капітальний і дивідендний.

Звичайний дохід підприємства формується за рахунок грошових надходжень від основної діяльності (реалізації товарів і послуг) та за рахунок продажу активів (майна, цінних паперів тощо).

Із звичайного доходу здійснюються відрахування, що складають:

- змінні витрати виробництва (VC);
- витрати обігу (збуту);
- адміністративні витрати;
- витрати на комунальні послуги;
- процент за кредит;
- амортизаційні відрахування;
- нерозподілений дохід (прибуток підприємства).

Капітальний дохід утворюється від перепродажу активів підприємства – землі, майна, що здається в оренду, інших ресурсів, а також акцій і облігацій, але не раніше, ніж через півроку після їх придбання.

Дивідендний дохід підприємства – це сума дивідендів від акцій інших корпорацій, якими володіє дана фірма.

Сума звичайного, капітального і дивідендного доходів утворює *валовий (загальний) дохід підприємства* (див. статтю до графіка: „Крива валового доходу”).

Валовий дохід підприємства використовується на покриття усіх витрат, амортизаційні відрахування, виплату процентів за кредит. Те, що залишається після цього, утворює нерозподілений або чистий дохід підприємства.

Чистий дохід – це прибуток підприємства, тобто різниця між валовим доходом і сумою витрат фірми.

Якщо фірма господарює неефективно, то замість чистого доходу може одержати чисті збитки (коли витрати перевищують грошові доходи). При неспроможності подолати загальну збитковість протягом тривалого часу фірма банкрутує, втрачає статус юридичної особи і суб'єкта підприємницької діяльності та випадає із ринкової конкуренції.

За марксистською концепцією валовий і чистий дохід також формуються із грошових надходжень підприємства. Однак валовий дохід при цьому визначається як різниця між грошовою виручкою і матеріальними затратами на виробництво і збут продукції (витрати на засоби і витрати праці). У цьому випадку чистий дохід – це різниця між валовим доходом і витратами на оплату праці за виконання всіх господарських операцій.

Згідно даного підходу, валовий дохід утворюється вартістю, створеною виключно живою працею найманих робітників підприємства. Капіталові ж відводиться пасивна роль – він вважається лише умовою приведення в рух робочої сили і створення нею нової вартості.

Сучасна економічна наука розглядає загальний дохід підприємства як результат функціонування усіх виробничих факторів. Тому грошова виручка підприємства містить у собі факторні доходи: заробітна плата – дохід на працю, процент – на капітал, рента – на землю, підприємницький дохід (чистий дохід) – на підприємницькі здібності. Однак лише чистий дохід утворює прибуток підприємства, а заробітна плата, рента і процент – це витрати.

Важливе значення в оцінці діяльності фірми відіграє граничний дохід.

Граничний дохід – це величина зміни сукупного (валового) доходу у результаті додаткового продажу одиниці товару (див. статтю до графіку „Граничний (додатковий дохід) MR”).

Для фірми, що функціонує на конкурентному ринку, граничний дохід MR (Marginal Revenue) завжди дорівнює ринковій ціні одиниці товару (P), тобто $MR = P$. Така фірма може продати товару стільки, скільки забажає, за діючою у даний момент ринковою ціною. Але вплинути на ціну вона ніяк не може, адже ринок конкурентний.

Ситуація змінюється на неконкурентному ринку. Наприклад, на ринку чистої монополії ціна не дорівнює граничному доходу фірми. Щоб збільшити обсяг продажу, монополіст повинен знизити ціну, тому граничний дохід стає меншим від ціни. Кожна додаткова одиниця товару буде додавати до валового доходу свою, ще меншу (в міру зростання продажу) ціну.

Ці тенденції, що існують на конкурентних і неконкурентних ринках, визначають чистий дохід або прибуток фірми. В умовах ринкової економіки прибуток на рівні підприємства виступає як безпосередня мета виробництва, що зумовлено тенденцією до самозростання капіталу (див. статті до графіків „Максимізація прибутку. Точка оптимального прибутку фірми”, „Середній і граничний продукти. Продуктивність праці”).

А. Сміт розглядав прибуток, по-перше, як результат праці робітника, оскільки вартість, яку він додає до вартості матеріалів, розкладається на дві частини: оплату його праці та прибуток підприємця; по-друге, як результат функціонування капіталу.

Д. Рікардо вважав, що величина прибутку залежить від заробітної плати: прибуток зростає, якщо знижується заробітна плата. Одним з головних чинників підвищення прибутку є суспільна продуктивність праці, яка, зростаючи, зумовлює зниження вартості робочої сили.

За К. Марксом, прибуток – це перетворена форма додаткової вартості. Додаткова вартість m – це функція змінного капіталу $f(V)$, який авансується на робочу силу тобто $m = f(V)$. Прибуток P – це функція авансованого капіталу: $P = f(C + V)$, де C – капітал, авансований на купівлю засобів виробництва.

Багато західних вчених при поясненні прибутку використовують теорію трьох факторів виробництва Ж. Сея, за якою участь у створенні вартості беруть праця, земля і капітал.

Наприклад, прибуток вони розглядають як дохід від використання засобів виробництва (капіталу) та як плату за працю підприємця з управління та організації виробництва, і таким чином відрізняють дохід на капітал від підприємницького доходу.

Критикуючи теорію трьох факторів виробництва, К. Маркс обґрунтував положення, що нову збільшену вартість створює жива праця. Він показав, що продуктивність праці залежить від технологічної оснащеності праці, родючості, розташування земельних угідь тощо. Разом з оснащенням праці та родючістю землі зростає якість праці, отже, за одиницю часу створюється більша вартість. Так капітал і земля сприяють створенню більшої вартості.

Величина прибутку, за Марксом, залежить від середньої суспільної норми прибутку. Це означає, що до певної межі прибуток можна розглядати як функцію капіталу, оскільки фактором зростання маси прибутку є розмір капіталу

$$M_p = P K_a,$$

де M_p – маса прибутку;

P – норма прибутку;

K_a – розмір авансованого капіталу.

Оскільки в колишньому СРСР не існувало ринкових відносин, то відповідним було й ставлення до прибутку. Вважалося, що його можна досягти коригуванням цін і тарифів. Оскільки ціна фактично розглядалася як адміністративний норматив, то прибуток був продуктом нормування. До початку 60-х років панувала думка, що в ціну достатньо закласти рентабельність як відношення прибутку до собівартості на рівні 4-5%. Згідно з цим здійснювалося ціноутворення на практиці. У 60-і роки в централізовану ціну почали закладати рентабельність до 15%.

В умовах сучасної світової ринкової економіки прибуток і норма прибутку є головним орієнтиром, і водночас показником стану виробництва, критерієм його ефективності.

Особливе значення в умовах нестабільної економічної системи має прогнозування такого економічного показника, як величина прибутку, в результаті чого виникає проблема виявлення чинників, що визначають розмір прибутку. Систему поглибленого фінансового аналізу діяльності підприємства зробив П. Дюпон, який дослідив спроможність підприємства ефективно створювати прибуток, реінвестувати його, нарощувати обороти. Розщеплення ключових показників на чинники, що їх складають, дозволяє визначити і надати порівняльну характеристику основних причин, які впливають на зміну того чи іншого показника і визначити темпи економічного зростання компанії.

В науковій економічній літературі широко відома формула Дюпона - розщеплення рентабельності капіталу на добуток рентабельності обороту і оборотності активів, причому кожний із чинників є самостійним змістовим фінансовим показником. В моделі Дюпон використовуються такі ключові коефіцієнти, як рентабельність продажів, оборотність чистих активів, рентабельність чистих активів, рентабельність власного капіталу, показник економічного зростання компанії, середньозважена вартість капіталу.

Рівняння П.Дюпона – це співвідношення між:

- коефіцієнтом віддачі на використаний капітал;
- рентабельністю обороту;
- обертання активів.

Це коефіцієнт віддачі на використаний капітал, тобто це добуток рентабельності обороту і оборотних активів. Модель П. Дюпона передбачає деталізацію показника «коефіцієнт рентабельності активів» на декілька часткових взаємозалежних фінансових коефіцієнтів його формування яка зображається такою формулою:

$$P = \frac{Пч}{А} = \frac{Пч}{Ор} \cdot \frac{Ор}{А} = \left(\frac{Дв}{Ор} - \frac{В}{Ор} - \frac{Пд + Пп}{Ор} \right) \cdot \left(\frac{Ор}{Ао} + \frac{Ор}{Ап} \right),$$

- де Р – рентабельність активів;
 Пч - сума чистого прибутку;
 А - середня сума активів за певний час;
 Ор - обсяг реалізації продукції;
 Дв - валовий дохід від реалізації продукції;
 В - сума витрат на виробництво реалізованої продукції;
 Пд - податки сплачувані з доходу від реалізації;
 Пп - податки сплачувані з прибутку;
 Ао - середня сума оборотних активів;
 Ап - середня сума позаоборотних активів.

Рентабельність чистих активів характеризує результат операційної діяльності підприємства. Цей показник дозволяє контролювати ефективність бізнесу, зв'язати баланс та звіт про прибутки та збитки, оцінити бізнес не тільки на підставі отриманого прибутку.

Рентабельність чистих активів визначається співвідношенням операційного прибутку та чистих активів. Рентабельність власного капіталу є найбільш важливим з точки зору акціонерів компанії. Він характеризує прибуток, що приходиться на власний капітал. Цей коефіцієнт містить у собі такі важливі ефекти, як сплати відсотків за кредит, податок на прибуток, а також ефект від використаної суми кредитів. Величина власного капіталу може використовуватися у розрахунках показника, що характеризує межу, до якої може бути покращена діяльність компанії за рахунок кредитів банків - фінансового важелю.

Основним критерієм оцінки ефективності фінансового важелю є ставка банківського кредиту. Якщо кредитна ставка нижче показника рентабельності чистих активів, то збільшення долі кредитів у структурі постійного капіталу приводить до зростання показника рентабельності власного капіталу і навпаки, якщо банківська ставка вище рентабельності чистих активів, то збільшення долі кредитів у структурі капіталу призводить до зниження рентабельності власного капіталу.

У світовій практиці для характеристики швидкості економічного зростання компанії, спроможності нарощувати оборот застосовується показник рівня зростання, що можна досягти, який дорівнює приросту виручки (обороту) за період до величини виручки за попередній період. Близьким по суті до цього показника є показник економічного зростання компанії, що характеризує кількість прибутку, яку реінвестує підприємство

на протязі одного календарного року як процент до власного капіталу, який був у підприємства на початку року; це показник того максимуму зростання у продажах, якого може досягнути компанія при збереженні пропорцій свого фінансового стану.

За допомогою цього показника можливо оцінити ринки власних продуктів, безпосередньо продукти, а також фінансову діяльність підприємства та ефективність її підтримки виробничих та маркетингових планів. Коли фінансова стратегія повністю співвідноситься з виробничою та маркетинговою стратегіями, тоді можна говорити про максимальну цінність бізнесу.

(Глибше зрозуміти цей матеріал допоможе графічне зображення даних економічних категорій, яке подано у частині II підручника «Графіки та формули економічної теорії»).

Глава 11.

Конкуренція і ринкова влада. Антимонопольне регулювання

Однією із визначальних рис світової економіки є те, що економічні взаємовідносини її суб'єктів проявляють себе у конкуренції, яка є іманентною (властивою) існуванню ринкової системи господарювання. Конкуренція – могутня рушійна сила усієї системи ринкового господарства, тип взаємовідносин між виробниками з приводу встановлення цін і обсягів пропозиції товарів на ринку. Стимулом, що спонукає людину до конкурентної боротьби, є намагання перевершити інших. Конкуренція – це динамічний процес, що прискорює свій рух. Він служить кращому забезпеченню ринку товарами. Конкуренція – це елемент ринкового механізму, який забезпечує взаємодію ринкових суб'єктів у виробництві і збуті продукції, а також у сфері прикладання капіталу.

Конкуренція (лат. concurrere – зіштовхуватися) означає суперництво між окремими суб'єктами ринкового господарства за найбільш вигідні умови виробництва і реалізації (купівлі і продажу) товарів.

У ринковій економіці таке зіштовхування неминуче, бо воно породжується наступними об'єктивними умовами:

- наявністю великої кількості рівноправних ринкових суб'єктів;
- повною економічною відокремленістю кожного з них;
- залежністю ринкових суб'єктів від кон'юнктури ринку;
- протиборством з усіма іншими ринковими суб'єктами за задоволення купівельного попиту.

Конкурентна боротьба за економічне процвітання і виживання є економічним законом ринкового господарства. Це боротьба серед продавців, серед покупців, між продавцями і покупцями. Продавці хочуть продати свої продукти якомога дорожче, але конкуренція змушує їх збувати продукцію дешевше, щоб стимулювати купівельний попит. Інколи на ринку застосовують *демпінг (англ. dumping – скидання, штучне зниження цін на*

товари на зовнішніх ринках для їх завоювання, усунення конкурентів) – продаж товарів за надзвичайно низькими (так званими викидними) цінами.

Конкуренція – двигун економічного прогресу. Це пояснюється тим, що ринкове суперництво призводить до успіху у тому випадку, якщо підприємець турбується не лише про збереження, але й розширення свого виробництва. Для цього він намагається удосконалити техніку і організацію праці, підвищує якість товарів, знижує витрати на виробництво одиниці продукції і тим самим має можливість знизити ціни, розширює асортимент товарів, покращує торгове і післяторгове обслуговування покупців.

Формою існування конкуренції є суспільна система норм і правил ринкової поведінки господарських суб'єктів (підприємств), яка визначається ринковими методами функціонування економічної системи і державними нормами (економічною політикою).

Сучасна економічна наука виділяє дві форми конкуренції: вільну (чисту або досконалу) і обмежену (недосконалу), що стало результатом еволюції ринкової системи. Внаслідок цього відбувається модифікація законів конкуренції, виявом якої є те, що вільна конкуренція перетворюється на регульовану.

Як свідчить історичний досвід, еволюція ринкової системи пройшла три етапи:

I – з XVI ст. до 70-х років XIX ст., який відзначався домінуванням вільної конкуренції;

II – з 70-х років XIX ст. до 30-40-х років XX ст., де пануючою ринковою структурою стає монополія і ринкова влада;

III – з 30-40-х років XX ст. до сьогодні, який характеризується пануванням обмеженої (недосконалої) конкуренції, яка ґрунтується на державному обмеженні монополії і стимулюванні конкурентних відносин. Вона представлена у двох формах – монополістичної конкуренції і олігополії.

Для вільної конкуренції властиві такі риси:

- мобільність (рухливість) виробничих ресурсів всередині ринку;
- вільний вхід на ринок і вихід з нього;
- незалежність дій виробників (продавців) один від одного;
- однорідність (стандартизація) виробленого продукту;
- доступність і повнота інформації про ціни.

Отже, досконала конкуренція відповідає такій моделі ринкових відносин, коли:

– товар випускається дуже великою кількістю незалежних підприємств, тому частка кожної фірми в загальному обсязі виробництва галузі є вкрай обмеженою;

– маса капіталу, що застосовується окремим підприємством, є настільки малою, що жодна фірма не має можливості суттєво вплинути на обсяги пропозиції товару;

– конкуруючі фірми випускають стандартизовану продукцію (це означає, що для споживача не існує пріоритету фірми-виробника);

– вільне входження в галузь, вихід з галузі (низька квота кожної фірми зумовлює те, що ринок стандартизованого товару фактично не реагує на появу або зникнення ще одного продавця товару);

– відсутність будь-якого впливу окремої фірми на рівень ринкової ціни.

З цією формою конкуренції пов'язане поняття *ефективної конкуренції* – це коли продавці і покупці діють незалежно, навіть за умови, що ринок не є чисто чи повністю конкурентним.

У період панування вільної конкуренції пануючою була не лише внутрішньогалузева, але і міжгалузева конкуренція.

Внутрішньогалузева конкуренція – конкуренція виробників однієї галузі, що виробляють стандартизований (однорідний) продукт. Її результатом стає формування єдиної *ринкової вартості* або *ціни* товару. *Міжгалузева конкуренція* – це боротьба за найприбутковіші сфери прикладання капіталу, її механізм полягає у вільному переміщенні капіталів з менш прибуткових у більш прибуткові галузі. Результатом стає утворення *рівноважної (середньої) норми прибутку*, тобто на рівній капітал отримують рівний прибуток незалежно від галузі його прикладання.

У сучасних умовах *модель ринку чистої конкуренції* зустрічається дуже рідко, час її панування залишився у минулому (XVII-XIX ст.). Сьогодні вона проявляється на обмежених ринках деяких сільськогосподарських продуктів (кукурудзи, бавовни, пшениці) і частково на ринках цінних паперів та іноземних валют.

Досконала (чиста, вільна) конкуренція дає можливість на повну силу діяти ринковому механізму саморегулювання через ціну, попит і пропозицію.

Вільна конкуренція обов'язково має ціновий характер. Цінова конкуренція ґрунтується виключно на коливаннях цін, адже стандартизований продукт різних фірм не має особливих відмінностей. Отже, *модель досконалої конкуренції функціонує на засадах „невидимої руки” і управляється механізмом цін.* Ціна чутливо реагує на зміни попиту і пропозиції, визначаючи тим самим необхідні обсяги виробництва, що дає можливість запобігти надвиробництву.

Відсутність можливостей прямого втручання в механізм ціноутворення примушує фірми (для збільшення доходів) максимально нарощувати обсяги виробництва, що стимулює повне та раціональне використання усіх видів ресурсів. Таким чином конкурентний ринковий механізм розв'язує економічні проблеми, не потребуючи втручання бюрократії (державного регулювання) (див. статті до графіків: „Крива пропозиції”, „Крива попиту графічне подання”, „Рівновага попиту і пропозиції”, „Рівновага фірми в довгостроковому періоді в умовах чистої конкуренції”).

Отже, досконала конкуренція є ідеальною моделлю функціонування ринкових відносин і може бути своєрідним критерієм оцінки досконалості та ефективності інших типів ринкових структур.

Вільна конкуренція зумовила розвиток концентрації та централізації виробництва і капіталу, і на певному етапі (останні третина XIX ст.) призвела до виникнення *монополій*.

Монополія – виключне право держави, виробництва, організації, продавця (тобто таке, що належить одній особі, групі осіб чи державі) на здійснення будь-якої господарської діяльності. За своєю природою монополія виступає силою, яка підриває вільну конкуренцію, стихійний ринок і стає основою формування ринкової влади.

Ринкова влада – ступінь контролю, яку фірма або група фірм має над ціною та виробничими рішеннями у певній галузі. У випадку монополії фірма має високий ступінь ринкової сили; фірми у досконалих конкурентних галузях не мають ринкової сили.

Фірма-монополіст завойовує виключне становище на галузевому ринку, завдяки чому встановлює монополю високі ціни (якщо це виробник) чи монополю низькі ціни (якщо це покупець чи споживач) на продукт і отримує монополю високі прибутки, не допускаючи до них конкурентів.

Пануючою ринковою структурою *монополія* стала на *другому етапі* ринкової еволюції, який продовжувався з 70-х років XIX ст. до 30-40-х років XX ст. у більшості галузей утворилися *монополістичні неконкурентні ринки*. Це стан, коли ринковий механізм втрачає здатність відновити ринкову рівновагу в умовах панування монополістичних структур:

- у галузі панує одна гігантська фірма;
- вона випускає унікальний продукт;
- вступ до галузі повністю блоковано;
- здійснюється значний контроль за ціною в даній галузі.

Тобто монополія заперечує конкуренцію і ґрунтується на виключності економічного становища одного суб'єкта, здійснюючи ринкову владу.

Спираючись на різні причини виникнення, *монополію* можна звести до *трьох основних форм*: природної, адміністративної та економічної.

Природна монополія виникає внаслідок об'єктивних причин, коли природними монополістами стають власники і господарюючі суб'єкти, які мають у своєму розпорядженні рідкісні і унікальні родовища або земельні ділянки з унікальними природними властивостями (рідкісні метали, земля тощо).

Адміністративна монополія виникає внаслідок того, що держава (уряд чи органи місцевої влади) створює виняткові привілейовані умови господарської діяльності певним підприємствам або цілим галузям.

Такі господарюючі суб'єкти опиняються в ситуації штучно створеного захисту від конкуренції, що генерує ще один феномен економічної виключності.

Економічна (агломераційна) монополія виникає на основі закономірностей господарського розвитку, коли підприємство опиняється в ситуації економічної виключності, що проявляє себе у можливостях впливу на ціноутворення. Домагаючись вигідних цін, такі підприємства починають отримувати *монополю прибутки*.

З ринковою владою пов'язані такі поняття як: *моносонія* (монополюне становище одного покупця на даному ринку); *олігосонія* (тип ринкової структури, де існує група покупців певного товару); *дуополія* (де є лише

2 постачальники певного товару і між ними не існує монопольної змови про ціни, ринки збуту, квоти виробництва); *балатеральна монополія* (тип ринкової структури, коли на галузевому ринку здійснюється протиборство єдиного постачальника і єдиного, часто об'єданого споживача).

З'ясування економічної природи та форм монополії взагалі дає можливість обґрунтованіше з'ясувати суть *чистої монополії* як особливого типу економічної структури.

Як вже зазначалося вище, третій етап еволюції ринкової системи пов'язаний з пануванням *обмеженої (недосконалої) конкуренції*, яка представлена у двох формах – *монополістичної конкуренції* і *олігополії*.

1. Монополістична конкуренція і олігополія

Монополістична конкуренція відзначається такими рисами:

- на галузевому ринку діють кілька десятків переважно середніх фірм, що конкурують між собою;
- конкуренти випускають диференційований продукт (продукт одного типу, але з певними, лише йому властивими, особливостями), кожна з фірм володіє монополістичним правом випуску свого особливого продукту;
- на даний ринок достатньо легко проникають нові конкуренти з власним диференційованим продуктом;
- пануючою є нецінова конкуренція, що проявляється у рекламі, існуванні торгової марки;
- контроль над ціною існує у дуже вузьких межах (лише на ціну власного диференційованого продукту).

Ринки монополістичної конкуренції найбільш поширені у сучасній ринковій економіці. Даний тип ринкової структури охоплює виробництво одягу і взуття, косметики, електроприладів, ліків, персональних комп'ютерів, канцелярських товарів, кондитерських виробів і ласощів, тканини, роздрібну торгівлю, підприємства харчової промисловості, побутового обслуговування тощо.

Іншою поширеною формою *недосконалої конкуренції* поряд із монополістичною конкуренцією є *олігополія* (гр. *oligos* – нечисленний і *poleo* – продаю, торгую). Вона репрезентує такий тип ринкової структури, якому властиві такі відмінності:

- наявність в галузі кількох *великих виробників* (від 2 до 7-10);
- конкуруючі фірми виробляють як *стандартизований* (однотипний), так і *диференційований* (відмінний за якість, зручностями, естетикою) продукт;
- *існують суттєві перешкоди для проникнення у галузь ще одного конкурента*, насамперед через великі розміри капіталів;
- *контроль над ціною обмежений або значний* (при змові конкурентів про рівень цін, ринки збуту тощо);
- незначна кількість фірм олігополістичного ринку примушує до широкомасштабного застосування *нецінових методів конкуренції*.

В умовах приблизно однакових фінансово-технологічних ресурсів переважна більшість конкуруючих великих корпорацій відмовляється від застосування цінових методів впливу на суперника, оскільки це, по-перше, обходиться дуже дорого, адже кожен виробник усвідомлює, що коли він зважиться на зниження ціни свого товару, то конкурент зробить те ж саме (від такого цінового маневру, коли конкуренти знають усе один про одного, можуть бути тільки втрати доходу); по-друге, практично не змінює ринкової позиції. Економічно вигідніше використовувати нецінове суперництво. З середини 50-х років – періоду розгортання НТР – найважливішими методами ведення внутрішньогалузевої конкуренції стають оновлення товарів та своєчасний вихід з ними на ринок; поліпшення асортименту та якості

продукції; удосконалення форм залучення та обслуговування покупців, застосування методів цінової дискримінації.

Цінова дискримінація – одночасний продаж однакових товарів різним категоріям покупців за різними цінами, коли різниця цін не виправдана різними витратами виробництва; цінова практика, що оголошується злочинною (наприклад, за законом Клейтона у США) у випадку, якщо вона обмежує конкуренцію. Існують різні способи розмежування фірмами покупців на тих, хто може платити дорожче, і тих, хто може купляти лише за низькими цінами. Потенційні клієнти фірми з більш еластичним попитом на товар – об'єкт для застосування знижок, а клієнт з менш еластичним попитом – об'єкт для застосування цінової дискримінації.

Найбільш характерною особливістю олігополістичної моделі, що фокусує в собі дію усіх попередніх, є *залежність поведінки кожної фірми від реакції та поведінки конкурента*.

Ця особливість вперше була відзначена ще в 30-х роках ХІХ ст. французьким економістом А. Курно, який вважається фундатором *теорії олігополії*. Розглядаючи взаємодії олігополістів, він показав, що кожна фірма буде прагнути до продажу такої кількості продукції, яка максимізує її дохід (див. статті до графіків „Олігополія. Модель Курно. Ламана крива попиту Суїзі”, „Олігополія. Ломана крива попиту”).

Для вимірювання ступеня монопольної влади в економічній теорії використовують індекс Лернера, індекс Гарфінделя-Хіршмана, правило „Великого пальця” (див. статті до графіків „Показник монопольної влади. Індекс Лернера. Індекс Гарфінделя-Хіршмана”, „Правило „Великого пальця” при ціноутворенні для монополіста”).

Олігополістичні ринки також дуже поширені. Вони існують у галузях виробництва сталі, чавуну, прокату, алюмінію, цементу, спирту, мінеральних добрив (однорідні продукти), а також побутової техніки, автомобілів, кораблів, у сфері оптової торгівлі тощо .

Якщо на ринку монополістичної конкуренції немає особливих перешкод для здійснення міжгалузевої конкуренції, то на олігополістичному ринку її обмеження дуже суттєві. Тому застосовують *нові методи міжгалузевої конкуренції*: диверсифікацію виробництва, вертикальну інтеграцію і конгломерацію.

Диверсифікація виробництва передбачає появу дуже великих фірм, які діють у кількох споріднених між собою галузях. Цим вони обмежують залежність від постачальників ресурсів і комплектуючих виробів, послабляючи позиції галузі-конкурента. *Вертикальна інтеграція* проявляється в об'єднанні в рамках однієї фірми технологічного ланцюга у виробництві продукту від початкових етапів до його реалізації. *Конгломерація* – об'єднання капіталів не пов'язаних між собою галузей в одній величезній фірмі.

Все це зумовлює появу величезних багатопрофільних фірм, що діють переважно на різних олігополістичних ринках. Тут міжгалузева конкуренція здійснюється, як правило, через *внутрішньофірмове переміщення капіталів*.

Згідно досліджень англійського економіста М. Е. Портера, стан конкуренції на будь-якому конкурентному ринку можна охарактеризувати п'ятьма конкурентними силами:

- суперництво конкуруючих продавців;
- конкуренція товарів;
- загроза появи нових конкурентів;
- економічні можливості і торговельні здібності постачальників;
- економічні можливості і торговельні здібності покупців.

Ці п'ять сил конкуренції у кінцевому рахунку визначають умови, за яких функціонує кожен ринок і економічні одиниці (фірми), що його складають. Стан кожної сили та їх спільна дія визначають можливості конкретного типу ринкової структури в конкурентній боротьбі та його потенціал.

Теоретичні моделі конкурентних ринків були розроблені у 30-50-х роках ХХ ст. (ефективної конкуренції – австрійським теоретиком Й. Шумпетером; монополістичної конкуренції – американцем Е. Чемберліном; олігополії – Е. Черберліном та його співвітчизником Дж. М. Кларком; недосконалої конкуренції – англійським теоретиком Дж. Робінсоном), коли виникла необхідність подолання монополістичної ринкової структури.

Підсумовуючи розгляд різних моделей ринку, можна зробити висновок, що в сучасних умовах найбільшого поширення набули такі типи ринкової структури як *монополістична конкуренція* та *олігополія*. Тобто сучасна конкурентна модель є різновидом так званої „розумної конкуренції” (за висловом П. Самуельсона). Справа у тому, що потужні фірми завжди прагнули і будуть прагнути до монополістичного становища на ринку. Тому ефективне функціонування сучасної ринкової системи обов'язково передбачає свідоме державне регулювання, стимулювання „усвідомленої”, розумної конкуренції.

Це регулювання здійснюється шляхом обмеження (а іноді і законодавчі заборони) тих масштабів концентрації і централізації капіталу, за якими розпочинається монополія, тобто розумна конкуренція – це свідомо підтримуваний державним регулюванням рівень конкуренції, який стає на перешкоді монополізації економіки.

2. Антимонопольне регулювання

Як відомо, сьогодні в країнах Заходу держава активно втручається в господарську діяльність монополій і олігополій. Вона намагається не допустити надмірного впливу монополій і олігополій в економіці, розробляє антимонопольне законодавство.

Антимонопольне законодавство спрямовано проти нагромадження фірмами небезпечної для суспільства монопольної влади. Антимонопольне законодавство можна розглядати у вузькому та широкому розумінні слова. У першому випадку воно спрямовано проти чистих монополій і великих олігополій, які володіють надмірною монопольною владою, а також на відвернення „нечесних” дій, які порушують загальноприйняті норми ділового

спілкування. Широке трактування антимонопольного законодавства спрямовано проти усіх форм монопольної влади, будь-яких форм монопольної поведінки.

Перші антимонопольні закони були прийняті ще у 1889 (у Канаді) і 1890 (у США) роках. Це відомий закон Шермана, який одержав широку популярність під назвою „Хартія економічної свободи”. За цим законом будь-які договори або об'єднання, які мають за мету обмежувати свободу промислу, монополізувати яку-небудь галузь господарства, визнавалися незаконними. За створення монополій накладався штраф до 5 тис. дол. (згодом він склав 50 тис. дол.) і передбачалося ув'язнення терміном до одного року. Такий самий закон був прийнятий в Австрії і Новій Зеландії. Закон Шермана неодноразово доповнювався (у 1914, 1939, 1950 роках), розповсюджувався на нові види діяльності і нові форми об'єднань і угод.

Закон Клейтона (1914) заборонив угоди про обмеження кола контрагентів, купівлю або поглинання фірм, якщо це могло знищити конкуренцію, створення холдингових компаній та інші угоди. Заборонялися горизонтальні злиття (об'єднання фірм однієї галузі). У 1914 році була створена федеральна торгова комісія, призначена для боротьби з „нечесними” методами конкурентної боротьби і антиконкурентним злиттям компаній.

В Західній Європі (Бельгія, Нідерланди – 1935 рік; Данія – 1937 рік) були спроби законодавчого контролю картельних угод. Тут картелі розглядалися як засіб боротьби з „надлишковою конкуренцією”, але закони були спрямовані на те, щоб не допустити зловживання цією формою монополії.

Антимонопольне регулювання лягло в основу так званого „нового курсу Рузвельта” (Ф. Рузвельт – президент США з 1932 року, який і розпочав повернення від монополістичних до конкурентних ринкових структур). Теоретичною основою процесу трансформації монополізованої ринкової економіки у конкурентну і обґрунтування ролі держави у цьому стала макроекономічна теорія Дж.М. Кейнса (англійського теоретика першої половини ХХ ст.).

Акт Келлера-Кефауера (1950 рік) доповнив акт Клейтона заборонами на злиття шляхом придбання активів. Заборонялося не тільки горизонтальне злиття, але і вертикальне (об'єднання компаній – послідовних учасників одного виробничого процесу).

Таким чином, усі ці закони були спрямовані на забезпечення вільного ринку, добросовісної конкуренції, встановлювали контроль за різного роду угодами.

Сучасне антимонопольне регулювання з боку державних органів можна звести до трьох груп заходів.

Перша група заходів – адміністративно-правовий вплив у вигляді:

- заборона монополій в будь-якій галузі господарства;
- розпуск існуючих монополістичних об'єднань;
- розчленування монополій на ряд самостійних виробництв.

Друга група заходів – адміністративно-економічний вплив, який спрямований на:

- переслідування державою продавців, які здійснюють цінову дискримінацію (завищення цін, які не обумовлені витратами виробництва);
- переслідування продавців, які здійснюють фальсифікацію товарів шляхом використання реклами;
- заборону позаекономічного впливу на контрагентів шляхом змови з метою спільного впливу на зміну ринкової ситуації.

Третя група заходів – економічний вплив, який проводить держава:

- використання різних прийомів ведення податкової політики, які примушують монополію назначати ціни на продукцію, яку вони випускають, близькі до умов вільної конкуренції;
- підтримка (заохочення) випуску товарів-субститутів, тобто товарів-замінників. Різноманітність товарів особистого і виробничого споживання знижує попит на товари монопольного виробництва;
- розширення ринку за рахунок встановлення міжнародних економічних зв'язків і збільшення імпорту;
- розповсюдження наукових і технологічних зв'язків.

Сучасне процвітання різного роду монополій, виникнення транснаціональних корпорацій свідчать про те, що утворення монополій – закономірний процес, і пояснюється це тим, що сама конкуренція – важливий елемент ринкового механізму – породжує їх, тому що кожен конкурент на ринку мріє стати монополістом.

З 1992 року в Україні також діє антимонопольний закон – „Про обмеження монополізму і недопущення недобросовісної конкуренції підприємницької діяльності”. Для нашої країни він є особливо актуальним, адже 197 із 380 найбільших промислових підприємств є єдиними виробниками свого виду продукції у національній економіці, 90% адміністративно-організаційних структур є монопольними.

Таким чином, антимонопольна політика і антимонопольне законодавство спрямовані передусім на недопущення утворення економічних монополій, їх влади над ринком. Антимонопольне регулювання ринкової економічної системи необхідним для відновлення можливостей ринкового конкурентного механізму в сучасних умовах недосконалої конкуренції. Цей процес береться під строгий контроль держави.

Глава 12.

Функціонування найважливіших ринків факторів виробництва

1. Ринок праці. Проблема зайнятості

Ринок праці, як і ринки інших факторів виробництва, являє собою складову частину ринкової економіки. На відміну від інших ринків, ринок

праці характеризується високим ступенем невизначеності, особливістю функціонування, тому що має справу із специфічним товаром.

Ринок праці – це система конкурентних зв'язків між учасниками ринку (підприємцями, робітниками і державою) з приводу наймання і використання робітника у суспільному виробництві.

Як відомо, ринок праці формується на основі відповідних йому особливих елементів, сукупність яких і забезпечує його функціонування. Основними його елементами є попит на працю, її пропозиція, ціна праці, конкуренція працездатців і працедавців.

Попит на працю – це платоспроможна потреба працедавців на трудові послуги працівників певних професій і кваліфікації. Попит визначається її ціною, потребами виробництва, технічним рівнем, станом технології тощо.

Пропозиція праці визначається передусім ціною, рівнем податків, потребами у забезпеченні непрацюючих членів сім'ї працівника, звичками, традиціями, культурою і релігією, силою профспілок тощо.

Стан рівноваги ринку праці визначається рівноважною ціною. Працівники, які готові запропонувати свою робочу силу за рівноважною ціною, повністю працевлаштовуються і в суспільстві досягається *повна зайнятість*.

Якщо ставка заробітної плати підніметься або впаде, то буде або дефіцит, або надлишок працюючих (тобто здатних до праці). Таким чином в економіці виникне неповна зайнятість з відповідним рівнем безробіття.

Тому умовою реалізації сукупним працівником своїх здібностей і функцій є *зайнятість*.

Зайнятість (англ. *employment*) – це діяльність громадян, пов'язана із задоволенням особистих і соціальних потреб, яка приносить їм дохід у грошовій чи іншій формі. Вона характеризується системою економічних відносин з приводу забезпечення громадян робочими місцями та визначення форм участі в суспільному господарстві.

У відповідності до Закону України „Про зайнятість”, прийнятого Верховною Радою України у 1991 році, до зайнятих належать особи, що працюють за наймом; працюють самостійно; обрані на посаду до органів державної влади або громадських об'єднань; які проходять дійсну службу у збройних силах; які одержують професійну підготовку; учні та студенти денних форм навчання, ті, що виховують малолітніх дітей, доглядають за хворими людьми похилого віку; громадяни інших країн, які працюють у народному господарстві.

Ринкові відносини передбачають вільний вибір людиною професії та місця роботи відповідно до її здібностей, не допускаючи примусової праці. За цих умов по-новому постає проблема повної зайнятості та її ефективності.

Розрізняють три види зайнятості: повну, раціональну й ефективну.

Повна зайнятість означає використання всіх природних ресурсів і характеризується зростанням кількості робочих місць для тих, хто потребує оплачуваної роботи, тобто хто здатний працювати.

Раціональна зайнятість – зайнятість, яка має місце в суспільстві з урахуванням доцільності перерозподілу та використання трудових ресурсів, їх статево-вікової та освітньої структури; здійснюється з метою поліпшення статево-вікової зайнятості, залучення до трудової діяльності працездатного населення окремих відсталих регіонів.

Повна і раціональна зайнятість у комплексі визначають *ефективну зайнятість*, тобто забезпечуваний нею оптимальний соціально-економічний результат в певний час і за конкретних умов.

Крім названих видів зайнятості за іншими критеріями розрізняють *загальну (глобальну)* (навчання у загальноосвітніх, спеціальних і вищих навчальних закладах, ведення домашнього господарства і виховання дітей, догляд за хворими, інвалідами та людьми похилого віку, участь у роботі органів державної влади та громадських організацій, служба в збройних силах та інші) і *економічну* (участь працездатного населення у виробництві товарів і послуг).

Види зайнятості класифікують також за соціально-економічним (за формами власності та господарювання, соціальним складом населення) та організаційно-економічним критеріями (тривалість і режим робочого часу, характер зайнятості (*постійна* чи *тимчасова*; *повна* або *часткова*; *основна (первинна)* (виникає безпосередньо після інвестування певного капіталу) і *додаткова (вторинна)* (наявність додаткової роботи в осіб, які мають основну роботу)).

У країнах із соціальною ринковою економікою набуває поширення на відміну від традиційної так звана гнучка зайнятість. *Традиційна зайнятість* характеризується повним робочим днем, стабільністю праці, регламентуванням робочого і часу, *гнучка* – нестабільністю, відхиленням від нормативного робочого часу, нестандартними умовами праці, високою професійно-кваліфікаційною і територіальною мобільністю працівників, гнучкою оплатою праці. Форми гнучкої зайнятості – тимчасова робота, надомництво, поділ робочого місяця між двома чи кількома працівниками, альтернативний і скорочений робочий тиждень тощо.

У сучасних умовах здійснюється активне регулювання ринку робочої сили. Так, держава впливає на попит робочої сили через розвиток державного підприємництва, створення і реалізацію програми громадських робіт (будівництво доріг, мостів), надання премій підприємцям за створення робочих місць в економічно відсталих районах, підготовку та перепідготовку кадрів, створення бірж праці, розвиток освіти, допомогу безробітним тощо.

Проблема зайнятості в Україні має свої особливості, породжені колишньою адміністративно-командною системою господарювання, а потім тривалою, глибокою кризою в економіці в 90-х роках ХХ – поч. ХХІ ст. До них слід винести: 1) великі масштаби формально незареєстрованої зайнятості, незафіксована в угодах і неоподатковувана робота (так званий „дикий” ринок праці); 2) значне приховане безробіття в нових формах (примусові безоплатні відпустки, неповний робочий тиждень).

Втрата мобільності, динамічності та гнучкості економічної системи, нездатність своєчасно і повною мірою пристосовуватися до змін внутрішніх умов її функціонування. Порушення макроекономічної рівноваги, основою якої є врівноважена взаємодія сукупного попиту і сукупної пропозиції, призводить до дестабілізації економічної системи, руйнації господарських зв'язків, соціально-економічних потрясінь. Важливими проявами макроекономічної нестабільності, найгострішим соціальним лихом сучасної економіки є високий рівень безробіття і високі темпи інфляції.

Особливе місце в системі функціонування сукупного працівника займає *безробіття* (англ. *unemployment*) – соціально-економічне явище, за якого частина працездатного населення не може знайти роботу, стає відносно надлишковою, поповнюючи резервну армію праці.

Багато представників різних напрямів економічної думки вважають безробіття центральною проблемою сучасного суспільства. Воно є невід'ємним атрибутом ринкової економіки.

На сьогодні, за даними ООН, у країнах що розвиваються, понад 800 млн. безробітних. У 1999 році приблизно із 3 млрд. працездатного населення планети повністю безробітними були 150 млн. осіб, частково безробітними – майже 900 млн. осіб.

Безробіття уперше виникло у Великобританії на початку XIX ст., але воно не мало масового характеру і зростало лише в період економічних криз. У XX ст. безробіття стає масовим і хронічним, охоплюючи економіку розвинутих країн навіть у фазі пожвавлення й піднесення. Так, у США в 1920-1929 роках середня кількість безробітних становила 2,2 млн. а в 1930-1939 роках до 10 млн. осіб.

Першу спробу пояснити сутність і причини безробіття зробив англійський економіст Т. Мальтус. Він пояснював його надто швидким зростанням населення, яке випереджає збільшення кількості засобів до існування. Причину такого явища він вбачав у вічному біологічному законі, властивому всім живим істотам, відповідно до якого розмноження відбувається швидше, ніж збільшується кількість засобів існування. Ця теорія з певними модифікаціями існує й нині. Засобами усунення безробіття Мальтус і неомальтузіанці вважають війни, епідемії, свідоме обмеження народжуваності тощо.

Марксистська теорія пояснює безробіття закономірностями розвитку капіталістичного способу виробництва, насамперед законів конкурентної боротьби, які змушують капіталістів збільшувати інвестиції, вдосконалювати техніку, що зумовлює відносне збільшення витрат на засоби виробництва порівняно з витратами на робочу силу, що веде до зростання органічної будови капіталу і збільшення безробіття. У Марксовій теорії це отримало назву всезагального закону капіталістичного нагромадження. Ця теорія найбільш вірно пояснює безробіття. Маркс органічно поєднує пояснення його причин як з боку технологічного способу виробництва, так і суспільної форми (тобто відносин економічної власності).

У першому випадку – це прогрес техніки, який зумовлює більш швидке зростання попиту на засоби виробництва порівняно з попитом на робочу силу. З боку суспільної форми безробіття необхідне, оскільки в умовах конкурентної боротьби і особливості капіталістичного нагромадження настає період піднесення й виникає додатковий попит на робочу силу, а резервом для задоволення цього попиту стає масове безробіття. Воно також є важливим фактором тиску на зниження заробітної плати працюючих.

Проте закон капіталістичного нагромадження не слід вважати всезагальним, оскільки він діє не у всіх суспільно-економічних формаціях і до того ж безробіття зумовлене й іншим комплексом причин – таких як структурні зміни в економіці, нерівномірність розвитку продуктивних сил у народному господарстві окремих регіонів, НТР, пошук працівниками нових робочих місць, де зарплата вища тощо.

У 50-х роках ХХ ст. виникла технологічна теорія безробіття, згідно з якою його причиною є прогрес техніки, технічні зміни у виробництві, особливо раптові. Боротися з безробіттям, на думку її авторів, слід через обмеження технологічного прогресу, його уповільнення.

Найпоширенішою в наш час є кейнсіанська теорія безробіття, згідно з якою його причиною є недостатній сукупний попит на товари, що зумовлено схильністю людей до заощадження та недостатніми стимулами до інвестицій.

Кейнсіанці вважають, що ліквідувати безробіття можна через стимулювання державою попиту на інвестиції. Особлива роль у цьому (зростанні інвестицій) відводиться зниженню позичкового процента. Держава, підвищуючи доходи або знижуючи податки, може збільшити в економіці сукупний попит, що зумовить зростання попиту на робочу силу і знизить рівень безробіття. Окрім цього засобом боротьби з безробіттям Дж. М. Кейнс вважав збільшення військових витрат. Існує також концепція безробіття яка пояснює його високим рівнем заробітної плати, отже, щоб знизити безробіття, слід зменшити заробітну плату.

Для суспільства небезпечним є не саме безробіття, а відсутність механізму його регулювання, надійного захисту безробітних.

Загроза безробіття в умовах України пов'язана не з кризою надвиробництва, вичерпанням місткості ринку, як у західному світі, а з руйнівними наслідками глибоких деформацій попередньої (адміністративно-командної) економічної системи і сучасною кризою недовиробництва, недосконалістю процесів вивільнення, перерозподілу та працевлаштування робітників.

В Україні у 1994-1995 роках налічувалося 0,5 млн., в 1999 році – 1,5 млн. безробітних, а приховане безробіття становило понад 40% сукупної робочої сили.

Форми безробіття. Закон Оукена

Розрізняють кілька форм безробіття: фрикційне, структурне, сезонне, циклічне, технологічне, приховане.

Фрикційне (лат. *frictio* - *тертя*) безробіття виникає внаслідок добровільної зміни роботи працівником, при цьому певний час він витрачає на пошуки нового місця роботи, тобто воно пов'язано з пошуком нової роботи.

Добровільне безробіття зумовлюється небажанням частини активного, працездатного населення працювати за існуючої ставки заробітної плати.

Структурне безробіття пов'язане із зміною структури попиту на споживчому ринку, тобто пов'язано з структурними, технологічними змінами в економіці і потребує перекваліфікації або зміни професії. Воно теж неминуче, адже розвиток виробництва веде до „вмирання” старих галузей і вивільнення великої кількості працівників, які зможуть знайти роботу в новонароджених галузях лише за умов зміни професії і перекваліфікації.

Фрикційне і структурне безробіття не зникає, тому що завжди з'являються люди, які добровільно чи вимушено змінюють місце роботи. При цьому кількість цих безробітних і кількість вільних робочих місць (попит і пропозиція на ринку праці) співпадають. Таку ситуацію трактують як *повну зайнятість*, а суму фрикційного і структурного безробіття визначають як *неминуче природне безробіття*.

Сезонне безробіття обумовлене сезонними коливаннями в обсягах виробництва в певних галузях (сільське господарство, рибальство, туристичне обслуговування).

Технологічне безробіття пов'язане з ліквідацією робочих місць внаслідок автоматизації, роботизації, раціоналізації, з переходом до так званих „безлюдних” технологій.

Циклічне безробіття викликається спадом виробництва в період несприятливої кон'юнктури (кризи або депресії) і відповідним зменшенням сукупного попиту на товари і послуги.

Сезонне, технологічне і циклічне безробіття – небажані для суспільства. Вони складають *надлишкове безробіття* і визначають *неповну зайнятість*.

Існує ще й *приховане безробіття*. Воно виникає за умов *часткової зайнятості*, коли працівники працюють неповний робочий день, без збереження заробітної плати. Приховане безробіття не дозволяє точно визначити рівень неповної зайнятості. Адже частково безробітних удвічі-утричі більше, ніж повністю безробітних. Рівень безробіття визначається за формулою:

$$\text{Рівень безробіття} = \frac{\text{кількість безробітних}}{\text{кількість робочої сили}} \times 100$$

Слід відзначити, що в розвинутих країнах світу у 80-х роках ХХ ст. найвищий рівень безробіття спостерігався у 1982 році (за рахунок циклічного, у році економічної кризи), а найнижчий – у 1988 році, коли був пік економічного буму.

Так, у США у 1982 році рівень безробіття склав 9,7%, а у 1988 році – лише 5,5% (фактично природний рівень безробіття).

Одним з головних економічних наслідків безробіття є не випущена продукція. Економісти визначають цю втрачену продукцію як відставання

обсягу ВВП. Американський вчений А. Оукен математично відобразив співвідношення між рівнем безробіття і відставанням обсягу ВВП. Це співвідношення або *закон Оукена* згідно з яким щорічний приріст валового національного продукту на 2,5% утримує кількість безробітних на постійному рівні. Кожні наступні 2% приросту ВВП знижують рівень безробіття на 1%, а скорочення приросту цього показника на 2% спричиняє зростання безробіття на 1%. Оукен довів, що коли, наприклад, загальний рівень безробіття становить 7,46%, а природний рівень безробіття прийняти за 5,5, то рівень надлишкового безробіття становитиме 1,96, тоді буде втрачено як мінімум 4,9% потенційного ВВП ($1,96 \times 2,5$). При цьому не враховується прихований рівень безробіття. Якщо ж рівень надлишкового безробіття перевищує 10% (Фінляндія, 1993 рік), то втрата ВВП становитиме уже 25% ($10 \times 2,5$).

Як бачимо, надлишкове безробіття – лихо для будь-якої економіки, тому що через нього суспільство втрачає значну частину національного продукту, яку могло б використати для розширення споживання та нагромадження.

Методи досліджень та способи регулювання зайнятості. Крива Філіпса. Мультиплікатор зайнятості Р. Кана та Дж. М. Кейнса

Особливо небезпечним явищем безробіття стало після першої світової війни, коли воно досягло найвищого рівня. Це було пов'язано, насамперед, з світовою економічною кризою 1929-1933 років, коли рівень безробіття в окремих країнах досягав 35-40%.

У зв'язку з цим стали розробляти різноманітні рецепти боротьби з неповною зайнятістю, яка загрожувала існуванню ринкової економічної системи.

У цих умовах виявилася теоретично недостатньою класична теорія зайнятості, яка ґрунтувалася на двох основних поняттях:

1) класики стверджували, що практично неможлива ситуація, за якої рівень витрат буде недостатнім для закупівлі продукції, виробленої за умов повної зайнятості;

2) навіть якщо б рівень загальних витрат виявився недостатнім, швидко включилися би такі важелі регулювання ринкової рівноваги як ціна і заробітна плата внаслідок чого не відбувалося б скорочення реального обсягу виробництва, зайнятості і реальних доходів.

Такі висновки опиралися на *закон Сея*, який стверджував: виробництво будь-якого обсягу продукту автоматично забезпечує дохід, необхідний для закупівлі всієї продукції на ринку, тобто *пропозиція породжує свій власний попит*.

Але в суспільстві отримувачі доходів не завжди повністю їх використовують на закупівлю продуктів, частину доходу вони можуть заощаджувати. У цьому випадку пропозиція не створює власного попиту, споживання буде недостатнім і як результат – затоварювання, скорочення виробництва, безробіття і зменшення доходів.

Враховуючи недоліки класичної моделі зайнятості, Дж. М. Кейнс розробив власну теорію зайнятості. Вона стверджує: не пропозиція створює попит, а попит створює пропозицію. І тому підтримування *ефективного сукупного попиту* на високому рівні дозволяє забезпечити зростання доходів, розширення виробництва і повну зайнятість населення. Але ефективний попит не може забезпечуватися автоматично. Тому сучасна ринкова економіка потребує державного втручання. Використовуючи власні важелі економічного регулювання, вона здатна підтримувати ефективний попит на достатньо високому рівні і тим самим запобігати криз безробіття тощо. З безробіттям повинна боротися держава, активно використовуючи *систему оподаткування і державний бюджет*. Збільшуючи чи зменшуючи податки вона може регулювати сукупний попит в економіці, попит на працю і таким чином знижувати рівень безробіття. Кейнсіанська модель ґрунтується на теорії *мультиплікатора зайнятості*.

Сам принцип його запозичено у англійського економіста Р. Кана (Кембріджська економічна школа), який ще у 1931 році ввів в економічну теорію поняття „*мультиплікатор*”.

Теорія мультиплікатора стверджує: початкове зростання інвестицій в економіку створює „*первинну*” *зайнятість* для найманої праці, зайнятої на виробництві, у яке було здійснено інвестування; витрати додаткових працівників забезпечать розширення виробництва засобів споживання і „*вторинну*” *зайнятість*; у свою чергу зростання сукупного попиту за рахунок цих нових працівників викличе ще певне зростання зайнятості тощо.

Так створюється ефект мультиплікатора (примноження) зайнятості. Він залежить від того, яка частка доходу споживається, збільшуючи сукупний попит, а яка заощаджується. Завдання держави полягає в тому, щоб зменшити заощадження населення і збільшити його споживання.

Мультиплікатор (лат. *multiplicator* - *примножувач*) – це коефіцієнт, величина якого залежить від співвідношення витрат на споживання (*ГСС (MPC) англ. marginal propensity to consume – гранична схильність до споживання*) і розмірів заощадження (*ГСЗ (MPS) – англ. marginal propensity to save – гранична схильність до заощаджень*). Чим більша частка споживання, тим більший мультиплікатор і вища зайнятість. Математично він має такий вигляд:

приріст зайнятості = коефіцієнт мультиплікатора (*K*) × *приріст інвестицій*,
звідси

$$K = \frac{\text{приріст зайнятості}}{\text{приріст інвестицій}}$$

Підставивши цей вираз у першу формулу, одержимо:

$$\text{приріст зайнятості} = \frac{\text{приріст зайнятості}}{\text{приріст інвестицій}} \times \text{приріст інвестицій}$$

Величина *K* показує скільки додаткових робочих місць з’явиться на одиницю приросту інвестицій.

Щоб досягти повної зайнятості (за умов відсутності технічного прогресу), обсяг капіталу повинен зростати такими ж темпами, як і робоча сила. Якщо ж нагромадження капіталу відбувається меншими темпами, ніж зростає робоча сила, тоді з'являється безробіття (див. статтю і графік: „Взаємозв'язок рівноваги та повної зайнятості в моделі Дж. М. Кейнса”).

За умов технічного прогресу виробництва, коли зростає фондоозброєність праці і вартість робочого місця, для забезпечення повної зайнятості потрібні такі темпи нагромадження, які б перевищували темпи зростання робочої сили.

Ці залежності досліджуються в неокласичній моделі зайнятості сучасного англійського економіста Р. Харрода. За ним необхідною умовою підтримування повної зайнятості трудових ресурсів є нагромадження капіталу (зростання його обсягу) такими ж темпами, якими зростає технічний прогрес. Якщо темпи нагромадження будуть нижчими, то у суспільстві буде існувати неповна зайнятість або безробіття. Тому норма нагромадження повинна мати таку величину, щоб забезпечити зайнятість усіх трудових ресурсів.

Кейнсіанська модель зайнятості передбачає інфляцію. За цією теорією в економіці може виникнути або безробіття, або інфляція, тобто регулюючи рівень інфляції, можна регулювати рівень безробіття.

Вагомий внесок в теоретичне осмислення взаємодії двох факторів макроекономічної нестабільності зробив австралійський економіст кейнсіанського напрямку О. Філліпс. У 50-х роках він надав цій залежності графічний вигляд. Вона називається кривою Філліпса (див. статтю і графік „Крива Філліпса”).

Пояснення взаємозв'язку між рівнем інфляції і рівнем зайнятості полягає в тому, що високе безробіття змушує працюючих за наймом погоджуватися на нижчу зарплату, що уповільнює зростання цін. Але коли рівень безробіття низький, то найманим працівникам легше вимагати таке зростання зарплати, яке випереджує зростання продуктивності праці. Наслідком цього є зростання цін (інфляція). Отже, низький рівень безробіття породжує тенденцію до більш високого рівня інфляції і, навпаки, високе безробіття супроводжується низькою інфляцією.

Існують різні варіанти кривих Філліпса. Оригінальна крива Філліпса показує взаємозв'язок ставок заробітної плати і безробіття: чим вищі ставки заробітної плати, тим менша зайнятість і, навпаки, чим нижчі ставки оплати праці, тим менший рівень безробіття.

Тому в кожній країні (і в Україні також) розробляється система заходів щодо регулювання безробіття, яка включає систему державної служби зайнятості, механізм соціального захисту і допомоги. Важливою організаційною формою у цій системі є *біржа праці*, яка виконує роль посередника між підприємцями і працівниками в укладанні угод про купівлю-продаж робочої сили.

Заробітна плата

В історії світової економічної думки існує багато варіантів визначення заробітної плати. Її розглядають як плату за три різні об'єкти: 1) працю; 2) робочу силу; 3) послуги праці, або робочої сили.

Перші спроби обґрунтування суті заробітної плати були зроблені представниками класичної політичної економії. Так, англійський економіст В. Петті (XVII ст.) трактував економічну природу заробітної плати як „*ціну праці*”. Її величина, на його думку, визначається необхідними засобами для існування робітника (їх мінімумом). Такого ж розуміння дотримався й А. Сміт. Інший представник класичної політичної економії Д. Рікардо виділяв природну і ринкову ціну праці. Природна – властивість нової суми життєвих засобів, необхідних для утримання робітників, продовження їх роду. Ринкова ціна коливається навколо природної під впливом руху працездатного населення, співвідношення попиту і пропозиції на працю. Всередині XIX ст. теорію заробітної плати як мінімуму засобів існування підтримували А. Тюрго, Ф. Лассаль. Незважаючи на те, що ідея такого підходу була висловлена ще у XVII ст., її поділяють і сучасні економісти (П. Самуельсон, В. Нордгауз, Дж. Хікс та інші).

Такий підхід щодо визначення заробітної плати як ціни праці заперечував К. Маркс. Він розробив *теорію заробітної плати як грошового виразу вартості і ціни робочої сили*. Він вважав, що працю не можна продати, оскільки її не існує до моменту купівлі-продажу. На ринку робітник може продати лише здатність до праці, тобто певну сукупність своїх фізичних і духовних властивостей, або робочу силу. Праця є функцією товару „робоча сила” тому ці категорії не слід ототожнювати. Згідно такого підходу праця не може мати ціни, здійснюється купівля-продаж не праці, а робочої сили (здатності до праці). Якщо робочу силу, за Марксом, розглядати з точки зору вартості, то як і будь-який інший товар, вона потребує суспільно-необхідних витрат на своє відтворення за певних суспільних умов. У цьому випадку матеріальним (речовим) вмістом заробітної плати стає кількість життєвих засобів необхідних для відтворення робочої сили найманого робітника та членів його сім'ї.

На основі критики марксистської концепції заробітної плати виникла *теорія соціальної заробітної плати* (М. І. Туган-Барановський, поч. XX ст., Т. Веблен, Й. Шумпетер та ін.). Якщо Маркс виходив з того, що заробітна плата регулюється і обмежується факторами величини вартості товару „робоча сила”, то Туган-Барановський заперечував це обмеження. Згідно з його теорією обсяг заробітної плати визначається як певна частка доходу найманого працівника у загальному обсязі суспільного продукту. Тому заробітна плата, якщо і має обмеження, то вони не пов'язані з вартістю робочої сили, а залежать від реального внеску осіб найманої праці у суспільний продукт. У методологічному аспекті соціальна теорія заперечує заробітну плату як категорію виробництва і розглядає її лише як категорію розподілу, тобто ігнорує відтворювальну функцію заробітної плати, суть якої – забезпечення нормального (розширеного) та якісного відтворення працівника і членів його сім'ї.

Згідно з теорією загальної рівноваги, розробленою А. Маршаллом та Л. Вальрасом, за рівноваги попиту і пропозиції вартість послуг усіх факторів у тому числі і робочої сили відповідає їх граничній продуктивності, тобто внеску у виробництво продукту (вартості). Саме ця вартість і виплачується робітникам – продавцю послуг праці. Тобто вони конкретизують розуміння заробітної плати на основі врахування міри корисності послуг праці (*теорія корисності послуг праці*). Позитивною у такому підході є спроба оцінити вартість товару не лише як суспільні витрати виробництва, а й як корисність, його корисного ефекту, тобто корисного ефекту праці.

У сучасній світовій економічній науці найбільше поширення отримали різноманітні варіанти трактування суті заробітної плати, що ґрунтуються на теорії „*трьох факторів*” (Ж.Б. Сей, поч. ХІХ ст.). За цією теорією заробітна плата є функцією фактору праці, але серед сучасних послідовників Сея виникли розбіжності щодо цього питання.

Американський економіст Дж. Б. Кларк виходить з того, що регулятором рівня заробітної плати є граничний рівень продуктивності праці (заробітна плата), яка визначається граничним, тобто найбільш низьким рівнем продуктивності праці. Величина заробітної плати, на його думку, встановлюється відповідно до продуктивності праці робітника, зайнятого в найгірших умовах, а оплата його праці нібито є повною. Ці погляди знайшли відображення у *теорії граничної продуктивності праці* (рубіж ХІХ-ХХ ст.). Дж. Б. Кларк враховує граничний рівень продуктивності праці, де продукт праці вимірюється його вартістю, а представники теорії корисності послуг праці граничний продукт враховують не за обсягами витрат, а за мірою його граничної корисності.

Деякі західні економісти, хоч і визнають теорію „факторів виробництва”, але розуміють під цим поняттям не фізичну продуктивність засобів праці, землі, а працю людей. Так, шведський економіст К. Еклунд трактує суть заробітної плати з позицій рівноважного розподілу національного доходу (*теорія функціонального розподілу доходу*). Він виходить з того, що розподіл доходів за факторами виробництва регулюється попитом і пропозицією на ці фактори. Якщо ринок відчуває нестачу капіталів або природних ресурсів, то частка власників капіталів і природних ресурсів у національному доході збільшиться. Це обумовлює зниження доходу на фактор праці і рівень заробітної плати, в наслідок цього знижується. Якщо, навпаки, виникає дефіцит робочої сили, то особи, що працюють за наймом, претендують на більш високу заробітну плату. Тоді частка заробітної плати в національному доході зростає. Таким чином, прагнучи до рівноважного розподілу доходів, суспільство, з одного боку, досягає соціальної злагоди, а з іншого – ефективного господарювання.

У сучасній економічній науці під заробітною платою розуміється ціна, яка сплачується за використання праці найманого працівника. Так, П. Самуельсон вважає, що „люди за певну ціну здають свої послуги в аренду”, ціна цих послуг – ставка заробітної плати. Інші американські вчені (К. Макконелл і С. Брю) стверджують, що „заробітна плата, або ставка

заробітної плати – це ціна, що виплачується за використання праці”. Деякі російські вчені вважають, що робоча сила є предметом купівлі-продажу за рабовласництва та кріпацтва, а за капіталізму продають її послуги за певний, обумовлений контрактом час, і робітник сам собі господар. Але, як відомо, однією з найважливіших умов перетворення робочої сили на товар є особиста свобода її власника – найманого працівника. Такої свободи не мав ні раб, ні селянин-кріпак. До того ж, працівник повинен бути економічно залежним, тобто позбавленим засобів виробництва і засобів до існування. Товаром робоча сила стає лише за умов капіталістичного способу виробництва. Капіталіст купує робочу силу, а не працю (хоча створюється враження про продаж праці). Через те, що купівля-продаж робочої сили об’єктивно виступає у формі купівлі-продажу праці, то вартість (а отже, й ціна) робочої сили перетворюється на заробітну плату, тобто набуває перетвореної форми. Оскільки заробітна плата приховує купівлю-продаж робочої сили і стирає межі між необхідною і додатковою працею, перетворена форма приховує наявність експлуатації. Вартість робочої сили, виражена у грошах, набуває форми ціни робочої сили. Її речовим і матеріальним змістом є кількість життєвих благ, необхідним для відтворення робочої сили найманого робітника і членів його сім’ї. Це життєвий фонд робітника, який за товарного виробництва має і вартісне, і грошове вираження.

Отже, *заробітна плата* – це грошове вираження вартості і ціни товару „робоча сила” та частково результативності її функціонування.

Оскільки робоча сила є товаром, то її ціна, як і всіх інших товарів, регулюються співвідношенням попиту і пропозицією. На розмір заробітної плати впливає зниження попиту на робочу силу, або збільшення її пропозиції, дія законів зростання продуктивності праці та підвищення потреб населення, співвідношення сил між робітниками і капіталістами, виступи працівників за збільшення заробітної плати тощо.

Залежно від методів оцінки трудових затрат у господарській практиці використовують *погодинну* (тижневу, місячну, річну), *відрядну* (за кількість вироблених товарів), *акордну* та інші види оплати праці.

Розрізняють також розуміння заробітної плати у широкому і вузькому значенні. У *широкому* значенні цей термін включає оплату праці працівників різних професій матеріального виробництва, спеціалістів високої кваліфікації (лікарів, юристів, вчених, вчителів), робітників сфери послуг. У цьому випадку у заробітну плату включають гонорари, премії та інші винагороди за працю. У *вузькому* значенні заробітна плата – це ставка або ціна, що сплачується за використання одиниці праці протягом певного часу (години, дня, тижня тощо). Така відмінність дозволяє відокремити загальні заробітки і власне заробітну плату.

У ринкових економічних системах прийнято застосовувати дві основні форми заробітної плати – *погодинну* і *відрядну*.

Погодинна заробітна плата передбачає врахування строку функціонування найманої робочої сили згідно з договором про найм і погодинної ставки заробітної плати. При погодинній формі величина

заробітної плати обчислюється як добуток погодинної ставки і кількості праці (година, робочий день, тиждень, місяць). Одиницею виміру заробітної плати при погодинній формі стає *погодинна ставка*. Фактично її величину кожна фірма визначає, виходячи з власного досвіду і з врахуванням вимог конкуренції і чинного законодавства про працю. У марксовій теорії заробітної плати погодинна ставка розраховується як ціна праці:

$$\text{ціна праці} = \frac{\text{денна вартість робочої сили}}{\text{середня тривалість робочого дня}}$$

Сучасними неокласичними і неокейнсіанськими економічними концепціями погодинна ставка розглядається з позицій *ефективного рівня заробітної плати*, тобто такого її рівня, який забезпечує рівновагу попиту і пропозиції на ринку праці.

Відрядна або поштучна заробітна плата – оплата вартості й ціни товару „робоча сила” залежно від виробітку за одиницю продукту. Величина заробітної плати тут обчислюється як добуток одиниці виробу і кількості товарів. Розцінка одного виробу визначається рівнем *зарплатомісткості* продукту, яка показує скільки зарплати містить у собі одиниця продукту. Вона використовується для підвищення інтенсивності праці, скорочення затрат на нагляд за робітниками, посилення конкуренції серед робітників. В її основу покладені хронометрування робочого дня і встановлення норм виробітку для найбільш фізично сильних, витривалих і кваліфікованих робітників. Ця система (система Тейлора) вперше була застосована на початку ХХ ст. у США.

Важливим аспектом формування відрядної заробітної плати є її залежність від чинника *норми виробітку*. За цих умов величина оплати праці залежить в першу чергу від відповідності кількості виробленого продукту встановленій нормі виробітку. В міру упровадження організаційно-технічних заходів і зміни умов праці норми виробітку переглядаються, що дає змогу фірмі підвищувати інтенсивність праці, а також застосовувати нечесні методи постійного підвищення норми виробітку, а значить – зменшення рівня оплати праці.

Погодинна заробітна плата переважала на початкових етапах еволюції ринкової економічної системи. З подальшим розвитком ринкових відносин домінувала уже відрядна оплата праці, яка найбільш повно задовольняла вимогам *індустріальної стадії* розвитку суспільства. У сучасних умовах, на стадії постіндустріального технологічного способу виробництва, пануючою формою знову стає погодинна заробітна плата (так, у США близько 80% робітників одержують заробітну плату залежно від відпрацьованого часу), що зумовлено широким застосуванням у виробництві конвейерів, напівавтоматів і автоматів з примусовим ритмом роботи, коли людина лише контролює процес безпосереднього виробництва, а виробіток залежить від ритмічної і безпосередньої роботи агрегатів та устаткування. Але в реальній дійсності форми заробітної плати, які розглядалися, у чистому вигляді не існують. Вони застосовуються у певних сполученнях і комбінаціях, що виявляє себе у відповідних *системах заробітної плати*.

В економіці розвинутих країн світу застосовують тарифні, преміальні, колективні форми оплати праці. Їх вибір залежить від трьох основних факторів: 1) ступеня контролю робітником кількості та якості виробленої продукції; 2) ретельності з якою продукція може бути врахована; 3) рівня витрат, пов'язаних із впровадженням певної системи оплати праці. Суть тарифної системи оплати праці полягає в залежності обсягу заробітної плати від тарифу (тарифної ставки); сам тариф враховує диференціацію і регламентацію трудової діяльності залежно від виду робіт, складності технології, специфіки галузі, кваліфікації працівника, стажу роботи тощо.

Тарифна система складається з тарифної ставки, тарифної сітки і тарифно-кваліфікаційного довідника. *Тарифна ставка* визначає рівень оплати праці працівників за годину роботи або робочий день. Найважливішим елементом тарифної системи є *тарифна сітка*, яка застосовується для визначення відповідних співвідношень між оплатою праці і кваліфікацією працівника. Вона включає певну кількість тарифних розрядів і відповідні міжрозрядні коефіцієнти. Ці коефіцієнти застосовуються для регламентації співвідношення рівня оплати першого і наступного розрядів. *Тарифно-кваліфікаційний довідник* містить у собі перелік робіт, що виконуються у даній галузі з врахуванням їх складності, міри відповідальності та вимог до точності і якості виконання. Наприклад, в автомобільній промисловості США передбачено від 14 до 18 розрядів. Але тут тарифні системи мають свої сучасні модифіковані форми прояву. Однією з них є *система аналітичної оцінки робочих місць*, яка передбачає, що тарифні ставки встановлюються залежно від відносної складності робіт з такими групами факторів:

- кваліфікація виконавця (освіта, досвід, професійна підготовка);
- розумові і фізичні зусилля;
- рівень відповідальності за устаткування, матеріали тощо;
- умови праці.

Система *оцінки заслуг* – враховує якість праці, продуктивність, професійні знання, надійність, ставлення до роботи тощо. На рівень оцінки впливають такі фактори як відданість фірмі та схильність до спілкування і співпраці, що є не менш важливі, ніж рівень кваліфікації та професійних знань. За системою аналітичної оцінки робочих місць заробітна плата визначається як добуток суми балів, що отримує кожен працівник, і ставки одного балу.

Існують і такі системи заробітної плати як *відрядно-прогресивна* і *відрядно-регресивна* які ґрунтуються на відрядній формі оплати праці. В Україні однією з поширених систем залишається *відрядно-прогресивна* система. Її суть полягає в тому, що обсяг заробітку ставиться у прогресивну залежність від міри перевищення норм у виробітку. Наприклад, якщо працівник за 8 годин робочого дня має нормою виготовити 10 деталей, то при перевиконанні цієї норми кожна наступна деталь отримує вищу розцінку. За умов *відрядно-регресивної системи*, яка застосовується в ринкових країнах, перевиконання норми виробітку передбачає застосування певного

коефіцієнту регресії у розцінках. Це означає, що за одинадцяту деталь робітник отримає, 0,9 розцінки, за дванадцяту – 0,8. Таким чином, відрядно-регресивна система робить не вигідним перевиконання норми виробітку, але вона зацікавлює працівника у підвищенні самої норми.

Широке розповсюдження сьогодні мають і *преміальні системи оплати праці*. Більшість преміальних систем у країнах розвинутого ринку передбачає застосування так званої технологічної надбавки, розмір якої залежить від тривалості режимної частини робочого часу, устаткування або від часу ручної праці. Спеціальні премії призначаються за дотримання технологічної дисципліни, безаварійну роботу.

Особливе місце у преміальних системах оплати праці займають *системи колективного преміювання*. Прикладом є *система Скенлоа*. Вона передбачає, що адміністрація фірми, з одного боку, і профспілки – з іншого, заздалегідь визначають норматив частини заробітної плати у загальній вартості чистого прибутку (умовно чистої продукції). Якщо підприємство працює успішно і виникає економія витрат, то на суму даної економії утворюється спеціальний фонд, 25% з якого зараховується у резерв для можливих перевитрат фірми на робочу силу у наступному періоді, а з суми, яка залишається, виплачуються премії (25% – адміністрації, 75% – працівникам). Премії між працівниками розподіляються у відповідності з тарифними ставками.

В країнах з ринковою економікою найпоширенішою формою колективного преміювання сьогодні стала „*система участі у прибутках*”. Вона передбачає, що за рахунок заздалегідь встановленої частки прибутку фірми формується преміальний фонд, з якого працівники отримують виплати. Премії нараховуються за підвищення продуктивності праці, зниження рівня витрат виробництва. Виплата премій робітникам залежить від рівня їх оплати з врахуванням особистих трудових характеристик (стаж роботи, раціоналізаторська діяльність, дисципліна трудова і технологічна тощо). Ці виплати з преміального фонду, по суті, не є частиною додаткового прибутку, а частиною загального фонду заробітної плати. Мета впровадження даної системи – у тому, що зарібок робітника ставиться у залежність від ефективності діяльності фірми, адже обсяги виплати зростають разом з прибутком фірми, із зростанням її рентабельності і такі виплати звільняються від податків.

Рівні заробітної плати. Номінальна і реальна заробітна плата

Розрізняють номінальну і реальну заробітну плату. *Номінальна заробітна плата* – це сума грошей, яку отримує працівник за продаж капіталісту робочої сили та частково результатів її функціонування. Одиницею виміру номінальної заробітної плати є *погодинна ставка*. У ринкових системах її величина залежить від умов кон'юнктури на ринку праці. Розміри номінальної заробітної плати не дають реального уявлення про життєвий рівень робітника, рівень його споживання. В Україні в 1997 році вона становила в середньому 156 грн. за місяць, у паливній

промисловості та енергетиці вона була в 1,6-2 рази вищою, а в більшості інших галузей та в бюджетній сфері – приблизно на 50% нижчою. Водночас без показника номінальної заробітної плати неможливо обчислити реальну заробітну плату.

Реальна заробітна плата – це кількість споживчих вартостей (товарів і послуг), яку працівник може придбати за свій грошовий заробіток за певного рівня цін після відрахування податків. Рівень реальної заробітної плати залежить від: 1) номінальної заробітної плати; 2) рівня цін на предмети споживання та послуги (індекс вартості життя); 3) податків, які сплачують працівники до бюджету і фондів соціального споживання. Реальну заробітну плату визначають діленням індексу номінальної заробітної плати на індекс вартості життя.

$$\text{Індекс реальної заробітної плати} = \frac{\text{індекс номінальної заробітної плати}}{\text{індекс вартості життя}}$$

Це означає, що реальна заробітна плата прямо пропорційна змінам номінальної заробітної плати і обернено пропорційна змінам рівня цін. Реальна заробітна плата скорочується із зростанням податків.

Потрібно зазначити, що на індекс вартості життя впливають загальний стан фінансів держави; рівень її непродуктивних витрат (на армію, бюрократичний апарат тощо); стан торгового (різниця вартості експорту та імпорту) і платіжного (різниця міжнародних доходів і платежів держави) балансу країни, від чого залежить курс національної валюти; прогресивність чи відсталість міжгалузевої структури виробництва та багато іншого. Усі ці фактори, впливаючи на загальний рівень цін, визначають стан реальної заробітної плати. Для визначення рівнів заробітної плати потрібно враховувати *мінімальну заробітну плату*. Ця проблема виникає у тому випадку, коли держава бере на себе функцію регулювання соціальних відносин. Вона стає гарантом того, що за будь-яких умов найму робочої сили кожен працівник отримує заробітну плату не нижчу її мінімального рівня. Регулюванню піддається погодинна ставка.

У більшості розвинутих країн законодавчо встановлено мінімум заробітної плати. У США федеральний мінімум заробітної плати варіює в межах від 40 до 60% середньої заробітної плати, яка сплачується робітникам обробної промисловості. Мінімальна заробітна плата у США в кінці 80-х років складала 3,35 дол./год., в середині 90-х років – 4,5 дол./год., а з 1997 року вона підвищена до 5,35 дол./год. У США розмір середньої погодинної оплати на виробництві на початку 90-х років дорівнював 11,75 дол., у роздрібній торгівлі – 7,29 дол. Запровадження мінімуму заробітної плати спрямовано на зниження рівня бідності і підтримання добробуту найменш кваліфікованих працівників. В Україні середня заробітна плата у грудні 1994 року забезпечувала мінімальний споживчий бюджет лише на 60%, а в 1998 році – менше як на 50%.

Зниження життєвого рівня в Україні спричинено також знеціненням трудових заощаджень населення, вартістю житлово-комунальних послуг.

Так, за однокімнатну квартиру загальною площею 20 м² в 1998 році сплачували 22% від середньої заробітної плати. Внаслідок цього суттєво знизилася частка заробітної плати в національному доході та собівартості продукції. В розвинутих країнах світу в національному доході вона становить у середньому 50-70%, в Україні вона за 1991-1998 роки зменшилася до 25-26%. Це означає, що працівник отримував лише ¼ частину створеного ним продукту. До того ж, на початку 1998 року понад 11 млн. працівників вчасно не отримували заробітну плату. Загальна сума боргу з виплати заробітної плати становила в цей час понад 5 млрд. грн., а на 1.1.1990 року – понад 6,5 млрд. грн. Це прихована форма фінансової експлуатації найманої праці, що є головною причиною затоварювання в Україні товарами вітчизняного виробництва. Привласнення державою та підприємницькими структурами 75% створеного продукту означає втрату заробітною платою своєї відтворювальної та стимулюючої функції.

Основою розрахунку мінімальної заробітної плати є показник *прожиткового мінімуму*. Останній обчислюється виходячи з так званого „кошика споживача”, який вбирає у себе певний перелік товарів і послуг, необхідних для задоволення першочергових потреб людей. Розрахований за мінімальним рівнем задоволення потреб та перемножений на рівень поточних цін, цей комплекс товарів та послуг дає змогу визначити рівень прожиткового мінімуму.

Мінімальна заробітна плата не обов'язково співпадає з прожитковим мінімумом. Вона може бути вищою, якщо фінансові можливості держави та господарських суб'єктів поліпшуються, а може бути і нижчою як це характерно для сучасного етапу кризового стану економіки України.

На величину заробітної плати (у бік її підвищення) здійснюють вплив профспілки шляхом обмеження пропозиції праці (встановлення імміграційних бар'єрів, заборона приймати на роботу не членів профспілок, лімітування навантажень за день, інтенсивності праці тощо); тиску при укладанні колективних договорів, в яких обумовлюється ставка заробітної плати; боротьби з монополізацією виробництва, що має тенденцію зниження ставки заробітної плати; сприяння зростанню тих видів виробництва, які передбачають збільшення зайнятості і ріст попиту на працю.

2. Ринок капіталів. Процентна ставка та інвестиції

Ринок капіталу як і ринок праці є найважливішою складовою частиною ринкової економіки. Особливість капіталу як фактору виробництва накладає свій відбиток як на попит, пропозицію, так і на ціну, тобто на механізм ринку капіталу.

Капітал: сутність і форми. Кругообіг і оборот капіталу

Капітал (лат. *capitalis* – головний) – одна з найважливіших категорій економічної науки, обов'язковий елемент ринкової економіки, необхідний фактор і ресурс виробництва, головний об'єкт ринку капіталу.

Серед економістів нема єдності щодо визначення такої важливої економічної категорії як капітал. Зокрема, марксистська політична економія трактує *капітал як сукупність певних економічних відносин, характерних для системи найманої праці*, – відносин з приводу привласнення власниками засобів виробництва результатів неоплаченої праці найманих робітників. Згідно марксистської теорії системою виробничих відносин капітал стає лише при капіталізмі, коли переважна маса безпосередніх виробників позбавлена засобів виробництва і предметів споживання, але є юридично вільною, і щоб прогодувати себе, сім'ю, змушена продавати свою робочу силу власникам засобів виробництва, які оплачують їм лише частину затраченої сили у процесі праці.

Класична політична економія визначала *капітал* з точки зору його речового, а не суспільного змісту – *як сукупність засобів виробництва*. Неокласична теорія трактувала *капітал як річ, що здатна приносити дохід залежно від її суб'єктивної оцінки (корисності)*. Сучасні монетаристи під *капіталом розуміють гроші у формі кредитних грошей*.

Сьогодні прийнято визначати капітал як *вартість чи цінність, яка приносить дохід*. Капітал існує в різноманітних формах. Це, перш за все, *продуктивний капітал*, що діє у виробництві (промисловості, будівництві, сільському господарстві, на транспортні тощо) і може приймати форму грошового (капітал як передумова виробництва), виробничого (капітал як засіб виробництва) і товарного (капітал як товар) капіталів; *торговельний*, що діє у сфері обміну; *позичковий*, що діє у сфері кредитних відносин.

Економічну категорію „*капітал промисловий*” вперше обґрунтував К. Маркс. Оскільки складовими елементами економічних відносин є техніко-економічні, організаційно-економічні та відносини економічної власності (виробничі відносини), то розвиток і функціонування промислового капіталу діє в межах кожного з них.

Так, рух капіталу промислового починається з процесу підготовки матеріальних умов виробництва (будівництво підприємств, купівля засобів виробництва, робочої сили). У разі купівлі засобів виробництва і робочої сили рух промислового капіталу охоплює першу стадію і починається у грошовій формі, що виражається формулою:

$$\Gamma - T \begin{matrix} < \\ < \end{matrix} \begin{matrix} \text{З. В.} \\ \text{Р. С.} \end{matrix}$$

де Γ – гроші;
 T – товар;
 З.В. – засоби виробництва;
 Р.С. – робоча сила.

У часи Маркса маркетингові дослідження не проводилися, тому абсолютно переважаючою на першій стадії була грошова форма капіталу. На сучасному етапі вона доповнюється такими передвиробничими функціями як робота конструкторів, дизайнерів, наукових працівників, маркетологів, менеджерів, що наповнює грошову форму капіталу промислового виробничим змістом і перетворює її з абсолютної на домінуючу (переважаючу).

Загалом рух капіталу на всіх стадіях відбувається за формулою:

$$\Gamma - T \begin{matrix} < \\ < \end{matrix} \begin{matrix} \text{З. В.} \\ \text{Р. С.} \end{matrix} \dots V \dots T' - \Gamma'$$

де V – виробництво;
 T' – товар, в якому втілено вищу вартість (додаткову вартість);
 Γ' – гроші з приростом, отримані від реалізації товару T' .

Звідси зрозуміло, що додаткова вартість, яка втілена в товарах (T') створюється в процесі виробництва, а капітал промисловий – на кожній із цих стадій.

На кожній із цих стадій капітал промисловий у певних різновидах виконує специфічні функції, набуває відповідних функціональних форм і здійснює його кругооборот. Капітал промисловий перебуває одночасно у трьох функціональних формах – грошовій, виробничій і товарній, утворюючи так званий *продуктивний капітал*, який функціонує і розвивається в межах різних форм капіталістичної власності: індивідуальної, акціонерної, монополістичної, державної, інтегрованої тощо.

Продуктивний капітал у своєму русі приносить дохід у формі *прибутку*, *торговельний капітал* – у формі *торговельного прибутку*, *позичковий капітал* – у формі *процента*. Позичковий капітал виступає як самостійний вид капіталу. Він функціонує поряд з промисловим і торговим капіталом, що проявляється в формах його руху. Якщо кругооборот промислового капіталу передбачає послідовне набуття ним грошової, виробничої і товарної форм, то торговий капітал у процесі свого кругообороту набуває лише грошової і товарної форм і здійснюється за формулою $\Gamma - T - \Gamma'$, а позичковий капітал у процесі свого руху весь час перебуває тільки у грошовій формі, здійснюючи кругооборот за формулою $\Gamma - \Gamma'$.

Капітал може існувати і у формі *власності* – на землю, цінні папери тощо. Він приносить дохід у формі *земельної ренти* чи *дивіденди* на акції.

Інвестиції або капітальні вкладення у виробництво існують, насамперед, у формі грошового капіталу, що надається у позику і приносить дохід у формі процента. В економічній теорії існує декілька версій суті економічної природи процента.

Класична теорія, продовжена Марксом, пов'язує процент з прибутком. Згідно даної концепції капітал, що здійснює рух на кредитному ринку, має двоїсту природу та існує у формах *капіталу-власності* і *капіталу-функції*. При цьому – це один і той же *позичковий капітал*.

Виробничий капітал приносить своєму користувачеві (позичальникові капіталу) дохід у формі *прибутку*. Останній стає *джерелом процента* – як *доходу на капітал-власність* і *підприємницького доходу* – як *доходу на капітал-функцію*. Процент виплачується власникові грошового капіталу, а функціонуючий підприємець (позичальник капіталу) підприємницький дохід залишає собі.

Отже, при застосуванні позичкового капіталу у виробництві одержаний від цього прибуток розпадається на процент і підприємницький дохід: *процент породжується капіталом-власністю, а підприємницький дохід утворюється капіталом-функцією*.

На думку Маркса, і прибуток, і процент є формами *додаткової вартості*, які приховують неоплачену працю найманих робітників.

З появою маржиналізму (у 80-ті роки ХІХ ст.) його представники залучають до аналізу природи процента психологію господарських суб'єктів.

Психологічна теорія процента (автор – австрійський теоретик Е. Бьом-Баверк) ґрунтується на тому, що для власника грошового капіталу останній має більшу граничну корисність сьогодні, ніж в майбутньому. Позика грошового капіталу, за ціною його власника, приведе до втрат частини граничної корисності, тому він вимагає від позичальника повернення більшої суми грошей, збираючись тим самим, як мінімум, компенсувати можливе погіршення свого становища. Надлишок повернених грошей і утворює процент.

У *кейнсіанській теорії* (30-ті роки ХХ ст.) норма процента виступає межею граничної ефективності майбутніх інвестицій. Чим нижча норма процента, тим далі відсовується ця межа, а незмінність процентної ставки або навіть її зростання повинні гальмувати, зменшувати схильність до інвестицій. *Процент* у теорії Кейнса – незалежний фактор, грошовий феномен, рівень якого визначається взаємодією попиту і пропозиції на грошові залишки. Головну причину небажаного зростання норми процента Дж. М. Кейнс вбачає у зростанні попиту на гроші у порівнянні з їх пропозицією. Сама процентна ставка – це своєрідна плата за необхідність розлучення з готівкою, з *ліквідністю*. Попит на гроші породжується *схильністю до ліквідності*.

Отже, за Кейнсом, процент – це плата за зменшення ліквідності активів власника позичкового капіталу. Водночас процент у кейнсіанській теорії пов'язує грошовий ринок із товарним, з виробництвом, а тому визначає специфіку грошово-кредитного регулювання економіки.

Сучасна економічна теорія трактує процент як ціну, яка виплачується за те, щоб одержати ресурси зараз замість того, щоб чекати до тих пір, поки нагромадяться гроші, на які ці ресурси можна купити.

Це пояснюється дією закону *спадної віддачі*: вартість певної суми грошей сьогодні вища, ніж буде завтра. Врахування чинника часу дозволяє зрозуміти: чим триваліший час позики, тим вищою має бути плата за неї, тобто *процент*.

Отже, сьогодні процент розглядається як *дисконт* (англ. *discount* – сума, що отримують кредитні установи або особи за користування позикою, тобто *процент*), компенсація за втрату частини вартості грошового капіталу. Через виплату процента відбувається *дисконтування капіталу*. Водночас процент (процентна ставка) розглядається ціною рівноваги на кредитному ринку.

Кредит та його форми

Кредит (лат. *creditum* – позика, борг) – є формою руху позичкового капіталу. Це система економічних відносин, які виникають в економічному обороті тимчасово вільних грошових коштів, з одного боку, і як нагальна потреба додаткових грошових засобів – з іншого, для розпорядження та використання на певний строк на умовах повернення з відсотком; продаж товарів з відстрочкою платежу.

Кредит це важливий елемент ринкової економіки за допомогою якого розвивається виробництво, прискорюється кругообіг капіталу. За допомогою кредиту забезпечується безперервність процесу суспільного відтворення на всіх його стадіях.

Кредит виник ще в період розпаду первіснообщинного ладу на основі становлення товарно-грошових відносин і майнової диференціації общини. В рабовласницьку добу він існував у формі лихварського кредиту. Кредиторами-лихварями були купці, відкупщики податків і храми. Згідно із законом позичковий відсоток у Давньому Римі коливався від 6% до 48%. За феодалізму кредиторами-лихварями були купці, церкви і монастирі. Вони надавали позики дрібним виробникам, феодальній знаті. Ставки кредиту були високими. Так, у Німеччині за феодалізму позичковий відсоток коливався у межах 21-43%. Кредит сприяв первісному нагромадженню капіталу. За капіталізму кредит – це рух позичкового капіталу (грошової позики), що надається в кредит на умовах повернення у певний термін з виплатою відсотка. Форми позичкового капіталу різноманітні – *комерційний* (кредит товарами), *банківський* (кредит грошима), *споживчий* (кредит населенню), *державний кредит* тощо. Основними формами позичкового капіталу є комерційний і банківський кредит.

Комерційний кредит – це такий кредит, який надається одним функціонуючим у виробництві капіталом (підприємством чи фірмою) іншому функціонуючому капіталу (фірмі) товарами з відстрочкою платежу.

Позика надається товаром з виплатою процента і суми позики грошима через певний час, обумовлений у векселі.

Мета комерційного кредиту – прискорення обороту товарних ресурсів. Процент за позику стає структурною частиною ціни кредитованої товарної маси та суми за векселем.

Недоліком комерційного кредиту є його обмеженість – як за обсягами, так і за сферою застосування у часі і в просторі. За своєю величиною він не може бути більшим від обсягів резервних капіталів виробничих і торгівельних фірм і не застосовується за межами сфери дій функціонуючих капіталів, не надається на довгий час.

Банківський кредит – надається грошовим капіталом (банками та іншими кредитними установами) у вигляді грошових позик. Об'єктом банківського кредиту є банківський капітал. Завдяки цьому, він здатен подолати обмеженість комерційного кредиту. Крім того, заміна комерційних векселів банківськими (банкнотами) посилює переваги банківського кредиту, тому сам кредит стає більш еластичним і масштабним. З виникненням і розвитком кредитних відносин безпосередньо пов'язаний процес становлення і розвитку *кредитного ринку* – складової частини *ринку інвестицій ресурсів – ринку капіталів* (див. схему „Структура ринку капіталів”).

Ринок позичкового капіталу або *кредитний ринок* поділяється на ринок короткострокових і довгострокових засобів. На першому з них об'єктом купівлі-продажу є казначейські векселі (на державні цінні папери з короткотерміновими зобов'язаннями держави до 12 місяців, які випускають центральні банки), на другому – довготермінові позики та цінні папери. Довготермінові ринки позичкових капіталів поділяють на ринок довготермінового кредиту і ринок цінних паперів, що набули значного розвитку на вищій стадії капіталізму, набагато перевищуючи обсяги реального капіталу. *Ринок цінних паперів* складається з ринку акцій, на якому здійснюється купівля-продаж прав власності на частку майна підприємства, і ринку облігацій, який, таким чином, пов'язує кредитний ринок з ринком цінних паперів.

Кредитний ринок концентрує попит і пропозицію на позичковий капітал, а ринок цінних паперів (ринок акцій) – попит і пропозицію на власний капітал покупців і продавців акцій. Акції фіксують частку власності покупця у тому чи іншому підприємстві.

Інституціональними формами (інститути – різні суспільні утворення, організації, установи) ринку капіталів виступають установи, які опосередковують кредитні угоди, а також купівлю-продаж акцій. У першому випадку – це комерційні та іпотечні (надають кредит під заставу землі і нерухомого майна) банки, центральний емісійний банк, ощадні каси, страхові компанії, будівельні та інші товариства, у другому – фондові біржі.

Значення *кредитного ринку* полягає у тому, що він, по-перше, зосереджує і надає підприємствам засоби для інвестування, по-друге, організовує переміщення тимчасово вільних грошових засобів з тих галузей і секторів економіки, де є їх надлишок, туди, де відчувається їх нестача.

Суб'єктами кредитного ринку виступають кредитори і позичальники грошей, перш за все підприємства і домашні господарства. Кредитний ринок спрямовує заощадження домашніх господарств на інвестування підприємств. Підприємства, як правило, є позичальниками грошей. Суб'єктом кредитного банку може бути й держава, яка виступає як позичальником (в умовах дефіцитного бюджету), так і кредитором (при наявності надлишкових засобів).

Банки, їх види і функції. Кредитно-банківська система

Реалізуючи свою кредитну політику держава спирається на інституційну структуру кредитної системи і кредитний механізм.

Кредитна система це сукупність кредитних відносин, форм і методів кредитування в єдності з сукупністю кредитно-фінансових інститутів, які забезпечують функціонування цих відносин (див. схему „Кредитна система”).

Основною ланкою кредитної системи є банки, які здійснюють основну частину кредитних і фінансових операцій.

Банк (фр. *banque* – фінансове підприємство) – це фінансовий інститут, суб'єкт кредитних відносин, який акумулює грошові кошти, розпоряджається і використовує власні та запозичені кошти з метою одержання прибутку.

Зародки банківської справи існували ще у рабовласницькому ладі у вигляді корпорацій, що зберігали золото і срібло. У добу феодалізму (XIV-XVI ст.) банкіри кредитували королів, феодалів. Але найбільшого поширення банки набули за капіталізму в XVII-XVIII ст. Перший акціонерний банк був організований в Англії – наймогутніший у той час країні світу, у 1764 році, а в 1844 році за ним була закріплена роль центрального банку. Вслід за цим утворюються банки в інших країнах світу, що сприяє витісненню з обігу металевих грошей. З посиленням концентрації банківського капіталу (кінець XIX – початок XX ст.) банки стають одним із головних елементів ринкової економічної структури, що проявляється у виконуваних ними функціях:

- залучення тимчасово вільних грошових коштів та перетворення їх у позичковий капітал;
- посередництво в кредитах (надання кредитів);
- посередництво в платежах (грошові розрахунки і платежі);
- операції з цінними паперами;
- випуск (емісія) кредитних знарядь обігу;
- консалтинг (надання консультаційних послуг).

Сукупність фінансових установ грошового ринку (що займаються банківською діяльністю) у їх взаємозв'язку і взаємодії, діяльність яких законодавчо визначена, утворюють *банківську систему*.

Сучасна банківська система як система ринкового типу є дворівневою, складається з центрального банку і комерційних банків

Центральний банк країни є центральним органом кредитної системи. Він здійснює емісію кредитних грошей, акумулює і зберігає касові ресурси інших кредитних установ, зберігає державні золотовалютні резерви, кредитує комерційні банки, надає кредити під урядові програми, здійснює розрахунки і перевідні операції держави, грошово-кредитне регулювання макроекономічних процесів. До основних функцій центрального банку належать – функція монопольної емісії готівки й організації грошового обігу, функція „банку банків”, функція банку уряду та функція реалізації грошово-кредитної політики.

Функція монопольної емісії готівки й організації грошового обігу свідчить про те, що право випуску банкнот (кредитних грошей), організації грошового обігу в країні законодавчо закріплюється тільки за центральним банком.

Функція „банку банків” – передбачає діяльність центрального банку як міжбанківського розрахункового центру та кредитора останньої інстанції. Центральний банк не має справи безпосередньо з підприємцями і населенням. Його клієнтами є комерційні банки, які виступають посередниками між своїми клієнтами і центральним банком. Центральний банк зберігає вільну грошову готівку комерційних банків (касові резерви) як гарантійний фонд для погашення депозитів. Тобто комерційні банки зобов’язані зберігати частку своїх резервів у центральному банку – так звані обов’язкові банківські резерви. Центральний банк установлює *норму обов’язкових резервів*, яка розраховується як відношення суми обов’язкових резервів до зобов’язань банку за депозитами і виражається у відсотках. Беручи на зберігання касові резерви комерційних банків, центральний банк надає їм кредитну підтримку, тобто виступає їхнім кредитором.

Функція банку уряду. Ця функція передбачає діяльність центрального банку як *фіскального* (лат. *fiscalis* - казенний) агента уряду. Центральний банк забезпечує касове виконання державного бюджету та здійснює операції, пов’язані з обслуговуванням державного боргу, надання коротко- і довгострокових кредитів державі, консультаційних послуг урядові з макроекономічного регулювання, збереження золотовалютних резервів.

Функція реалізації грошово-кредитної політики. Ця функція забезпечує регулювання макроекономічних процесів з метою ефективного впливу на господарську ефективність, темпи економічного зростання, стимулювання інфляційних процесів, забезпечення зайнятості. Основним об’єктом грошово-кредитного регулювання є грошова маса. Центральний банк застосовує два типи грошово-кредитної політики: політику „дорогих грошей” (*рестрикційна* – лат. *restrictio* – обмеження) і політику „дешевих грошей” (*експансіоністська* – лат. *expansio* – поширення).

Рестрикційну політику застосовують, як правило, у фазі різкого піднесення, як метод боротьби з інфляцією задля стабілізації грошової системи. Ця політика спрямована на підвищення рівня процентних ставок, стримування темпів зростання грошової маси в обігу, на обмеження кредитних операцій.

Експансіоністська політика спрямована на подолання спаду виробництва, поживлення ділової активності, стимулювання інвестиційних процесів і збільшення платоспроможного попиту населення на товари і послуги, тобто на розширення обсягів кредитних операцій, зниження рівня процентних ставок, загальне зростання грошової маси.

Усі функції центрального банку взаємопов'язані і створюють об'єктивні передумови для виконання центральним банком функції регулювання всієї грошово-кредитної системи країни і економіки в цілому.

На відміну від центральних, значна частина яких одержує статус державних національних, усі *комерційні банки*, які знаходяться на нижчому рівні кредитної системи у порівнянні з центральними є приватними, і розбудовуються на засадах акціонерного капіталу (комерційні банки – це акціонерні товариства).

Комерційний банк – установа, яка створена для залучення грошових засобів юридичних і фізичних осіб та розміщення їх від власного імені на кредитних умовах: повернення, платності, терміновості, а також для здійснення інших банківських операцій з метою одержання прибутку.

Операції комерційних банків слід розділити на три групи: *пасивні* (по залученню коштів); *активні* (по розміщенню коштів); *комісійно-посередницькі* (виконання операцій за дорученням клієнтів на комісійних засадах, тобто за винагороду, - це інкасові, трастові та перевідні операції).

Основна спрямованість комерційних банків це отримання прибутку, що і відрізняє їх від центрального банку.

Комерційні банки можуть виконувати всі функції інших кредитно-фінансових інститутів, крім функцій центрального банку. Сучасні комерційні банки виконують до 200 різних операцій. Залежно від функцій і характеру здійснюваних операцій серед комерційних банків виділяють інвестиційні, іпотечні та ощадні.

Інвестиційні банки – це спеціалізовані кредитні установи, що здійснюють фінансування і кредитування інвестицій. Основними об'єктами інвестиційної діяльності є облігації приватних компаній і держави, акції корпорацій. Сукупність банківських ресурсів, укладених у цінні папери, утворює *інвестиційний портфель*. Його структура дає змогу мінімізувати ризик невиконання емітентом (установа, що випускає в обіг цінні папери та інше) узятих на себе зобов'язань і отримати максимальний прибуток.

Іпотечні банки (гр. *hypothēkē* – застава, заклад) – це установи, що спеціалізуються на наданні довгострокових позик під заставу нерухомості – землі та будівель. Такими є земельні банки, які дають позику під заставу землі. Ресурси іпотечних банків формуються за рахунок власних нагромаджень, іпотечних облігацій, за рахунок звичайних банківських послуг. Ці ресурси використовують для надання *іпотечного кредиту* – довгострокової позики під заставу нерухомості, іпотеки. За несплату заборгованості в строк позичальник втрачає нерухомість, якою забезпечено кредит, і право на заставне майно переходить до банку або іншого власника.

Ощадні банки залучають заощадження населення, які без допомоги кредитної системи не можуть функціонувати як капітал. Крім того вони розміщують ці кошти в економіку через операції з цінними паперами, кредитування споживчих потреб населення, надання різноманітних юридичних послуг, здійснення валютних операцій.

Результатом здійснення банківських операцій є банківський прибуток, який утворюється переважно за рахунок різниці між сумою відсотків за надання кредитів і відсотків, сплачених вкладникам, тобто це результат операцій банків по активам. Доходи банку формуються також від операцій із цінними паперами, біржових операцій та надання позик власного капіталу.

Внаслідок злиття промислового і банківського капіталу появилася якісно нова форма капіталу – *фінансовий капітал*, який сприяє подальшому усупільненню виробництва.

На сучасному етапі злиття банківського і промислового капіталу є процес прямого, а не через кредит проникнення банківського капіталу в промисловість. Це здійснюється через *придбання банками акцій промислових компаній*. Купуючи їх банки встановлюють контроль над акціями, оскільки володіють їх контрольным пакетом.

Банки також купують акції промислових підприємств для спекулятивних операцій на біржі та отримання біржового прибутку. Банківський капітал проникає в промисловий *через випуск і розміщення банками акцій промислових підприємств*. Останні вдаються до випуску нових акцій і облігацій коли їм потрібні додаткові капітали, вони доручають функцію розміщення цінних паперів банкам. Банки з випуску цінних паперів мають на меті отримання *емісійного прибутку* – різниці, між курсом продажу акцій і облігацій та курсом їх купівлі. Емісійний прибуток сягає до 8-10%.

Проникнення банківського капіталу в промисловий здійснюється через *участь у заснуванні нових підприємств*, що дає змогу привласнювати значний засновницький прибуток.

Все це сприяє зменшенню частки банківського капіталу у структурі фінансового, який витісняється спеціалізованими *кредитно-фінансовими установами* (інститутами), які є структурною складовою кредитної системи небанківського типу, акумулюють грошові доходи, капітали та заощадження населення, підприємств, держави, спеціалізуючись на виконанні кількох операцій або обслуговуючи обмежене коло клієнтури.

Спеціальні кредитно-фінансові інститути кредитної системи проводять кредитування певних галузей чи економічних сфер – промисловості, сільського господарства, кооперації, будівництва, торгівлі тощо. У їх діяльності визначається одна або дві основні операції. Вони домінують у відносно вузьких сферах позичкового капіталу та мають специфічну клієнтуру. До цих спеціальних установ відносять страхові компанії, інвестиційні банки і інвестиційні компанії, спеціальні банки, фінансові компанії, кредитні спілки, пенсійні фонди тощо. Існування в кредитній системі спеціалізованих небанківських кредитно-фінансових інститутів значно розширює фінансові можливості окремих клієнтів і дрібних фірм,

оскільки збагачує варіанти вибору власником дрібного бізнесу джерел кредитування.

В Україні система спеціалізованих небанківських кредитно-фінансових інститутів перебуває на стадії формування. Її суб'єктами є комерційні страхові компанії, пенсійні фонди та інші установи.

Основним видом банківської діяльності є *кредитування*. Банківське кредитування (як і комерційний кредит) здійснюється на засадах строковості, платності, поверненості і гарантованості.

Строковість кредитування полягає у тому, що усі кредити надаються лише на певний строк – це короткотермінові і довготермінові кредити. Принцип *платності* здійснюється при сплаті певного процента за користування кредитом, *поверненості* – у поверненні банку всієї суми кредиту разом з процентами у визначений термін, *гарантованості* – у захисті грошових коштів виданих у кредит, шляхом забезпечення позики певним закладом (заставою) майном, товарами чи цінними паперами або гарантією іншого банку чи установи.

Кредитування може здійснюватися *готівкою* чи *безготівковими засобами* (у чековій формі).

Кредити готівкою здійснюються за рахунок тих грошових коштів, які банки одержують на *строкові рахунки* (клієнт гарантує, що він не буде чіпати ці засоби протягом певного часу – кварталу, року чи більше, за що банк виплачує йому більші проценти), або за рахунок готівкових кредитів центрального банку.

Поряд із строковими рахунками банк відкриває також *поточні (безстрокові) рахунки*. Ці засоби надавати в кредит ризиковано, адже клієнт у будь-який момент може їх зажадати назад. Водночас банк не може допустити, щоб ці наявні грошові кошти без руху знаходилися у банківських підземеллях (резервах). Це різко обмежує можливості банку в акредитуванні. Намагаючись розірвати ці пута на шляху кредитної емісії і, водночас, не підірвати довір'я клієнтів, банки знайшли можливість і ці засоби використати для кредитування. Для цього комерційні банки утворили *систему часткових банківських резервів*, яка знаходиться в основі кредитних систем в більшості країн ринкової економіки.

Система часткових резервів ґрунтується на централізації частини грошових засобів банків в спеціальних фондах, якими розпоряджається центральний банк країни. Створивши часткові резерви, комерційні банки сміливо можуть віддавати у кредит ту частину коштів поточних рахунків яка залишилася після внесення у систему часткових резервів. Усуваючи можливість критичних ситуацій при зверненні вкладників якогось банку з вимогою про виплату їм більших сум готівки, ніж зберігається у сейфах цього банку, єдина резервна банківська система дозволяє кожному банку сміливо здійснювати кредитну емісію, якщо це кредитування відповідає усім умовам, які були розглянуті вище. Крім того, резервна система дає можливість через зміну грошової маси управляти економічним розвитком країни.

Суть *кредитної емісії* полягає у збільшенні банками грошової маси країни за рахунок створення нових поточних рахунків у чековій формі для тих клієнтів, які беруть позику не готівкою, згоджуючись здійснювати свої майбутні операції в *безготівковій формі* – за допомогою чеків.

При цьому кредитна емісія має чіткі межі, які визначаються *величиною резервних вимог центрального банку*.

Кожен банк може видати у формі кредитів лише частину тієї суми, яку він одержав від своїх вкладників. Але усі банки разом можуть надати значно більше грошей ніж внесли їх вкладники. Розмір цього перевищення прямо пов'язаний з рівнем резервних вимог через співвідношення, яке називають мультиплікатором депозитів і яке визначає межі зростання грошової маси за рахунок *безготівкових грошових засобів*.

Мультиплікатор депозитів (мультиплікатор грошовий) – показник, що характеризує можливості економіки у цілому, і банківської системи зокрема, збільшувати грошову масу в обороті. В основі дії цього мультиплікатора лежить процес обов'язкового резервування частини засобів, які отримуються комерційними банками у вигляді депозитів на спеціальних рахунках у центральному банку.

Величина мультиплікатора визначається так:

$$\text{Мультиплікатор депозитів} = \frac{100}{\text{ставка резервних вимог}}.$$

Сучасний етап розвитку банківської системи в Україні свідчить про те, що в нашій державі відбувся процес становлення дворівневої банківської системи, який набув глибокого впливу на загальноекономічний розвиток. Але становлення і реформування банківської системи випереджало реформування економіки, наслідком чого були значні тіньові обороти капіталу, відплив його за кордон. Система страхування депозитів і кредитів практично не діяла і, як наслідок, на початок ХХІ ст. в Україні було зареєстровано 214 банків, а їх агрегований капітал становив усього 4,9% від загального обсягу ВВП України. В країнах Західної Європи цей показник становив 80% від ВВП, тому першочерговим завданням банківської системи України стає процес нарощування банківського капіталу.

Позичковий процент і його норма

Поділ кредитного ринку на *грошовий ринок і ринок облігацій* зумовлений відмінністю конкретних форм кредиту з точки зору їх ліквідності. *Ліквідність* – це сукупність легкості, з якою кредитні засоби перетворюються в платіжні засоби, тобто оборотність кредиту. Найвищою ліквідністю володіє готівка – банківські вклади, які не обмежені певним строком і по яких можна одержати гроші у будь-який момент (чеки, кредитні картки тощо). До засобів з низькою ліквідністю відносять майно, а з форм кредиту – облігації, які не так легко перетворити в готівку, якщо вони не продаються і не купуються на ринку цінних паперів.

Слід відзначити важливу функцію процента, яку він виконує на кредитному ринку. Саме процент (плата за кредит) повинен заохочувати власників заощаджень надавати засоби у розпорядження кредитного ринку (тобто банкам), замість того, щоб зберігати їх у вигляді готівки. Рівень процента дає також інформацію позичальникам, у яку суму їм обійдеться кредит. Як правило, чим більший строк, протягом якого будуть використовуватися позичальником кредитні засоби, тим вищим буде рівень процента.

При аналізі категорії процента важливо розрізнити *номінальну і реальну процентну ставку*.

Номінальна ставка процента – це поточна ринкова процентна ставка без врахування темпів інфляції.

Реальна ставка процента – це номінальна ставка з врахуванням очікуваних темпів інфляції.

Інфляція – знецінення паперових грошей, яке проявляється як процес зростання загального рівня цін на споживчі товари і послуги.

Вона виникає внаслідок порушення закону грошового обігу, коли у ньому знаходиться надлишок грошей. Зовні вона проявляється у зниженні купівельної спроможності грошової одиниці в усіх формах: зростання товарних цін, поглиблення товарного дефіциту, падіння валютного курсу.

Найважливішим показником інфляції є динаміка індексу цін.

Індекс цін – коефіцієнт, що показує, у скільки разів змінився загальний рівень цін за даний період.

Кількісна характеристика інфляції визначається її рівнем, який вимірюється через показник темпу інфляції. Цей показник обчислюється за такою формулою:

$$\text{Темп інфляції} = \frac{P_n - P_o}{P_o} \times 100,$$

де P_o – індекс цін базисного періоду;

P_n – індекс цін поточного періоду.

За рівнем інфляції розрізняють „повзучу” (до 10% на рік), „галопуючу” (понад 10%) і гіперінфляцію (понад 2000% або 50% на місяць чи 1% на день).

Наприклад, якщо номінальна річна ставка – 15%, очікуваний темп інфляції – 6% на рік, тоді реальна процентна ставка = 9 (15 – 6). Інфляція в такому випадку „з’їла” 9% реального процентного доходу. Різницю між номінальною і реальною ставками потрібно враховувати при порівнянні очікуваного рівня доходу на капітал (норми прибутку) і ставки процента. При цьому порівняння необхідно робити не з номінальною, а з реальною процентною ставкою, адже лише вона вимірює дійсні витрати на позику.

Виходячи з цього, банки оперують позичковим капіталом, джерелом їх доходу може бути лише *позичковий процент*.

За здійснення активних операцій (розміщення грошових засобів) банк одержує процент з клієнтів, а по пасивних операціях (залучення грошових коштів) сам сплачує процент клієнтам.

Тому банк може мати дохід лише тоді, коли процент по активних операціях буде вищим, ніж по пасивних. Цим і пояснюється перетворення позичкового процента у прибуток банку.

Ставка процента, яка використовується при дисконтуванні доходів і витрат, називається *дисконтною ставкою* або нормою дисконту.

Наприклад, інвестор хоче через рік мати грошові засоби на суму 1000 дол. Знаючи нинішню ринкову норму процента, він може визначити, яку суму віддати в позику (інвестувати), щоб досягти поставленої мети.

Якщо ринкова ставка процента рівна 10%, то йому потрібно покласти на банківський рахунок 910 дол., які через рік принесуть дохід у сумі 91 дол. Інакше кажучи, сьогоднішня вартість майбутніх 1001 дол. (910 + 91) складає 910 дол.

Проблема дисконтування доходів на інвестиції полягає у тому, що при здійсненні інвестиційних проектів (будівництво, придбання обладнання, машин) виникає необхідність співставлення нинішніх витрат і майбутніх доходів.

Але гроші для освоєння проекту вкладаються сьогодні, а віддача від них буде в майбутньому. Тому потрібно уточнити рівень доходності даного інвестиційного проекту і порівняти його з альтернативними.

Методика оцінки майбутньої прибутковості вкладеного капіталу, що ґрунтується на дисконтуванні, тобто приведенні майбутніх витрат і прибутків до їх нинішньої вартості, передбачає застосування широко відомої в економічній теорії формули:

$$V_p = \frac{V_t}{(1 + r) \cdot t},$$

де V_p – теперішня вартість майбутньої суми;

V_t – майбутня вартість теперішньої суми грошей;

t – період інвестування (кількість років);

r – коефіцієнт річної процентної ставки.

Аналіз процесу дисконтування дозволяє виявити таку закономірність: чим нижча процентна ставка (норма дисконту) і чим менший період дисконтування, тим вища дисконтована величина майбутніх доходів.

Отже, *процент* – це плата або ціна грошового капіталу, яку одержує його власник. Розмір процента на використаний грошовий капітал виступає у вигляді процентної ставки. Процентна ставка – відносна величина процентних платежів, які виплачуються покупцем-підприємцем продавцю-власникові грошового капіталу за його надання у тимчасове розпорядження.

Норма процента визначається як відношення доходу на позичковий капітал до його величини. Так, якщо за користування позикою у 1000 дол. протягом року виплачується процент величиною 85 дол., то норма процента складає 8,5 річних.

$$\frac{85 \text{ дол.}}{1000 \text{ дол.}} \times 100\% = 8,5\%.$$

Таким чином, норма процента виступає важливим важелем регулювання попиту і пропозиції на грошовому ринку. Змінюючи її рівень, можна підвищувати або знижувати попит на грошові засоби.

Ринок цінних паперів як особлива форма руху капіталів

В структурі ринкової економіки багатьох країн світу особливе місце займає ринок цінних паперів. Він називається так тому, що об'єктом купівлі-продажу на ньому є досить специфічний товар – *цінні папери*.

Цінний папір – це своєрідний аналог грошей у вигляді грошового документа, що дає його володарю гарантоване право на одержання певної суми грошових засобів, або право майнового володіння в залежності від виду документа.

Цінний папір – це свідоцтво про участь її власників у капіталі акціонерного товариства або наданні позички. У юридичному розумінні цінні папери – майнове право, яке засвідчується певним документом і реалізується у порядку, що вказується у цьому документі.

До цінних паперів відносять паї, акції, облігації, векселі, чеки, сертифікати (депозитні та інвестиційні), ощадні бони, комерційні папери тощо. У фінансовій практиці до цінних паперів відносять лише такі грошові документи, які можуть бути об'єктом купівлі-продажу, а також джерелом доходу (разового або постійного). Відносини з приводу обміну цінних паперів утворюють відповідні ринки – ринки цінних паперів.

Цінні папери з'явилися кілька сотень років тому. Перша в світі фондова біржа заснована для їх торгівлі, перш за все облігаціями, з'явилася у Лондоні в 1773 році. Після цього виникли американські фондові біржі, а за ними німецькі і французькі, які і сьогодні виконують вагому частку операцій на світовому ринку цінних паперів.

Важливе місце випуск цінних паперів набуває в умовах переходу державних підприємств у колективну і приватну власність, шляхом приватизації (особливо в сучасній Україні). Таким чином приватизація державних і муніципальних підприємств зможе здійснити поштовх у розвитку цінних паперів.

Ринок цінних паперів забезпечує перелив фінансових ресурсів, цінні папери стають ефективним інструментом взаємного кредитування.

Існування цього ринку означає, що капітал представлений у цінних паперах – фіктивний капітал здійснює самостійний, відмінний від реального капіталу рух. Цінні папери є капіталом тому що їх власники отримують доходи.

Фіктивний капітал (лат. *fictio* – вигадка) – це капітал, представлений в цінних паперах, що відображають реальний капітал і надають право на одержання доходів у вигляді дивідендів, відсотків тощо. Якщо фіктивний капітал це цінні папери, то *реальний капітал* функціонує у виробництві чи обміні і створює прибуток. Фіктивний капітал у певних частках належить окремим акціонерам і є об'єктом приватної власності акціонерів (фізичних, юридичних осіб), але він не виконує ніяких функцій в процесі руху реального капіталу, не бере участі у створенні і зростанні вартості, проте дає право його власнику на одержання частини доходу, який виникає в результаті руху реального капіталу. Цим і обумовлена його назва “фіктивний”. Він не

функціонує безпосередньо у виробничому процесі, цінні папери виступають лише титулами, тобто правом власності на реальний капітал. Фіктивний капітал здійснює самостійний рух на ринку цінних паперів. Його обіг має на меті розподіл і перерозподіл створеної реальним капіталом вартості, у тому числі додаткової вартості.

Реальний капітал зміцнює свої функціональні форми, послідовно перетворюючись з грошового у виробничий, з виробничого в товарний, а з товарного – знов у грошовий. Фіктивний капітал своєї форми не змінює. Фіктивний капітал – лише “тінь” реального, але поряд з тим він здійснює самостійний рух – продається і купується на ринку цінних паперів.

Виділяють *первинний і вторинний ринки цінних паперів*. На *первинному ринку* здійснюється продаж нових паперів після їх емісії (випуску). Він обслуговується комерційними та інвестиційними банками, які здійснюють емісію акцій та облігацій за дорученням своїх клієнтів. На *вторинному ринку цінних паперів* обертаються раніше випущені акції та облігації тобто здійснюється їх перепродаж, він обслуговується фондовою біржею.

Історично першою формою цінних паперів стала *облігація* (лат. *obligatio* – зобов’язання). Це цінний папір на пред’явника у вигляді боргового зобов’язання позичальника, що дає право його власнику на одержання доходу у вигляді фіксованого відсотка від номінальної вартості.

Облігація виникла на основі грошового кредиту ще в XIV ст. в Італії та Голландії. Різновидами облігації є: *конвертовані облігації* які можуть обмінюватися на інші цінні папери компанії, що їх випустила, насамперед на її акції; *безвідсоткові (цільові) облігації*, їх випускають як позику під товари і послуги. Власник безвідсоткових облігацій має право на одержання товарів і послуг замість грошового доходу; *облігації з правом дострокового викупу*, які можуть бути викуплені емітентом до настання строку погашення заздалегідь обговореною ціною; *дохідні облігації*, коли відсоток виплачується тільки у випадку одержання компанією доходу.

Другою формою цінних паперів стала *акція* (лат. *actio* – розпорядження, дозвіл, - фр. *action* – цінний папір) – цінний папір без установленого строку обігу, що свідчить про дольову участь акціонера в капіталі акціонерного товариства.

Поява акцій пов’язана з виникненням *акціонерного капіталу* – об’єднання індивідуальних капіталів і залучених ними грошових засобів в один капітал. Його організаційною формою є *акціонерне товариство*.

Перші акціонерні товариства виникли в Англії та Голландії в 1602 році. Сьогодні акціонерні компанії стали найбільш поширеною в ринковій економіці формою підприємств та їх об’єднань.

Акціонерне товариство – це підприємство, яке виникає на основі акумуляції акціонерного капіталу шляхом випуску і продажу акцій. Акція засвідчує, що в акціонерному капіталі є частка акціонера (власника акцій). Вона дає йому право на одержання дивіденду, який утворюється з доходу на акціонерний капітал. На відміну від промислового, торгового та позичкового капіталів акціонерний капітал функціонує не в певній сфері економіки, а в

кожній з її сфер, тому він є *особливою формою організації капіталу*, а не особливим видом капіталу. Основою акціонерного капіталу є акціонерна власність – найрозвинутіша форма спільної приватної власності. Об'єктом акціонерної власності є акціонерний капітал, а її суб'єктами – акціонерне товариство, його акціонери і працівники. Ці особливості акціонерної власності зумовлюють сутність акціонерного капіталу.

Акціонерний капітал це сукупність індивідуальних капіталів, об'єднаних у результаті випуску цінних паперів, які зростають завдяки капіталізації частини прибутку та додаткової емісії акцій. Він формується шляхом об'єднання розрізнених грошових засобів в один великий капітал через утворення акціонерних товариств.

Суперечність між потребою у великих розмірах капіталу та обмеженими можливостями його концентрації в межах окремого підприємства розв'язується з появою акціонерних товариств, у яких централізація розрізнених коштів здійснюється шляхом випуску акцій – цінних паперів, що засвідчують внесення їхніми власниками своєї частки в акціонерний капітал акціонерного товариства. На відміну від паїв акція не дає права її власнику вимагати повернення внеску в капітал акціонерного товариства. Економічне життя акції припиняється лише тоді, коли акціонерне товариство перестає існувати. Такий спосіб об'єднання капіталів зробив акціонерне товариство найстійкішою формою підприємств із практично необмеженою життєздатністю.

Вищим органом управління акціонерного товариства є *загальні збори акціонерів*, які шляхом виборів утворюють правління (дирекцію) ревізійну комісію товариства. На загальних зборах голоси акціонерів розподіляються згідно частки акцій власника, в загальному капіталі (якщо акціонеру належить 20,5% акцій, то він має на зборах 20,5% голосів).

Той акціонер, що зібрав найбільше голосів може контролювати і рішення зборів, він має *контрольний пакет акцій*. Теоретично контрольний пакет акцій повинен складати 50% усіх акцій плюс ще одна, що забезпечує більшість голосів, але в реальній дійсності буває достатнім і 10-15% від загальної кількості акцій. Це пов'язано з рядом причин:

по-перше, дрібні власники, що мають всього кілька акцій, не відіграють ніякої ролі на зборах;

по-друге, власники так званих *привілейованих акцій* (по них виплачується фіксований дивіденд) теж не мають права голосу на зборах;

по-третє, обсяг контрольного пакета акцій може обумовлюватися статусом акціонерного товариства, власники акцій якого теж не мають права голосу на зборах.

Акції бувають також *звичайні* (на пред'явника) і *іменні* виписані на певну особу. Дивіденди на них залежать від використання акціонерного капіталу і величини одержаного прибутку, а тому коливаються (як правило, розмір дивіденду на звичайну акцію все ж вищий, ніж на привілейовану, але остання гарантує дохід, тоді як перша - ні). Випускають „*одноголосі*” і „*багатоголосі*” акції, в залежності від їх номінальної вартості, визначається

кількість голосів. Наприклад, якщо акція в 1000 дол. має один голос, то акція вартістю в 10000 дол. – 10 голосів і т.п. Іменні акції – „багатоголосні”, а звичайна акція, як правило є „одноголосною”.

На ринку цінних паперів акції та облігації продаються не за їх номінальною вартістю, а по курсу, або *біржовій ціні*.

Курс акції залежить від величини дивіденду, який вона приносить, і банківської процентної ставки по вкладах і визначається за формулою:

$$\text{Курс акції} = \frac{\text{Дивіденд}}{\text{Ставка позичкового процента}} \times 100.$$

Наприклад, якщо акція номінальною вартістю 1000 дол. приносить щорічний дивіденд 120 дол., а процентна ставка дорівнює у даний час 10%, то курс акції складає 1200 дол.

Як правило, номінальна вартість і курс акції не співпадають, різниця між ними називається *ажіо* (якщо курс вищий від номіналу) або *дизажіо* (якщо вищий номінал) так само визначається курс облігації. Сумарний дохід на облігацію (фіксований процент, з урахуванням ажіо чи дизажіо) називають *рендидом*. Курс цінних паперів є лише орієнтиром для визначення їх біржової ціни, яка залежить також від *попиту* на цінні папери та їх *пропозиції*. Ринкова ціна акції може значно відхилитися від її номінальної вартості. З цієї причини вартість фіктивного капіталу може відхилитися від вартості реального капіталу (вартість якого утворилася як сума номіналу випущених акцій і облігацій).

Різниця між вартістю фіктивного і реального капіталів (якщо вартість фіктивного більша) складає *засновницький прибуток*. Його одержують засновники акціонерного товариства, які привласнюють різницю між сумою, грошових засобів, одержаних від реалізації щойно випущених акцій, і вартістю, реально вкладеною в капітал товариства. Засновницький прибуток виникає на основі різниці між очікуваними дивідендами і рівнем позичкового процента.

Окрім акцій та облігацій, рух на ринку цінних паперів здійснюють також *конверсійні боргові зобов'язання і опціонні позики* – перехідні від облігацій до акцій форми цінних паперів з фіксованим доходом. Різниця між ними і промисловими облігаціями полягає лише у тому, що їх купівля пов'язана з можливістю наступного придбання акцій компаній. *Конверсійні боргові зобов'язання* надають кредитору право обміняти їх через визначений строк на акції компанії, яка випустила ці зобов'язання. Власник *опціонної позики* (нім. *Option*, лат. *optio* – *вибір*) – біржове першочергове право на придбання нових акцій при розширенні акціонерного капіталу фірми. Дохід власника (покупця) опціону становить різниця між ринковою ціною акцій і ціною реалізації опціону.

Існують інші цінні папери, що ніколи не покидають первинного ринку цінних паперів. До них відносять спеціальні цінні папери – векселі, чеки, депозитні сертифікати, боргові зобов'язання.

Фондові біржі та їх функції

Провідним структурним елементом вторинного ринку цінних паперів є *фондова біржа* (лат. *bursa* - гаманець) – організаційно оформлений, постійно діючий ринок, на якому здійснюється торгівля цінними паперами. Завдяки їй потік грошового капіталу спрямовується у ті корпорації, чиї акції високо котируються і в яких інвестиційні ресурси будуть використані з найвищою ефективністю. Фондова біржа має переважно акціонерну форму організації і функціонування. Її статутний фонд формується за рахунок розміщення власних акцій серед засновників, але у світовій практиці відомі і інші форми організації фондової біржі у вигляді індивідуального підприємства (Швейцарія), державної установи (Париж), інкорпорована асоціація (Нью-Йорк) і т. п.

Характерною ознакою фондової біржі є її некомерційний характер, тобто це установа, що функціонує не заради одержання прибутку. Фондовій біржі заборонено займатися підприємницькою діяльністю. Основними формами її доходу є кошти, сплачені за акції які одночасно слугують і платою за „місце” на фондовій біржі, тобто за право мати в торговій зоні біржі свого трейдера (торговця) і здійснювати операції з будь-якими цінними паперами, внесеними у біржовий список. „Місце” є важливим джерелом доходу фондової біржі: воно може як купуватися у самої біржі так і здаватися за відповідну плату в оренду. Його ринкова ціна залежить від попиту, що визначається обсягом біржової торгівлі і прибутковістю біржових фірм, та пропозиції – кількості вільних місць. Іншим джерелом доходів є вступні внески і передбачені статутом обов’язкові платежі членів біржі, комісійні відрахування учасників ринку цінних паперів за надання послуг консультативного, інформаційного і правового змісту, біржові збори, внески тощо.

Перші фондові біржі виникли ще в XVI ст. в Антверпені, в таверні купця де-Бірса – звідти і пішла назва “біржа”. Найбільші біржі світу – Нью-Йоркська, Токійська, Франкфуртська, Паризька, Базельська, Сінгапурська, Лондонська. Лише в США налічується 13 фондових бірж, в Німеччині – 7, у Франції – 8, в Японії – 9 бірж тощо.

Фондові біржі мають організаційно-правову форму приватних акціонерних товариств (США, Англія, Японія) або державних інститутів (Німеччина, Франція). Біржі керуються біржовим комітетом, який обирається загальними зборами акціонерів.

Фондова біржа обслуговує так званий *вторинний ринок цінних паперів*, на якому відбувається рух раніше випущених акцій та облігацій. *Фондова біржа виконує такі функції*: забезпечує мобілізацію тимчасово вільних грошових засобів; встановлює ринкову ціну (курс) цінних паперів; здійснює переміщення (перелив) капіталу між галузями.

Практика діяльності фондових бірж потребує визначення напрямів, темпів та закономірностей динаміки курсів акцій. Тому на найбільших біржах розраховують спеціальний показник, який відбиває ці процеси. Так,

на Нью-Йоркській фондовій біржі розраховується так званий індекс Доу-Джонса – усереднений курс 65 найвпливовіших акціонерних товариств США, акції яких здійснюють тут обіг. Розраховується він в пунктах (промиле, тобто тисячних долях).

Динаміка цього показника служить для оцінки стану економіки в цілому. Якщо індекс Доу-Джонса стабільно високий попереду економічне піднесення, якщо швидко зростає – наближається криза, швидко падає – наступає період кризи. Так біржа стала своєрідним “барометром економічної погоди”. Аналогічні індекси обчислюють на Токійській (індекс Ніккей), Франкфуртській, Базельській та інших фондових біржах.

Операції на фондовій біржі, в залежності від терміну, на який укладається угода, поділяють на касові і строкові.

Касові операції розраховані на оплату угод безпосередньо після її укладення (від 2-х до 14 днів, в залежності від біржі). При цьому цінні папери на торгах відсутні, вони зберігаються на спеціальних банківських вкладах. Для того, щоб перевести продані акції з інвестиційного банку, їх власник виписує спеціальний чек. Однак, після введення комплексних комп’ютерних систем біржових розрахунків, необхідність в чеках відпала, усі переведення акцій здійснюються через комп’ютери.

Строкові операції здійснюються у випадку, коли угода купівлі-продажу акцій укладається в даний момент, а її оплата відстрочена на заздалегідь встановлений період. Строкові операції дозволяють здійснювати *спекулятивні операції* і одержувати *спекулятивний прибуток*.

Операції на фондових біржах здійснюють брокери, дилери і фахівці (див. главу 19).

На фондовій біржі обертаються цінні папери тільки тих емітентів, що включені в біржовий список і пройшли процедуру *лістингу* (англ. *list - список*) допуску цінних паперів компанії до офіційної торгівлі (котирування) на фондовій біржі після оцінки їх інвестиційних якостей. За включення цінних паперів у біржовий список, а також зміни в лістингу, корпорації вносять визначену плату (біржовий збір) у фонд біржі. Допуск цінних паперів до котирування на фондовій біржі дає корпорації багато переваг: престиж у інвесторів, високий рівень ліквідності цінних паперів, вигідні умови кредитування тощо.

Однією з складових вторинного ринку цінних паперів є *позабіржовий обіг* – тобто купівля-продаж цінних паперів через посередницькі фірми, минаючи фондову біржу. Так, національна асоціація США створила “електронний” варіант фондової біржі, де діють лише дилери, які використовують комп’ютерні термінали. Комп’ютеризація охопила і фондові біржі, які сьогодні об’єднуються в єдину систему, сполучену комп’ютерним зв’язком, що дозволяє виконувати замовлення клієнтів на будь-якій біржній системі, в залежності від найбільш сприятливого курсу цінних паперів.

Глобалізація світової економіки призвела до того, що фінансові ринки втратили національний характер і стали міжнародними ринками. Окрім цього, такі сегменти фінансових ринків, як грошовий, фондовий і валютний

ринок, почали тісніше співпрацювати. Цим змінам сприяли такі макроекономічні тенденції як глобалізація економіки, нестабільність відсоткових ставок та валютних курсів, висока інфляція, міжнародна боргова криза та інші.

Під натиском фінансових операцій міжнародного характеру, в умовах дедалі гострішої конкуренції між світовими фінансовими центрами у багатьох країнах було запроваджено дерегулятивні процеси у фінансових системах. Внаслідок цього учасникам фінансового ринку почала загрозувати все більша змінність ринкових умов та їхніх основних параметрів, що вимагало швидкої реакції господарських суб'єктів на ринкові зміни, з одного боку, і доступності еластичних інструментів для страхування позицій, з іншого. У зв'язку з цим міжнародний ринок створив фінансові інструменти, що сприяють не тільки ефективному розміщенню та мобілізації фінансових ресурсів, а й дозволяють управляти ризиками та здійснювати спекулятивні операції.

У такій ситуації однією з найуспішніших інновацій фінансових ринків стало розроблення похідних фінансових інструментів (деривативів), які давали певні можливості щодо страхування від небажаних наслідків описаної вище ринкової ситуації. *Дериватив* (лат. *derivatus* відведення, похідне, що походить від раніше існуючого) - це інструмент (контракт), вартість якого базується на зміні ціни фінансового інструменту, що лежить в його основі (актив, індекс тощо). Таким чином, один інструмент є похідним від іншого.

Внаслідок цього почала підвищуватися роль фондових ринків і зменшуватися провідна роль банківського сектору. Головне економічне значення деривативів полягає у тому, що вони надають можливість усім без винятку суб'єктам господарювання ефективно та еластично управляти ризиком. Операції хеджування (*hedging*), які спочатку виникли на товарних ринках, з часом поширилися і на валютні та фондові ринки. Власне з такою метою були впроваджені на ринок ф'ючерси, форварди, опціони та інші деривативи, які є предметами як біржового, так і позабіржового обігу.

Дериватив – це фінансовий контракт між двома або більше сторонами, в основу якого покладена майбутня ціна або значення базового активу.

Деривативи широко використовуються на різних сегментах фінансового ринку, зокрема на:

- валютному ринку;
- грошовому ринку;
- ринку боргових зобов'язань;
- ринку акцій;
- ринку товарів і послуг;
- ринку сировини;
- ринку енергії тощо.

Дериватив може застосувати будь-який учасник ринку, який прагне позбутися небажаного ризику, тобто хоче його перенести на іншу сторону, котра згоджується цей ризик взяти на себе за відповідних умов. На початку існування деривативів виробники товарів і сировини використовували

форвардні та ф'ючерсні контракти тільки для хеджування своїх позицій на базовому ринку, тобто задля зниження цінового ризику. Така стратегія давала їм змогу прогнозувати виробничі витрати і підтримувати їхню стабільність.

Останнім часом зростає кількість деривативних контрактів, які укладаються зі спекулятивною метою. Спекулянт займає протилежну до хеджера позицію і переймає на себе ризик, розраховуючи на отримання прибутку у разі сприятливих для нього змін цін (значень) базового інструменту.

На ринку деривативів функціонують також арбітражери, які торгують деривативами з метою гри на різницях цін на різних ринках похідних інструментів або між деривативами та готівковими базовими активами. Разом з тим, із використанням деривативів пов'язане банкрутство низки відомих банків, а збитки оцінюються у мільярдах американських доларів. Деривативи неодмінно пов'язані з ризиком, бо саме ризик став причиною їхньої появи. З іншого боку, ризики, пов'язані з деривативами, необхідно ідентифікувати і вміло управляти ними.

Глобальний денний оборот за операціями з похідними інструментами сягає мільярдів американських доларів. Деривативи все ширше використовуються учасниками ринку, зокрема урядами, фінансовими директорами корпорацій, дилерами і брокерами, трейдерами, аналітиками фінансового ринку, банківськими спеціалістами, інституціональними інвесторами, менеджерами компаній, а також індивідуальними інвесторами.

Дослідження показали, що зростання обсягів обороту за деривативами в останні роки пояснюється все ширшим їхнім застосуванням з метою:

- зниження вартості міжнародного фінансування;
- забезпечення сприятливіших валютних курсів на міжнародних ринках;
- хеджування цінових ризиків;
- диверсифікації джерел фінансування та управління ризиками.

Отже, деривативи мають дуже істотне значення для управління ризиками, оскільки дають змогу перерозподіляти та обмежувати їх. Вони використовуються для перенесення елементів ризику на інших учасників ринку і в такий спосіб виконують функцію страхування.

Розглянуті вище питання ще мало досліджені в Україні, хоч загалом відзначається усвідомлення важливості проблематики ринків деривативів для функціонування вітчизняної економічної системи.

3. Ринок землі. Рента

У всі часи земля вважалася основним природним (первинним) фактором виробництва. Це пояснюється її особливою роллю в господарській діяльності. Земля – першоджерело речових благ. Вона не є продуктом праці, але, будучи залученою у виробничу діяльність людей, стає всезагальним засобом праці. У різних галузях суспільного виробництва роль землі

неоднакова. В обробній промисловості земля функціонує лише як місце, зайняте підприємством. У сільському господарстві процес виробництва безпосередньо пов'язаний з родючістю ґрунтів. Тут земля діє як активний фактор процесу праці і є головним засобом виробництва. Тому при такому підході під „землею” потрібно розуміти лише поверхню ґрунту, яку можна використовувати або для землеробства, або для будівництва будинків і споруд і як предмет купівлі і продажу на ринку землі.

Земля як специфічний господарський ресурс. Особливості пропозиції землі

Земля – специфічний господарський ресурс, цінність якого постійно зростає. Це пов'язано з двома обставинами: 1) збільшенням попиту на сільськогосподарську продукцію (як на продукти харчування, так і сировину для промисловості) внаслідок зростання чисельності населення, його потреб; 2) скороченням природних ресурсів з огляду на ерозію ґрунтів і вилучення земель під промислове і міське будівництво. У результаті спостерігається тенденція скорочення господарських угідь на душу населення.

Земля є невідновлюваним фактором виробництва. При втраті тієї чи іншої частини земельного багатства стає неможливим відновити це багатство штучно. Спеціалісти вважають, що 90% природних ресурсів невідновлювані.

Земля абсолютно обмежена поверхнею земної суші на планеті. Окрім цього, вона має відносне обмеження як об'єкт господарського використання. Ступінь його обмеження визначається рівнем розвитку продуктивних сил суспільства. У процесі використання земля не втрачає своїх корисних властивостей, а при розумному, раціональному споживанні не лише не зношується, але може покращуватися і підвищуватися її економічна родючість, хоча кількісно вона може скорочуватися.

Ринок природних ресурсів та його рівновага

Рідкісність (обмеженість) і *невідтворюваність* природних ресурсів визначають специфіку ціноутворення їх на ринку. Оскільки за ринкових умов ресурси стають товаром, тобто об'єктом купівлі-продажу, то їх ціна визначається співвідношенням попиту і пропозиції. Ринок природних ресурсів – це сфера економічних відносин де здійснюється купівля і продаж природних ресурсів. Це стосується і землі.

Якщо попит на земельні ділянки високий (в містах, особливо в їх центрах), то земля дорога, але якщо земля розташована у віддалених від цивілізації регіонах, вона може мати символічну ціну. При цьому обмін землею практично неможливий, адже вона нетранспортабельна (її не можна перевезти з місця на місце). *Пропозиція землі* також впливає на її ціну: чим більша пропозиція, тим нижча ціна земельних ділянок, її зменшення приводить до зростання ціни.

Щодо формування ціни на природні ресурси (землю) в економічній теорії існують різні точки зору.

За *марксистською концепцією*, ціна природних ресурсів є поняттям ірраціональним, тобто таким, що поясненню не піддається. Згідно цього підходу ціну можуть мати лише продукти праці, тому що тільки праця створює вартість, а остання складає основу ціни. Природні ресурси не є продуктом людської праці, вони – продукт природи. Тому сама земля вартості мати не може, якщо не брати до уваги інвестицій (капітальних вкладень) на її освоєння і наступного штучного підвищення якості (родючості), тобто витрат на осушення чи зрошення, добрива, агротехніку, будівництво доріг, господарських споруд тощо. Ціна землі, за марксистською теорією, на відміну від ціни на інші товари, не може формуватися як грошове вираження її вартості.

Неокласична концепція розглядає ціну землі похідною від ціни кінцевих продуктів, які на землі вирощувалися. Якщо, наприклад, ціна пшениці знизилася, то і ціна землі, на якій ця пшениця вирощувалася, повинна знизитися. П. Самуельсон, пояснюючи цей взаємозв'язок, відзначає: – „Невірно, що ціна зерна висока тому, що висока ціна землі, яка використовується для вирощування зерна. Фактично більш справедливим є обернене твердження: ціна землі тому висока, що високі ціни на зерно”.

Ціна землі та інших природних ресурсів визначається *орендною платою (рентою)*, яку прагнуть одержати землевласники.

Розглянемо механізм встановлення рівноважної ціни природних ресурсів на ринку їх послуг, аналізуючи попит на них та їх пропозицію і відволікаючись від їх якості. *Ціна природних ресурсів* буде визначатися на графіку як результат взаємодії кривої сукупного попиту усіх фірм на природні ресурси „*D*” (англ. *demand* - попит) з кривою їх загальної пропозиції „*S*” (англ. *supply* - пропозиція) (див. статтю до графіка „Рівновага ринку послуг природних ресурсів”).

Таким чином, земля як об'єкт власності приносить своїм власникам фіксований дохід у формі *земельної ренти*. Власники землі, продаючи її, намагаються зберегти рівень свого доходу. У цьому розумінні *ціна землі* стає *капіталізованою рентою*, тобто, продаючи свою земельну ділянку, її власник передає покупцеві *право* на отримання земельної ренти. При цьому продавець землі повинен отримати таку суму грошей від продажу, щоб, поклавши їх в банк, отримувати стійкий дохід у формі процента, який не може бути меншим від ренти. З іншого боку, покупець земельної ділянки погодиться на купівлю лише в тому випадку, коли його дохід у формі ренти не буде нижчим від процента, якби ці гроші він поклав до банку. Отже, *ціна землі* — це *капіталізована рента*, покупець назавжди купує право отримувати земельну ренту. З цих позицій ціну землі можна розглядати як дисконтовану вартість аналогічно з придбанням будь-якого капітального блага, що приносить регулярний дохід. Поняття дисконту розглядалося вище (у попередньому розділі).

Потрібно зазначити, що купівля землі передбачає отримання доходу (ренти) не протягом 1, 2 чи 10 років, а протягом невизначеного часу.

Відповідно при розрахунку *ціни землі* величина *t* (фактор часу) не враховується.

$$\text{Ціна землі} = \frac{\text{Величина ренти (орендної плати)}}{\text{Норма процента}} \times 100.$$

Однак рівень ціни землі на практиці коректується додатковими чинниками, такими як попит на землю, швидка урбанізація, інтенсифікація сільськогосподарського виробництва, інфляція, державне регулювання економіки тощо.

Протягом ХХ ст. ціни на землю у ринковій економіці неухильно зростають. Так, у США середня ціна у 1968 році складала 300 дол. за га, а через 20 років піднялася до 400 дол., що у 10 разів перевищило середній рівень 1940 року. У Токіо ціна невеликої ділянки під будинок сьогодні сягає 37 середньорічних доходів громадян, у Києві одна сотка землі коштує 5 тис. дол.

За підрахунками економістів, середня вартість одного га сільськогосподарських угідь в Україні в середині 90-х років становила від 15 до 20 тис. дол. Загальна вартість українських чорноземів – до 5,5 трлн. дол.¹

Економічна природа рентних відносин

Економічна рента – це дохід не тільки від фактору виробництва „земля”, але й будь-якого іншого фактора, пропозиція якого обмежена. Таким є визначення ренти класичною школою.

Слово „*рента*” у перекладі з французької (*rente*) означає „*повертаю*”, „*сплачую*”, тобто цим підкреслюється факт передавання частини доходу виробника власнику.

Поняття „*економічна рента*” ширше поняття „*земельна рента*”. Економічну ренту отримують не лише земельні власники і землекористувачі, але й будь-які власники майна, капіталів, цінних паперів. У зв'язку з використанням цих факторів виникають рентні відносини.

Рентні відносини – відносини між економічними суб'єктами стосовно використання у виробництві фактора землі і одержання доходу у формі *ренти*.

Тобто економічні відносини, пов'язані з використанням землі, формуються і розвиваються насамперед під впливом відносин власності на землю. У зв'язку з цим необхідно розрізняти землеволодіння і землекористування.

Землеволодіння – це фактичне володіння землею на певних юридичних засадах, що зумовлюють відповідні права та обов'язки землевласників.

¹Устенко О.А., Мочерний С.В. Основи економічної теорії. Навчальний посібник. Тернопіль: Астон, 2001. – С. 310-311.

Землеволодіння базується на реальній наявності землі й певній суспільній формі володіння (власність на землю чи її оренда) нею.

Землекористування – система господарського та іншого використання землі, що склалася у країні під дією об'єктивних чинників або запроваджена державою. Мета землекористування – отримання найвищого ефекту від землі за дотримання вимог її збереження й поліпшення.

Земельна рента – це окремий випадок економічної ренти, тому що являє собою дохід від використання землі та інших природних ресурсів, пропозиція яких обмежена (інакше кажучи, це плата за використання цих ресурсів).

Рента – особливий вид відносно сталого доходу, безпосередньо не пов'язаного з підприємницькою діяльністю. У зв'язку з цим розрізняють абсолютну і диференціальну ренти.

Ренту, яку отримують всі власники землі незалежно від її якості, К. Маркс назвав абсолютною, а М.Г. Чернишевський – бездіяльною.

Власник землі, володіючи монополією правом привласнювати землю, отримує *економічну (абсолютну) ренту* – своєрідну данину, яка збирається з гірших і всіх решта ділянок землі. Таким чином, монополія приватної власності на землю виступає причиною абсолютної ренти. Оскільки ринкова ціна на сільськогосподарські продукти включає абсолютну ренту, це веде до її подорожчання. По суті, купляючи таку продукцію, все суспільство сплачує данину земельним власникам. Тому вже в XIX ст. висувалися різні пропозиції для відміни власності на землю. Так, в „Маніфесті Комуністичної партії” (1848) К. Марксом і Ф. Енгельсом пропонується передавання землі у власність держави („експропріація земельної власності”) і спрямування ренти на покриття державних витрат. Генрі Джордж у книзі „Прогрес і бідність” (1879) вважав за необхідне ввести 100-вий податок на земельну ренту. Досвід колишніх соціалістичних країн показав, що націоналізація землі призвела до зниження ефективності її використання, а державне регулювання мало ще більш негативні наслідки, ніж періодичні кризові стани ринку.

Земля розрізняється („диференціюється”) за якістю (за родючістю) і за місцезнаходженням – віддаленістю від ринків збуту сільськогосподарської продукції.

Завдяки більш сприятливим виробничим умовам на кращих і середніх за якістю ділянках землі собівартість одиниці продукції нижча, ніж на гірших ділянках. Якщо скласти таку відносно низьку собівартість одиниці продукції із звичайним прибутком, то на найкращих ділянках її індивідуальна ціна виробництва буде нижче ринкової, суспільної ціни. Тому фермери, які господарюють на кращих ділянках, отримують при продажу продукції за ринковою ціною додатковий надприбуток. Такий диференціальний надприбуток – різниця між суспільною ціною, яка відображає підвищені виробничі витрати на гірших земельних ділянках, індивідуальною ціною одиниці продукції, що складається на найкращих і середніх за якістю землях.

Монополіст земельної власності прекрасно обізнаний про якість належної йому землі. Тому різнісний прибуток дістається йому у вигляді диференційованої ренти. Така рента буває двох видів.

Власник землі отримує *диференційну ренту I (першого роду)* (лат. *differentia – різниця*) з найкращих ділянок, які відрізняються більшою природною – незалежною від людини – родючістю і кращим місцерозташуванням, порівняно із землями з нижчою родючістю і гіршим розташуванням. Здаючи землю в оренду, він в орендному договорі передбачає таку орендну плату, яка вилучає на його користь відповідну різницю надприбутку.

Диференційна рента II (другого роду) утворюється внаслідок того, що землекористувач підвищує економічну родючість землі. Він вносить добрива, здійснює меліорацію та інші агротехнічні заходи. У цьому випадку проводиться інтенсифікація сільськогосподарського виробництва. Вона означає збільшення виробництва продукції без розширення земельних ділянок шляхом кращого використання засобів виробництва і робочої сили. Такі заходи підвищують ефективність додаткових капітальних затрат, в результаті чого собівартість одиниці продукції знижується. Продаючи продукцію за ринковою ціною, що встановилася і яка відповідає умовам виробництва на гірших землях, фермер отримує новий різнісний прибуток. Він являє собою різницю між ринковою ціною одиниці продукції та індивідуальною ціною, яка знизилася внаслідок інтенсифікації господарства на орендованій ділянці.

Другий диференційований надприбуток з самого початку дістається підприємцю, чії капітальні витрати виявилися більш ефективними. Це спонукає орендаря покращувати землекористування і збільшувати продуктивність сільського господарства. Цей надприбуток орендар може отримати до закінчення строку договору оренди. Коли ж власник землі укладає з підприємцем орендний договір на новий строк, то він враховує результати капіталовкладень у поліпшення землі, здійснені без будь-якої його участі, і призначає більш високу орендну плату. У результаті новий надприбуток перетворюється в диференційну ренту II (другого роду). Інтереси фермера, який намагається отримати вигоду від своїх нововведень, і власника землі, який бажає скористатися плодами чужої праці, зіштовхуються. Підприємець намагається отримати землю на як можливо більш тривалий строк оренди, а власник земельної ділянки намагається скоротити цей строк, щоб швидше отримати диференційну ренту.

Спочатку земельна рента була настільки „шанованою” категорією, що економісти XVII-XVIII ст. (Д. Норс, Дж. Локк, А. Тюрго) навіть позичковий процент виправдовували земельною рентою і виводили за аналогією з нею. Пізніше ролі змінилися. Політична економія XIX ст. (Г. І. Кері та інші) для виправдання земельної ренти проводить аналогію з позичковим процентом. Навіть К. Маркс у томі III „Капіталу” спочатку розглядає капітал, що приносить проценти, і лише потім перетворення додаткового прибутку в земельну ренту. Така увага з боку політичної економії до аграрної сфери взагалі і до земельної ренти зокрема пояснювалася тим, що 150 років тому в аграрній сфері провідних країн Західної Європи і Північної Америки створювалося не менше 50% національного доходу, близько половини якого

привласнювалося земельними власниками. Сьогодні частка національного доходу, створюваного в аграрній сфері, обчислюється декількома процентами, а приватні земельні власники отримують ще менше. В США, наприклад, менше 1% (хоча офіційна статистика занижує цей показник).

Проблема земельної ренти вивчалася різними теоретичними школами. Неокласики часто використовують терміни „рента” і „орендна плата” як синоніми. У дійсності рента складає лише частину суми, яку орендар сплачує земельному власникові.

Орендна плата (лат. *arrendare* – *здавати в наймання*) включає, крім ренти, амортизацію на будівлі і споруди (які знаходяться на землі), а також процент на вкладений капітал. Якщо власник землі зробив якісь поліпшення, то він повинен відшкодувати вартість цих споруд і отримати процент на витрачений капітал (адже він міг покласти капітал у банк і спокійно жити, отримуючи проценти). Будівництво будівель і споруд на землі, витрати, пов'язані з покращанням родючості, розвиток інфраструктури призводять до того, що в складі орендної плати дедалі більшу частку складають амортизація і процент на капітальні вкладення – рента „розбухає”. Відбувається це тому, що земельний власник намагається врахувати ці вкладення, підвищуючи орендну плату.

Чим коротший у часі контракт, тим швидше можна підвищити орендну плату, мотивуючи це покращеними якостями землі або розвинутою інфраструктурою господарства. Тому орендарі намагаються здійснити такі вкладення, які повністю окупляться за період оренди. Звідси відома протилежність інтересів. Власники землі намагаються скоротити строки оренди, а орендарі намагаються її збільшити. Невипадково у Західній Європі склалася традиція здавання землі під будівлі строком на 99 років. За цей період вартість могла бути цілком списана, а сама будівля приходила у повну непридатність. Орендний договір у Бельгії (де на початку 90-х років орендувалося 68% всіх земель) укладається, зазвичай, на строк не менше 9 років, хоча у цій країні існує практика договорів і на більш тривалий строк.

Сучасна економічна теорія поняття орендної плати відносить не лише до землі, але і до решти факторів виробництва, маючи на увазі, що кожний фактор використовується у певний час і береться немов би на прокат. У цьому значенні виступає ціна праці як ціна використання робочої сили за певний час. Ціна засобів виробництва розглядається як своєрідна прокатна оцінка. Таким чином, орендна плата має на увазі ту ціну, яку слід сплачувати за користування будь-яким фактором виробництва. Такий підхід дозволяє вичленити чистий дохід підприємця, який повинен піднятися над цими величинами, забезпечуючи підприємству необхідну конкурентоспроможність.

Неокласична школа розширила розуміння рентних відносин, вони довели, що їх не можна обмежувати лише послугами землі і розповсюдили принципи формування ренти на усі види ресурсів, пропозиція яких є обмеженою (фіксованою). З цих позицій, економічна рента — не просто

дохід від виробничого фактора землі, а дохід від будь-якого ресурсу виробництва, пропозиція якого є нееластичною.

Представники неокласичної школи (А.Маршалл) вважають, що повна рента створюється за допомогою трьох факторів:

- природна родючість ґрунту;
- поліпшення землі за рахунок капіталовкладень;
- фактори, що впливають на місцезнаходження земельної ділянки (шляхи, залізниці тощо).

Маршалл вважав, що капітал буде вкладатися до того моменту, поки додаткові капіталовкладення не перестануть давати додатковий дохід. Витрати на капіталовкладення включаються в ціну продукції і повертаються до підприємця. Така ситуація характерна для довготривалого періоду часу. А для короткого періоду часу, на його думку, характерна квазірента.

Квазірента - це додатковий дохід підприємця за використання агротехніки та інтенсивне використання землі, її ще називають доходом на поточні інвестиції.

Квазіренту неокласики характеризують як несправедливий додатковий прибуток у короткостроковому періоді, який одержують внаслідок того, що не доводиться здійснювати «основні» витрати на придбання засобів виробництва, тому що вони уже були здійснені попередньо. Якщо людина володіє виключними природними здібностями і обдаруваннями, які не є результатом її особливих зусиль чи жертв, здійснених заради майбутніх вигод, це дозволяє їй одержувати додатковий дохід порівняно із тим, який очікують звичайні люди за аналогічних витрат праці і капіталу.

Отже, доходи від рідкісних здібностей неокласики розглядають як квазіренту. Наприклад, оперні співаки чи професіональні футболісти одержують квазіренту завдяки своїм рідкісним здібностям. Футболіст, що заробляє 2 млн. доларів на рік, добре грав би і за 50 тис. доларів, якби це було звичайною ціною за його послуги. Різниця у 1,95 млн. доларів і буде квазірентою, яку футболіст одержує завдяки нееластичності (обмеженості) пропозиції гравців його класу.

Економічна рента, за неокласичними уявленнями, - це різниця між фактичним доходом, який одержує власник виробничого ресурсу, і тим нормальним доходом, який даний ресурс міг би принести за умов його альтернативного використання.

Світова квазірента означає надприбуток, який отримують ТНК, країни і цивілізації, які першими освоїли нові, більш ефективні винаходи та іновачії, покоління техніки і технології (технологічна квазірента), способи ведення господарства і форми підприємництва (організаційно-господарська квазірента), фінансові і валютні механізми (фінансово-валютна рента) і ін. Квазірента – тимчасове явище: вона реалізується до того часу, поки нові технології, спосіб господарювання, фінансовий механізм не стануть загальнопоширеними, такими, що визначають рівень світової ціни на товар чи послугу, які реалізуються на світовому ринку. Інша картина спостерігається у формуванні і розподілі світової квазіренти, яку присвоюють країни, що постачають на світовий ринок більш

ефективні прилади, устаткування, сучасні матеріали, високотехнологічні послуги. Частка цих товарів і послуг на світовому ринку швидко збільшується, як і об'єм технологічної квазіренти.

Сучасна економічна теорія твердить, що рента - це дохід від фактора, пропозиція якого нееластична. Це означає, що рента можлива лише при фіксованій кількості певного ресурсу. Вона створюється завдяки тому, що альтернативна вартість капіталовкладень в інші галузі буде нижчою. Рентні відносини можуть виникати у різних галузях, де ресурси дуже обмежені. Тому говорять про різні види ренти. Гірська рента виникає при використанні родовищ корисних копалин; екологічна рента створюється завдяки якості навколишнього середовища, наприклад, на ринку житла, рекреаційних зон тощо; рента рідкості стосується використання таланту або виняткових здібностей певних людей.

Рента може виникнути також при штучному підтриманні обмеженості ресурсів (зміна прав власності, введення тарифів на користування певними благами, квотування, ліцензування тощо). Ренту, яка виникає під впливом політичних факторів, називають фальшивою. Вона виникає, наприклад, у вигляді хабарів або витрат на політичні кампанії за право отримати державні субсидії або право придбати певні ресурси тощо.

Ціна землі залежить від поточної вартості її граничного продукту та від вартості її граничного продукту в майбутньому. Це означає, що ціна землі є дисконтованою поточною ціною ренти. Іншими словами, ціна землі прямо пропорційна величині ренти й обернено пропорційна величині банківської процентної ставки. Це означає, що власник землі продасть її за таку суму, яка, будучи покладеною в банк під проценти, буде давати дохід не менший, ніж рента.

Питання для самоконтролю:

1. Що ви розумієте під інфраструктурою ринку? Як вона формується?
2. Чи може бути ефективною економіка неринкового типу?
3. Чому існує об'єктивна необхідність переходу України до ринкової економіки?
4. Яке значення має співвідношення ринкового попиту і ринкової пропозиції для формування мікро- і макроекономічних пропорцій?
5. Чим зумовлюється напрям і нахил графічних кривих ринкового попиту і ринкової пропозиції?
6. Яка роль ціни рівноваги у формуванні економічних зв'язків виробника і споживача?
7. Як розраховуються коефіцієнти еластичності попиту і пропозиції в залежності від ціни?
8. Які товари "еластичні" а які "нееластичні" і від чого це залежить?
9. Що таке маркетинг підприємства та які його функції?
10. Перелічіть складові економічного середовища діяльності підприємства в умовах ринкового господарювання.
11. Що таке менеджмент фірми?
12. Які рівні управління характерні для підприємства?
13. Які фактори впливають на мотивацію поведінки фірми?
14. Що відноситься до факторів виробництва?
15. Чим відрізняється бухгалтерська та економічна оцінка діяльності фірми?
16. Дайте визначення альтернативних витрат.
17. У чому відмінність зовнішніх та внутрішніх витрат?
18. Охарактеризуйте сутність постійних витрат.
19. Побудуйте графік сукупних витрат.
20. У чому полягає сутність механізму витрат?
21. Розкрийте економічний зміст граничних витрат.
22. Покажіть відмінність економічного та бухгалтерського прибутку.
23. Дайте кількісне та якісне визначення категорії "прибуток".
24. Який економічний зміст норми прибутку? Назвіть чинники, що впливають на його норму.
25. У чому полягає необхідність і особливість розподілу доходу між державою і підприємством?
26. У чому полягають переваги і недоліки монопольної організації ринку над організацією типу досконалої конкуренції?
27. З якими економічними процесами пов'язане формування олігополістичної структури ринку?
28. Охарактеризуйте роль держави в регулюванні ринково-конкурентних відносин.
29. Чому конкуренція обов'язкова для ринкової економіки?
30. Які форми і методи здійснення ринкової конкуренції?
31. Якими методами фірма-лідер галузі утримує своє монопольне становище?

32. Чому відбувся перехід від монополістичної ринкової системи до сучасної “змішаної” економіки?
33. Розкрийте сутність заробітної плати.
34. Що визначає розмір мінімальної заробітної плати?
35. Які є форми і системи заробітної плати?
36. Чому вирішальним мотивом діяльності підприємства ринкової економіки є зростання капіталу?
37. Які умови необхідні для зростання капіталу?
38. Назвіть відмінні риси між марксистським і неокласичним підходами до встановлення джерел зростання капіталу.
39. Чим займаються комерційні банки? Їх відносини з центральним банком.
40. Що таке кредит? Охарактеризуйте його основні форми і функції.
41. Що економічна теорія відносить до природних ресурсів?
42. Чи знизяться потреби в економічних ресурсах, якщо буде відбуватися економічне зростання?
43. Що таке абсолютна рента? З чим пов’язане її існування?
44. Що таке квазірента?
45. Наведіть формулу визначення ціни землі.
46. Назвіть основні завдання аграрної реформи в Україні.

РОЗДІЛ III. МАКРОЕКОНОМІКА

Економічна система (або матеріальне виробництво) в кожній країні складається з двох рівнів: мікро- та макроекономіки.

Якщо *мікроекономіка* – це економіка окремого підприємства чи галузі, динаміка ринкових цін на той чи інший товар, то *макроекономіка* (гр. *makros* – великий) – вивчає закони і суперечності розвитку економіки країни в цілому, механізм взаємодії різних сфер суспільного відтворення та способи впливу держави на функціонування економічної системи.

Даний розділ присвячений дослідженню великомасштабних народногосподарських проблем, таких як формування обсягу і структури валового національного продукту, фактів і механізмів економічного зростання і рівноваги національної економіки, природи і наслідків інфляції, безробіття, циклічності тощо.

При аналізі даних макроекономічних проблем використовують агреговані поняття: національний дохід, темп інфляції, загальний рівень цін, дефіцит державного бюджету і платіжного балансу тощо.

Макроекономіка тісно пов’язана з мікроекономікою, тому що на макрорівні вивчають народногосподарські наслідки, до яких призводять рішення, які приймаються на мікрорівні фірмами і домашніми господарствами. Тут же аналізується реакція фірм і домашніх господарств на рішення, що приймаються органами державного регулювання.

Хоча макро- та мікроекономічні процеси та їх показники різняться між собою, їх не слід протиставляти, бо між ними існує лише діалектична єдність окремого і загального.

Так, виробничо-комерційна діяльність кожного підприємця залежить не тільки від зусиль його працівників, а й від загальноекономічної кон'юнктури і навпаки. Тому потрібно узгодження й регулювання цих процесів з метою підтримання економічної динаміки та рівноваги.

Тому саме держава в сучасних умовах покликана забезпечувати макроекономічну стабільність і це є однією з основних її функцій. Лише за цих умов може успішно функціонувати приватний бізнес. Розвиток макроекономічних процесів (інноваційних – втілення нових форм організації праці, управління, інвестиційних, інфляційних тощо) зумовлює логіку поведінки підприємств.

Макроекономіка – відносно молодий розділ економічної теорії, який швидко розвивається, оскільки він вивчає сумісну діяльність усіх економічних суб'єктів і узагальнюючі результати цієї діяльності. Макроекономіка почала формуватися з 30-х років ХХ ст. Її основоположником став англійський економіст Джон Мейнард Кейнс. З цього часу усі макроекономічні дослідження почали проводитися з врахуванням ідей Кейнса.

Так, президент США Ф.Д. Рузвельт, рятуючи країну й систему приватного підприємництва під час „Великої депресії” 1929-1933 років, спирався саме на використання макроекономічних важелів. Він повною мірою використав силу державного впливу на економіку і, як писали тоді американські газети, приймав законопроекти більш більшовицькі, ніж будь-який закон, що існував у радянській Росії, що повністю відповідало концепції Дж.М. Кейнса, в центрі якої лежало дослідження не індивідуального, а суспільного відтворення макроекономічних показників.

У 80-90-і роки ХХ ст. представники некейнсіанського і неокласичного напрямів економічної теорії почали приділяти особливу увагу проблемам мікроекономічного обґрунтування макроекономічних закономірностей функціонування національної економіки. Такий аспект дослідження отримав назву „нова макроекономіка”.

Глава 13.

Національна економіка та її найважливіші показники

1. Суспільний продукт та його структура

У масштабах країни тісно переплітаються окремі галузі і регіони, виробники і споживачі, ресурси, попит і пропозиція товарів та послуг, утворюючи національну економіку, а будь-яка економіка, оскільки вона функціонує, має свої закономірності, особливості і призводить до певних результатів.

Показником виробничої діяльності і суспільства виступає *сукупний суспільний продукт (ССП)* або *валовий суспільний продукт (ВСП)*. Це сума матеріальних і духовних благ, створених суспільством за певний проміжок часу, як правило за рік.

Крім того, результати будь-якого виробництва називають *ефектом* виробництва – (*абсолютним результатом*) або *ефективністю* виробництва – відносним результатом. *Ефективність виробництва* – це якісна оцінка ефекту виробництва, яка показує, у що обходиться суспільству виробництво тих чи інших благ. Для того, щоб оцінити цей результат, треба співставити його з тими затратами усіх ресурсів, які були затрачені (вкладені) у виробництво цього результату (продукту). Тому існує такий показник як *продуктивність виробництва*, що є якісною оцінкою ефекту виробництва.

Продукти суспільного виробництва існують у двох формах – *матеріальній* (речовій) або в *духовній*.

Продукт в матеріальній або речовій формі – це *матеріальне благо*. Продукт в духовній формі (знання, духовні цінності тощо) – це *духовне благо*.

Різновидом форми продукту є послуги, які існують не у формі речей, а у формі матеріальної діяльності (праця шевця, пекаря, токаря тощо) і у формі духовної діяльності (праця лікаря, адвоката, викладача).

Продукт у будь-якій формі має *дві властивості*: з одного боку, задовольняє певну людську потребу, а з іншого – є втіленням суспільної праці людини, яка є однією з двох сторін праці як процесу, що створює даний продукт.

Конкретна праця відрізняється певними конкретними формами, характером трудових операцій, знаряддями і предметами праці, своїм конкретним результатом. *Конкретна праця як творець* корисності (*споживчої вартості*) продукту – вічна природна необхідність, умова існування людей і суспільства.

Водночас слід підкреслити, що праця – це не єдине джерело створення корисних благ (споживчих вартостей). У процесі їх створення своїми ресурсами бере участь і природа. Тому корисне благо є результатом спільної дії людської праці і природи.

Вартість або *суспільна сторона* продукту є втіленням людської праці взагалі, незалежно від її конкретної форми. Її матеріальною основою (субстанцією) є *праця* в фізіологічному розумінні – витрати м'язової, нервової і розумової енергії людини. Цю сторону праці назвали *абстрактною працею*. Вартість або цінність продукту показує, чого варта та чи інша споживча вартість суспільству, а у кінцевому результаті – чого коштує суспільству задоволення тієї чи іншої людської потреби. *Цінність* (*вартість*) проявляється як властивість продукту, що знаходиться в товарній формі, тобто призначений для обміну і продається на ринку, тому існує поняття *продуктивної і непродуктивної* праці. З цього приводу існують дві точки зору.

Згідно марксистського підходу, праця продуктивною є лише тоді, коли створює матеріальні блага, а вся інша праця – непродуктивна. З точки зору сучасної економічної науки продуктивною є будь-яка праця, що приносить дохід, тобто праця викладача і стоматолога, юриста і актора, архітектора і банкіра, бухгалтера і перекладача є також продуктивною працею. А будь-яка продуктивна праця створює продукт.

Тому в економічній теорії для визначення суспільного продукту існує дві концепції – звужувальна і розширювальна (детальніше про це див. у главі 4).

При визначенні макроекономічного ефекту виробництва застосовують ряд показників, найбільш загальним з яких є *валовий (сукупний) суспільний продукт (ВСП)*. Розраховують сукупний суспільний продукт по-різному. В залежності від того, які елементи включають до його складу, слід розрізняти: валовий суспільний продукт, кінцевий суспільний продукт і валовий національний продукт.

При визначенні величини валового суспільного продукту завжди стикаються з *повторним рахунком* окремих виробничих затрат. До його вартості включається не лише готовий, а й проміжний продукт (сировина, паливо, матеріали), причому один і той же проміжний продукт враховується декілька разів. Наприклад, залізна руда спочатку включається у валову продукцію гірничодобувної промисловості, а потім у вартість виготовленого з неї металу, машин, верстатів тощо.

ВСП має як натурально-речовий, так і вартісний вираз. За матеріально-речовою формою *ВСП* складається із засобів виробництва і засобів споживання, тобто усіх корисних благ. Виходячи із функціонального призначення різних частин *ВСП* його структуру можна подати таким чином:

$$ВСП = \Phi З + \Phi С + \Phi Н,$$

де $\Phi З$ – фонд заміщення;

$\Phi С$ – фонд споживання;

$\Phi Н$ – фонд нагромадження.

Фонд заміщення використовується для заміни тих засобів виробництва, що протягом даного року вибули з процесу виробництва через зношення. Він складається виключно із засобів виробництва.

Фонд споживання – це та частина *ВСП*, що використовується протягом даного року на особисте споживання. До його складу входять лише предмети споживання.

Фонд нагромадження – це та частина *ВСП*, яка використовується для розширення масштабів суспільного виробництва шляхом залучення додаткових засобів виробництва і додаткової робочої сили. За своєю натуральною формою він складається як із засобів виробництва, так і з предметів споживання для додаткової робочої сили.

За *вартісною формою* (у ціновому виразі) *ВСП* має таку структуру:

$$ВСП = С + (V + m),$$

де $С$ – стара або перенесена вартість;

$V + m$ – нова або добавлена вартість;

V – необхідний продукт;

m – додатковий продукт.

Перенесена вартість складає ту частину вартості *ВСП*, яка протягом даного року переноситься із засобів виробництва на створений продукт. Вона створена минулою працею, тобто в попередньому періоду, коли вироблялися дані засоби виробництва, тому називається ще й *старою вартістю*. Наприклад, станок, виготовлений в попередні роки, але його вартість переноситься на продукт, створений у наступному році.

Добавлена вартість – це та частина вартості *ВСП*, що створюється заново протягом даного року і добавляється до старої, перенесеної вартості.

Оскільки вона створюється живою працею, її називають *новою* або *новоствореною вартістю*. Вся нова або добавлена вартість створює *чистий продукт суспільства*, який є результатом добавленої у даному році праці.

Чистий продукт суспільства поділяється на необхідний і додатковий.

Необхідний продукт складає ту частину чистого продукту, яка використовується для відтворення робочої сили, тобто підтримання її працездатності, включаючи і продукт для підтримання життєдіяльності членів сім'ї працівників, підготовки нового покоління робочої сили. З необхідного продукту покриваються витрати на харчування, одяг, взуття, утримання житла і комунальні послуги, освіту, лікування, відпочинок, культурні потреби, транспортні витрати тощо.

Додатковий продукт – це та частина чистого доходу, що створюється понад необхідний продукт. Додатковий продукт використовується на *розширення виробництва*, утримання непрацездатних членів суспільства, державні витрати на оборону, управління, соціальну допомогу тощо.

Питома вага *необхідного продукту* повинна бути якомога меншою, тобто скорочуватися за рахунок вдосконалення технологій, зниження кількості працюючих, оновлення обладнання, економії ресурсів тощо. При таких умовах покращуються можливості для відтворення робочої сили за рахунок зростання заробітної плати, збільшується частка додаткового продукту і можливості країни у нарощуванні суспільного виробництва, оборонній могутності, соціального захисту населення.

У такому суспільстві економіка розвивається динамічно, тому що вкладаються великі капітали на розширення виробництва і соціальні потреби.

Співвідношення додаткового і необхідного продукту називають нормою додаткового продукту. Вона розраховується за такою формулою:

$$\text{норма додаткового продукту} = \frac{\text{додатковий продукт}}{\text{необхідний продукт}} \times 100.$$

Важливим показником, що характеризує результат суспільного виробництва, є кінцевий продукт суспільства. У вартісній формі він є грошовим виразом сукупної праці як минулої, так і добавленої – на всіх стадіях виробництва без врахування вартості проміжного продукту і вартості незавершеного виробництва. Тобто мова йде про вартість продукту, призначеного для кінцевого споживання

Показник *кінцевого продукту суспільства* застосовується для усунення із *ВСП* так званого *повторного рахунку*, який виникає тоді, коли одна і та ж вартість кілька разів враховується при обчисленні суспільного продукту. Повторний рахунок є характерною рисою, а тому й значним недоліком обрахунку суспільного продукту за принципами *системи національних балансів – СНБ*.

СНБ – це така система народногосподарського (макроекономічного) обліку, яка відповідає звужувальній концепції трактування суспільного продукту.

У цій системі існують і інші види обліку – оперативний, бухгалтерський, статистичний. Сьогодні в Україні відбувається поступова зміна системи народногосподарського обліку, що наближає її до системи національних рахунків (*СНР*). Відповідні зміни відбуваються і в інструментах макроекономічного обліку – в оперативному, бухгалтерському і статистичному обліку.

2. Національний продукт

Основними показниками оцінки *національного продукту* (так у *СНР* називають суспільний продукт) є *валовий внутрішній продукт (ВВП)* і *валовий національний продукт (ВНП)*. Ці показники стали загально визнаними і широко застосовуються у світовій господарській практиці, міжнародній і національній статистиці.

Система національних рахунків (СНР) широко використовується в економічній статистиці країн ринкової економіки, а також ООН. В основу *СНР* покладено концепцію господарського кругообігу, яка побудована на таких принципах: 1) продуктивною є будь-яка праця, що приносить дохід; 2) грошові витрати і доходи в суспільстві еквівалентні, тобто витрати дорівнюють доходам; 3) виробництво, розподіл, обмін продуктів і доходів розглядаються як взаємопов'язані сторони єдиного процесу відтворення.

Центральним показником *СНР* є *ВВП*. У статистиці ряду зарубіжних країн використовується *ВНП*. Обидва вони відображають результати діяльності двох сфер народного господарства: матеріального виробництва і послуг. Обидва визначаються як вартість всього обсягу кінцевого виробництва товарів і послуг в економіці за 1 рік (квартал, місяць). Ці показники обчислюються в цінах як в діючих, так і в постійних (цінах будь-якого базового року).

Різниця між *ВНП* і *ВВП* у наступному:

– *ВВП* обчислюється за так званою територіальною одиницею. Це сукупна вартість продукції сфери матеріального виробництва і сфери послуг незалежно від національної приналежності підприємств, розташованих на території даної країни;

– *ВНП* – це сукупна вартість всього обсягу продукції і послуг в обох сферах національної економіки незалежно від місцезнаходження національних підприємств (в своїй країні чи за рубежем).

Таким чином, *ВНП* відрізняється від *ВВП* на суму так званих факторних доходів (до факторних доходів відносять: дохід найманих робітників, рентний дохід, позичковий процент, прибуток підприємств, фірм), від використання ресурсів даної країни за рубежем (переведений в країну прибуток від вкладеного за рубежом капіталу, власності, що там є, заробітна плата громадян, що працюють за рубежом) за мінусом вивезених з країни доходів іноземців.

Звичайно, щоб розрахувати *ВНП*, до показника *ВВП* додають різницю між прибутками і доходами, одержаними підприємствами і фізичними особами даної країни за кордоном, з одного боку, і прибутками, і доходами, одержаними іноземними інвесторами та іноземними робітниками в даній країні, з другого боку. Ця різниця зовсім невелика: для провідних країн Заходу – не більше $\pm 1\%$ від *ВВП*.

У Радянському Союзі перехід до нових показників спочатку *ВНП*, а потім *ВВП* почався з 1988 року.

Цей перехід здійснювався шляхом перерахунку *ВСП* і національного доходу (*НД*), що є відповідними сумами валової продукції і чистої продукції галузей матеріального виробництва.

Показники *ВСП* в Радянському Союзі включали в себе повторний рахунок, тому вони лише приблизно характеризували *ВВП* і *НД* СРСР і Росії.

Розрахунок ВВП за витратами здійснюється за такими показниками:

1. Кінцеві споживчі витрати домашніх господарств – це товари повсякденного попиту, предмети споживання тривалого користування, витрати на споживчі послуги;

2. Кінцеві витрати органів державного управління (державних установ);

3. Кінцеві витрати некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства (це витрати профспілок, політичних партій та організацій, суспільних об'єднань тощо);

4. Валове нагромадження основного капіталу (валові капіталовкладення), які ідуть на фінансування капіталовкладень;

5. Зміни в запасах матеріальних оборотних засобів, які, як валове нагромадження основного капіталу, є складовою частиною всього валового нагромадження;

6. Чистий експорт товарів і послуг, розрахований за внутрішніми цінами.

Розрахунок ВВП на основі доходів відображає первинні, тобто ще не перерозподілені доходи домашніх господарств, підприємств і державних установ. Ці доходи можна розкласти на оплату праці, валовий прибуток (рента, позичковий і банківський процент, підприємницький прибуток, амортизаційні відрахування), а також чисті податки. Обчислення *ВВП* (*ВНП*) утрудняється інфляцією (зростанням цін), адже національний продукт визначається у ціновому виразі. Основою його розрахунку є обсяг продажів за певними цінами, який визначається кількістю проданих благ.

ВВП/ВНП, розрахований за діючими (поточними) цінами, називають *номінальним ВВП/ВНП*, а скоректований на зміну цін або розрахований за базовими цінами (цінами періоду, з яким ведеться порівняння) – *реальним*

ВВП/ВНП. Якщо розрахувати співвідношення між номінальним і реальним продуктом, можна одержати показник, який називають дефлятором національного продукту (*лат. deflatio – видування*) або зменшувачем продукту. Він розраховується як коефіцієнт *індексу цін*.

$$\text{Дефлятор національного продукту} = \frac{\text{номінальний ВВП / ВНП}}{\text{реальний ВВП / ВНП}}.$$

3. Національний дохід

При визначенні макроекономічного ефекту використовуються ще й такі показники: *національний дохід (НД)* і *національне багатство*.

Національний дохід – це частина сукупного суспільного продукту, в якому представлена новостворена протягом року в тій чи іншій країні вартість ($V + m$).

Національний дохід – це один із основних узагальнюючих статистичних показників, який використовується в системі національних рахунків.

Першу спробу визначити джерела національного доходу зробили меркантилісти, які вважали, що багатство суспільства (вони не вживали термін „*НД*”) нагромаджується у сфері торгівлі (насамперед зовнішньої).

Фізіократи таким джерелом вважали сільське господарство. Класики політичної економії А. Сміт та Д. Рікардо значно розширили розуміння джерел створення національного доходу. Вони вважали, що він створюється у сфері матеріального виробництва (в сільському господарстві і промисловості). Доповнив сферу створення національного доходу і К. Маркс, включивши до неї сферу матеріальних послуг.

Але сфера послуг у той час була розвинута дуже слабо. Тому у працях К. Маркса положення про те, що національне багатство створюється і в сфері послуг, не набуло вигляду теорії і за марксистською (звужувальною) концепцією національний дохід обчислювався без врахування нематеріальної сфери виробництва. Сьогодні в сфері послуг розвинутих країн зайнято близько 70% всього працездатного населення.

Сучасні вчені притримуються розширювальної концепції щодо визначення джерела національного доходу. За нею, як нам відомо, будь-яка праця є продуктивною, а тому створює національний дохід. Внаслідок цього його виробниками вважають усіх зайнятих у сфері матеріального і нематеріального виробництва, в тому числі військовослужбовців, поліцейських, чиновників, служителів культу тощо. Критеріями для західних учених слугує отримання цими категоріями доходів. Західна економічна думка навчилася вимірювати продуктивність праці вчителів, педагогів, учених, працівників охорони здоров'я і визначити їх внесок у створення національного доходу. Наприклад, кожний долар, вкладений у розвиток науки, приносить, на їхню думку, близько 4-5 дол. прибутку.

За методикою західної економічної науки у сфері послуг створюється основна частка *ВВП*, в тому числі *НД*. У США наприкінці 90-х років у цій

сфері було сконцентровано 85% кадрового потенціалу вищої кваліфікації і створювалося 75% ВВП.

Питання про джерело національного доходу не є чисто теоретичним, тобто відірваним від практики. Від його правильного вирішення залежить обґрунтовальна методика обчислення величини національного доходу, що виробляється в країні, статистичною службою держави.

Наприклад, в Україні при підрахунку величини національного доходу до цього часу майже не враховується внесок працівників сфери нематеріального виробництва. Це зменшує показник економічної могутності країни порівняно з економічним потенціалом інших держав.

Загальновідомо, що національний дохід в Україні створюється у промисловості, сільському господарстві, на транспорті, у торгівлі та частково у громадському харчуванні, частково у сфері зв'язку.

При обчисленні національного доходу слід уникати *повторного рахунку*, про суть якого уже йшла мова. Потрібно ретельно слідкувати, щоб до складу національного доходу включалася лише *добавлена вартість*, створена підприємством (фірмою). Добавлена вартість – ринкова ціна всього обігу суспільного продукту, створеного у даному році, за відрахуванням вартості спожитого капіталу (спожитої вартості).

Важливе значення для розуміння суті національного доходу має аналіз процесів *його виробництва, первинного розподілу, перерозподілу і його кінцевого споживання*. Кожна з цих стадій руху національного доходу вимагає самостійного аналізу. У процесі безпосереднього виробництва результатом розподілу національного доходу є створення необхідного (V) і додаткового продукту (m). Такий поділ відображає показник норми додаткової вартості або ступеня експлуатації, що визначається як відношення додаткового продукту до необхідного, вираженого у відсотках. Наприкінці 80-х років в обробній промисловості (одній з найпередовіших у народному господарстві) США він становив 70%, а в колишньому СРСР – 130%, що свідчило про вищий ступінь експлуатації найманих працівників партійною і радянською верхівкою.

На стадії *первинного розподілу* національного доходу уся добавлена вартість розподіляється на *первинні доходи*: заробітну плату, прибуток, процент, дивіденд (дохід на акції), ренту. *Первинні* або *основні доходи* виступають як різні за формою особисті доходи. Водночас первинні доходи учасників виробництва можна назвати *факторними*, тобто кожен з них пов'язаний з певним фактором (ресурсом): заробітна плата – з працею, прибуток – з функціонуючим капіталом, процент – з позичковим капіталом, рента – з природними ресурсами (землею тощо).

Перерозподіл національного доходу здійснюється через державний бюджет, податкову систему, систему ціноутворення, позику, внески до різноманітних фондів і організацій, інфляційний випуск грошей. Через державний бюджет розвинутих країн світу перерозподіляється 40-55% НД, в Україні у 1994 році – 83%, у 2000 – 43%. Первинні доходи в результаті перерозподілу частково трансформуються у *вторинні* або *похідні доходи*.

Основне джерело вторинних доходів – *податки*. Із заробітної плати середнього американського працівника, наприклад, вираховують до 33% у формі податків, в Україні – до 10%. У колишньому СРСР високій ступінь експлуатації, пов'язаної з розподілом *НД* на необхідний і додатковий, значною мірою послаблювався в процесі його перерозподілу, оскільки за рахунок державного бюджету громадянам безкоштовно надавалися квартири, медичні послуги, освіта тощо.

Перерозподіл *НД* здійснюється *офіційними (видимими)* і *неофіційними (невидимими)* каналами. У першому випадку через механізм оподаткування, добровільних внесків, частково через механізм ціноутворення, який передбачає, що держава або компанії офіційно повідомляють про те, що ціни на певну групу товарів та послуг зростають на стільки-то відсотків. Офіційний перерозподіл *НД* фіксується офіційною статистикою. За середньостатистичними показниками розрив між бідними і багатими в розвинутих країнах світу становить приблизно 1:12 (у колишньому СРСР – 1:5). У процесі капіталізації відносин власності в Україні розрив між бідними і багатими зростає і на початку ХХІ ст. становить 1:50¹.

У другому випадку через перерозподіл неофіційними (невидимими) каналами уряд і компанії здійснюють незначне неодноразове підвищення цін, не повідомляючи про це офіційно, що призводить до поступового зниження життєвого рівня населення (так діяла у застійні часи командно-адміністративна система), так діяли і уряди України за часів президенства Л. Кравчука та Л. Кучми до кардинальних політичних і соціально-економічних змін, започаткованих доленосними подіями, помаранчової революції кінця 2004 року. Однак наймасштабніше неофіційний перерозподіл *НД* відбувається за існування тіньової економіки (підпільної) – сукупності неврахованих і протизаконних видів діяльності: ухилення від сплати податків, виробництво заборонених видів продукції та послуг (наркотики, азартні ігри, проституція тощо). За оцінками західних вчених підпільна економіка в розвинутих країнах становить 5-15% *ВВП*². У колишньому СРСР частка кримінальної складової „тіньової” економіки наприкінці 80-х років ХХ ст. складала 22%. В Україні наприкінці 90-х років ХХ ст. за кордон було вивезено приблизно 50 млрд. дол. капіталу, понад 40% грошової маси перебувало поза банківською системою, що свідчить про значний обсяг „тіньової” економіки. Частка тіньової економіки в 2001 році перевищувала 50% *ВВП*. Збільшення її обсягів призводить до невиконання

¹ Мочерний С. Національний дохід. – Економічна енциклопедія. – Т. 2. – С. 543.

² Мочерний С. Національний дохід. – Економічна енциклопедія. – Т. 2. – С. 543.

державного бюджету (із виведенням економіки з „тіні” можна було б покрити приблизно 70% бюджетного дефіциту країни)¹.

Вторинні або похідні доходи реалізуються через виплати із соціального страхування, стипендії, проценти за вкладками, виграші за позиками, лотереях тощо.

У результаті розподілу і перерозподілу національного доходу у всіх власників і трудящих груп населення, сімей, окремих громадян, підприємств та установ утворюються *кінцеві доходи*, з використанням яких пов'язана заключна стадія руху доходу нації – його *споживання*. Дохід нації призначений для поточного споживання населення та *нагромадження*. Нагромадження необхідне для розширеного відтворення суспільного виробництва і продукту. Частина національного доходу систематично використовується для нарощування ресурсів і удосконалення виробництва. Тому на останній стадії руху національний дохід нації обчислюється таким чином:

$$НД = \Phi C + \Phi H,$$

де ΦC – фонд споживання, який у формі особистих доходів надходить трудящим та власникам економічних ресурсів, а також непрацевдатним;

ΦH – фонд нагромадження, який у формі інвестицій (капіталовкладень) використовується для розширення виробництва та соціальної інфраструктури. Національний дохід, використаний на споживання та нагромадження, не тотожний з показником виробленого національного доходу. Використаний дохід нації зменшується на суму витрат на різних стадіях руху суспільного продукту. Він може зростати чи зменшуватися і залежно від сальдо (різниця між вартістю експорту та імпорту країни або між її закордонними платежами і надходженнями) зовнішньоекономічної діяльності.

Оптимальним у колишньому СРСР вважалось співвідношення між споживанням і нагромадженням 75:25. В Україні у 1961-1989 роках норма нагромадження скоротилася з 29,3 до 17,9%, за час економічної кризи – до 9% *НД*. Враховуючи досвід країн світу, норму нагромадження в Україні необхідно збільшити до 25-26% (нижня її межа – 20%).

Слід знати як обчислюється національний дохід на різних стадіях його руху. Кількісні показники доходу нації відіграють важливу роль в макроекономічному аналізі.

Так, на стадії виробництва національний дохід обчислюється за так званним *виробничим способом*, тобто як сума валової добавленої вартості (необхідного додаткового продукту суспільства). На стадії розподілу вартість національного доходу визначається вартістю первинних доходів – заробітної плати, прибутку, проценту, ренти. На стадії обміну (перерозподілу) національний дохід – це сума кінцевих доходів усіх членів суспільства, фірм

¹Мочерний С., Топішко І. „Тіньова” економіка. – Економічна енциклопедія. – Т. 3. – С. 638.

і держави, а на стадії споживання він обчислюється як сума витрат суспільства на споживання і нагромадження (сума фондів споживання і нагромадження).

При розрахунку слід враховувати, що національний дохід, обчислений за розширювальною концепцією, буде на 20-25% більшим, ніж дохід, розрахований за звужувальною концепцією, адже в другому випадку не враховуються доходи сфери нематеріального виробництва.

4. Національне багатство

Національне багатство – це сукупність створених і накопичених в країні працею всього суспільства матеріальних благ, рівня освіти, виробничого досвіду, майстерності, творчого обдарування населення за всю його історію.

Масштаби, структура і якісний рівень національного багатства визначають економічну могутність країни, потенціал її подальшого соціально-економічного розвитку (що входить в структуру національного багатства: див. схему „Національне багатство”).

Основними складовими національного багатства є: 1) суспільне, тобто створене працею, речове багатство; 2) природні ресурси; 3) нематеріальне багатство (освітній, кваліфікаційний, науковий, культурний, організаційний потенціали).

До речового багатства входять створені і накопичені в країні виробничі фонди, що поділяються на основні і оборотні.

Основні фонди включають у себе засоби праці, які служать протягом більш чи менш тривалого часу, беручи участь у багатьох виробничих циклах, перш ніж виникне необхідність їх заміни. *Оборотні фонди* (предмети праці), навпаки, використовуються повністю протягом одного виробничого циклу і вимагають безперервного поновлення. Оборотні фонди не нагромаджуються, тому на схемі виділені лише *основні виробничі фонди*, які нагромаджуються. До них відносяться будинки і споруди виробничого призначення, дороги, транспортні магістралі, трубопроводи, машини, обладнання, механізми, інструменти тощо. До основних *невиробничих фондів* відносяться *основні фонди соціальної сфери* – школи та інші навчальні заклади, лікарні і санаторії, житло, об'єкти культури і спорту тощо. Певну роль відіграє і *особисте майно громадян* (домашніх господарств).

У більш широкому розумінні до національного багатства відносять і *нематеріальні – духовні і культурні цінності*. До них належать нагромаджений досвід людей, їх освітній потенціал, досягнення наукової і технічної думки, інформаційні ресурси, твори мистецтва і літератури. Сучасний розвиток суспільства, який значно прискорюється науково-технічним прогресом, супроводжується підвищенням ролі і значення нематеріального багатства в житті суспільства.

Національне багатство з точки зору сучасної науки не зовсім вірно розглядати лише як матеріальні блага і природні ресурси. Така

характеристика більшою мірою відповідає розвитку технологічного способу виробництва, заснованому на ручній та машинній праці, тобто економічній системі минулих і першої половини ХХ ст. Сьогодні безперечним є той факт, що найбільшим багатством нації є люди, їх інтелектуальний рівень. Чим цей рівень вищий, чим освіченішими і культурними є люди, чим більший їх професіоналізм і вища кваліфікація, тим багатшим є суспільство. Але духовне багатство, як правило, визначається матеріальним багатством нації.

Першу спробу обчислити рівень професійної підготовки робітників та інші елементи „живого багатства” у 20-х роках ХХ ст. зробили німецький економіст Г. Лош, англійський економіст Дж. Стампа та ін. Вони визначили його як „вартість виробництва людей”, тобто як витрати на здобуття освіти, підтримання здоров’я, на виховання тощо. За цими розрахунками середня вартість людини становила в 1911 році у США 23,6 тис. фр., у європейській частині Росії – 10,1 тис. фр. На початку 90-х вартість складної робочої сили у США становила до 400 тис. дол., а науково-технічного працівника – до 800 тис. дол.

Якщо країна втрачає своє інтелектуальне багатство (скажімо, внаслідок еміграції провідних вчених і спеціалістів (як це нині спостерігається в Україні та інших країнах *СНД*), вона безповоротно втрачає певну частину *ВВП* (втрата 1% її населення веде до втрати кількох відсотків *ВВП*), а отже, і можливості у нагромадженні більшого національного багатства. Те ж саме буде спостерігатися і при зниженні інтелектуального рівня нації (зокрема, при погіршенні якості навчання, скороченні асигнувань на науку і освіту).

За роки економічної кризи в Україні відбувалося руйнування інтелекту нації. Найбільших збитків економіці України, її майбутньому завдає вплив значної кількості кадрів високої освіти і кваліфікації. Якщо виходити з оцінок про середню вартість створюваної однієї складної робочої сили в США (понад 400 тис. дол., а інженера – до 800 тис. дол.), то у разі постійного виїзду з країни таких спеціалістів (а тим більше кандидатів чи докторів наук) держава-експортер зазнає відчутних збитків. Адже підготовка одного ученого, за міжнародними оцінками, обходиться державі майже у 1,5 млн. дол. Працюючи за кордоном за спеціальністю, такий емігрант на відповідні суми одразу ж збільшує величину національного багатства країни-імпортера (оскільки освічена, кваліфікована людина-працівник – основна форма національного багатства країни). А за офіційними даними у середині 90-х років ХХ ст. з України емігрувало щорічно до 50 тис. фахівців з вищою освітою або – дипломованих фахівців.

Таким є взаємозв'язок між духовним, інтелектуальним і матеріальним багатством нації.

Для нарощування національного багатства велике значення має раціональне використання природних ресурсів країни, бережливе ставлення до природи. Хижацьке винищення природних багатств країни – втрати найкращих у світі чорноземів, що відводилися під водойми, рудники, заводи, забруднення атмосфери, землі і вод шкідливими відходами виробництва, бездумне вирубування лісів і осушення боліт, ряд екологічних катастроф

типу Чорнобильського лиха – призвело до втрати значного національного багатства, яким уже ніколи не скористаються майбутні покоління українців.

Структура і якість складових частин багатства нації – суттєвий чинник суспільного відтворення (відновлення) виробництва і продукту, умов життя людей. Від їх раціонального використання залежать темпи зростання суспільного продукту (*ВВП*) і, відповідно, добробут нації, фізичний і духовний розвиток людини.

У процесі відтворення національне багатство не лише зростає, але й постійно відновлюється (це стосується, насамперед, засобів виробництва і об'єктів її соціальної сфери), що виступає передумовою і результатом економічного прогресу суспільства.

Про рівень економічного розвитку країни та її можливості в нарощуванні економічної могутності свідчить структура національного багатства. Причому *природне багатство* відіграє тут чи не найменшу роль. Найбільше значення має *економічний потенціал країни*, що представлений основними і оборотними фондами, кадрами працівників, вчених і спеціалістів. Економічний потенціал відображає здатність даного суспільства забезпечити той чи інший рівень виробництва і добробуту людей. Всебічне використання економічного потенціалу, його постійне нарощування і вдосконалення – один із магістральних напрямів економічного прогресу.

Приклад того, як використовувати і примножувати економічний потенціал, не маючи значних природних ресурсів, показують в останні десятиліття країни Південно-східної Азії (Південна Корея, Сінгапур, Тайвань, Таїланд та інші). Вони здійснили вражаючий стрибок в своєму економічному розвитку, обійшовши за його темпами найбільш розвинені країни світу. Ще раніше такий же вражаючий ривок здійснила Японія. А природні ресурси усіх цих країн вкрай бідні.

Як відомо, природне багатство – фактор дуже важливий і корисний. Він полегшує шлях до економічного процвітання, досягнення високого рівня добробуту. Цей фактор ефективно використовують деякі арабські країни (Кувейт, Саудівська Аравія, Бахрейн, ОАЕ, Оман, Ірак та інші).

Отже, національне багатство є основою економічного прогресу, рівня добробуту населення країни. Але як визначити рівень добробуту?

Експерти ООН вважають, що *рівень добробуту* найточніше розкривається за допомогою особливого показника – *індексу розвитку людини*, що відображає три головних параметри: 1) середню тривалість життя; 2) ступінь грамотності; 3) дохід на душу населення.

За даними ООН, Україна в 1994 році посідала 45 місце у світі за індексом людського (ІЛР) розвитку, а в 1997 – 95.

Найважливішим є показник виробництва національного доходу або *ВНП* на душу населення. За даними Європейського центру макроекономічного аналізу *ВНП* в Україні в 1990 році становив на душу населення 2467 дол. У США цей показник дорівнював 24,7 тис. дол., ФРН – 21 тис., Канаді – 20,4 тис., Франції – 19,4 тис., Італії – 18,1 тис., Великобританії – 17,7 тис., Таїланді – 6390, а в Росії – 5240, Китаї – 2120, в Індії – 1250 дол. У 2000 році

ВВП на душу населення в Україні скоротився до менш як 650 дол., внаслідок чого вона увійшла до групи країн, що розвиваються – країн з найнижчим рівнем економічного розвитку.

Структура національного багатства свідчить також про ефективність економіки, спрямованість економічного розвитку країни. Чим вищий рівень економічного розвитку, тим більше виробленого продукту спрямовується на зростання основних невиробничих фондів, тобто житла, шкіл, лікарень, культурних і соціальних об'єктів тощо. Зокрема у більшості країн ринкової економіки основні виробничі фонди у структурі національного багатства складають менше третини – 29-30%, а основні невиробничі фонди – 47-50%. Для порівняння – на початку 90-х років в колишньому СРСР вони становили до 60%, у США – 32%, в Україні – 62,3%. Основні невиробничі фонди у колишньому СРСР становили у той період приблизно 43% від загального обсягу основних виробничих фондів, у США – до 63%, в Україні – 33%. Це свідчить про несприятливу структуру народного господарства України (перенасиченість промисловим виробництвом, низький рівень сфери послуг).

5. Ефективність суспільного виробництва та її визначення

Найважливішим якісним показником суспільного виробництва є його ефективність. *Ефект* – це результат виробництва. *Ефективність* – це різниця між результатами і витратами.

У масштабі народного господарства ефективність суспільного виробництва вимірюється відношенням розмірів створеного за певний період часу національного доходу до витрат суспільної праці; у масштабі галузі, об'єднання, підприємства – відношення величини чистої продукції до витрат суспільної праці в кожній з цих ланок народного господарства.

Ефективність суспільного виробництва у динаміці означає *ефективність суспільного відтворення*. *Ефективність виробництва* – відносний показник, що характеризує результативність виробництва у співставленні з використаними виробничими ресурсами, їх витратами. Загальний вираз цього співвідношення має такий вигляд:

$$\text{ефективність виробництва} = \frac{\text{ефект виробництва (продукт)}}{\text{витрати ресурсів}}.$$

Американські економісти Макконелл і Брю так визначають ефективність виробництва: „Економічна ефективність характеризує зв'язок між кількістю одиниць рідкісних ресурсів, які застосовуються у процесі виробництва, і отриманою в результаті кількістю якогось потрібного продукту”¹.

Більша кількість продукту, отримана від даного обсягу витрат, означає зростання ефективності. Менший обсяг продукту за тих же витрат вказує на зниження ефективності.

¹ Макконелл К.Р., Брю С.Л. Економіка: принципи, проблеми і політика. – Т. 1. – С. 39.

При цьому слід виявити зв'язок *економічної та соціально-економічної ефективності виробництва*, адже повна характеристика ефективності пов'язана не лише з врахуванням витрат на виробництво продукту (економічна ефективність), але й з рівнем задоволення суспільних потреб (соціально-економічна ефективність). Між ними існує тісна взаємозалежність: чим раціональніше використовуються виробничі ресурси, тим повніше задовольняються соціальні потреби.

Ефективність суспільного виробництва – складна і багатопланова категорія, її окремі аспекти вимірюють за допомогою конкретніших показників. Виділимо серед них такі:

1. *Продуктивність праці* (P_{np}) виражає відношення величини продукту (Π) до затрат живої праці (P)

$$P_{np} = \frac{\Pi}{P}$$

Продуктивність праці – це показник ефективності робочої сили у процесі створення матеріальних благ і послуг. Зворотний показник – *трудомісткість продукту* ($\frac{P}{\Pi}$), який показує, скільки потрібно укласти праці.

Ефективність же матеріально-речових факторів виражається такими показниками як *фондовіддача* і *матеріаловіддача*.

2. *Фондовіддача* – це відношення вартості продукту до основних виробничих фондів ($\frac{\Pi}{\Phi}$). Зворотним показником фондовіддачі є *фондомісткість продукту* ($\frac{\Phi}{\Pi}$), який показує, скільки потрібно обладнання, станків тощо.

Фондовіддача виражає ефективність використання засобів праці, тобто показує, скільки виробляється готової продукції на одиницю основних виробничих фондів.

3. *Матеріаловіддача* – це відношення вартості продукту до матеріальних затрат. Вона показує, скільки виробляється продукції на одиницю затрат праці, втіленої в предметах праці ($\frac{\Pi}{M}$).

Зворотний показник – *матеріаломісткість* ($\frac{M}{\Pi}$), який показує, скільки потрібно сировини, де

Π – обсяг продукту (*ВВП* чи *ВНП*);

P – кількість праці (кількість зайнятих у виробництві продукту);

Φ – основні виробничі фонди;

M – предмети праці.

Отже, показник *трудомісткості продукту* протилежний показнику *продуктивності праці*, показник *фондомісткості* – показнику *фондовіддачі*, показник *матеріаломісткості* – показнику *матеріаловіддачі*. Основними показниками є *продуктивність праці*, *фондовіддача* і *матеріаловіддача*.

Економічну ефективність необхідно розглядати як раціональне і продуктивне використання усіх виробничих ресурсів (матеріально-речового і особистого факторів), а не лише якогось одного з них. Серед чинників (факторів), що підвищують рівень економічної ефективності, слід виділити такі:

- підвищення технічного рівня виробництва, впровадження у нього досягнень науково-технічного прогресу;
- зростання рівня організації виробництва шляхом поглиблення його спеціалізації, кооперації і концентрації;
- удосконалення рівня управління виробництвом, організації та оплати праці;
- поліпшення використання основних фондів і виробничих потужностей (економічного потенціалу суспільства);
- скорочення строків введення в дію нових виробництв, будівництва виробничих об'єктів;
- зниження трудо-, фондо- і матеріаломісткості виробництва; зростання продуктивності праці, фондо- і матеріаловіддачі;
- структурна перебудова економіки;
- раціональне використання і відтворення природних ресурсів;
- застосування більш ефективних економічних механізмів (зокрема перехід до ринкових форм господарювання) тощо.

Оскільки кінцевою метою суспільного виробництва є задоволення потреб окремого індивіда, трудових колективів, соціальних верств тощо і сукупних потреб суспільства, то ефективність суспільного виробництва слід розглядати як *соціально-економічну ефективність*.

При визначенні *соціально-економічної ефективності* враховуються додаткові показники: виробництво суспільного продукту (ВВП, ВНП чи національного доходу) на душу населення, відповідність реального споживання науково обґрунтованим нормам, рівень задоволення платоспроможного попиту населення тощо, а також такі соціальні характеристики як середня тривалість життя, рівень освіченості, кількість вільного часу тощо. Усі вони характеризують *добробут населення* країни, що є вищим критерієм (критерій – ознака, на підставі якої здійснюється оцінка якогось явища) *макроекономічної ефективності*.

Мікроекономічна ефективність (на рівні підприємства) своїм показником має *рентабельність виробництва* (співвідношення прибутку і витрат, тобто норма прибутку), яка розглядалася у главі „Виробництво і фірма. Підприємницька діяльність”.

Глава 14.

Економічне зростання і розвиток

Економічне зростання – це найважливіша макроекономічна категорія, яка є показником не лише абсолютного збільшення обсягів суспільного виробництва, але і здатності економічної системи задовольняти зростаючі потреби, підвищувати *якість життя*. Саме тому економічне зростання включається до числа основних цілей суспільства поряд з економічною свободою, економічною ефективністю тощо.

1. Сутність, цілі, фактори та основні показники економічного зростання

Проблема економічного зростання є найважливішою проблемою економічної теорії ХХ-ХХІ ст. І хоча поняття економічного зростання сягає до праць економістів ХVІІІ-ХІХ ст. (Ж. Б. Сея, І. фон Тюнена та ін.), лише в кінці 30-х років ХХ ст. вивчення цієї проблеми стало окремим напрямком економічної теорії.

Основоположниками теорії зростання вважаються американський економіст Е. Домар і англієць Р. Харрод, які стояли на неокейнсіанських позиціях. У сучасній економічній теорії можна виділити три провідних напрями у вивченні цього процесу.

Перший напрям – це неокласичні теорії зростання, що засновуються на положеннях про ринкову саморегуляцію, розроблених А. Маршаллом і Л. Вальрасом. Провідним ідеологом даного напрямку в даний час вважають М. Фрідмена. *Другий напрям представлений неокейнсіанськими теоріями*, які поєднують декілька течій (Д. Тобін, О. Сімомура, С. Фудзіно). *Третій напрям це лише формується*, являє собою трактування економічного розвитку, заснованого на працях К. Маркса, Й. Шумпетера, Дж. Ст. Мілля. Всі названі напрями схожі відсутністю чітких розмежувань між теоріями зростання і теоріями рівноваги циклів і криз, проблем відтворення, теорії і практики державного регулювання. Більшість вчених займалися дослідженнями сукупності проблем, що відображає зв'язок економічного зростання з багатьма іншими процесами економічного розвитку.

В економічній літературі суть економічного зростання визначається по-різному. З одного боку, воно визначається як збільшення загального обсягу *ВВП* за певний період або як збільшення *ЧНП* на душу населення, а з іншого – як ситуація, за якої разом із зростанням населення відбувається аналогічне за темпами зростання національного доходу. Інші економісти ототожнюють економічне зростання з розвитком економіки взагалі (зростання продуктивних сил, суспільного продукту, добробуту населення тощо). Однак більшість вчених під економічним зростанням розуміють такий економічний розвиток, коли протягом певного періоду кількісно і якісно зростає суспільне виробництво, яке перебуває в постійному русі, в динаміці.

Відомий американський економіст, фахівець з питань національного доходу, проблем циклів і коливань в економіці, а також теорії економічного зростання Саймон Кузнец (1901-1985), лауреат Нобелівської премії (1971), автор дослідження з історії економічного зростання розвинутих країн вважав економічне зростання „довготривалим збільшенням здатності господарства

забезпечити все більше різноманітні потреби населення за допомогою все більш ефективних технологій і відповідних їм інституціональних та ідеологічних змін”¹.

У зв'язку з цим він виділив шість характеристик (показників) економічного зростання, властивих майже усім розвинутим країнам:

1) високі темпи зростання доходу на душу населення і кількості населення. У розвинутих країнах середні темпи зростання доходу на душу населення в останні 200 років склали 2% на рік при зростанні населення 1% на рік;

2) високі темпи зростання продуктивності факторів виробництва. За різними оцінками від 50 до 75% зростання доходу на душу населення у розвинутих країнах в індустріальну епоху були результатом зростання продуктивності факторів. Основна частина приросту *ВНП* на душу населення була досягнута за рахунок технічного прогресу;

3) високі темпи структурної трансформації економіки. Вона включала в себе переміщення робочої сили і сільського господарства у промисловість, а в останній час – з індустрії у сферу послуг;

4) високі темпи соціальної, політичної та ідеологічної трансформації. Серйозна структурна перебудова завжди супроводжується змінами в суспільних інститутах, поведінці людей та ідеології;

5) міжнародні масштаби економічного зростання зумовлені здатністю розвинутих країн у минулому і сьогодні знаходити за кордоном ринки збуту, джерела сировини і дешевої робочої сили, що призводить до політичного і економічного поневолення бідних країн;

6) обмеження розповсюдження результатів економічного зростання. Незважаючи на величезне зростання виробництва у світі за останні 20 років, лише чверть населення планети прийняло участь у цьому процесі. На цю меншість припадає 80% світового доходу.

Економічне зростання створює можливості забезпечувати постійно зростаючі потреби людей в товарах і послугах, вирішувати фундаментальні проблеми соціально-економічного розвитку, проблеми обмеженості економічних (виробничих) ресурсів.

Економічне зростання має свою систему *показників*, за допомогою яких характеризується його кількісний чи якісний стан. Основні показники такі: річні темпи зростання *ВНП (ВВП)* або національного доходу у відсотках; абсолютний приріст національного доходу або *ВНП (ВВП)* за рік; приріст національного доходу на душу населення за відповідний період.

Основними *чинниками економічного зростання* за будь-яких умов є *фактори пропозиції, фактори попиту і фактори розподілу*.

До факторів пропозиції відносять такі чинники, які роблять економічне зростання фізично можливим. Це:

– кількість і якість природних ресурсів;

¹Цит. за: Журавлева Г.П. Экономика: Учебник. – С. 448.

- кількість і якість трудових ресурсів;
- обсяг основного капіталу (основних виробничих фондів), зайнятого у суспільному виробництві;
- технологія і організація суспільного виробництва.

При цьому слід розрізнати здатність до зростання і реальне зростання. Так, наявність значних природних ресурсів дає лише потенційну можливість економічного зростання, тоді як зростання стає реальністю лише за умови освоєння і введення наявних природних ресурсів в оборот. Наявні трудові ресурси також є тільки трудовим потенціалом суспільства, який слід розумно використовувати. Реальне ж економічне зростання залежить від рівня зайнятості населення, професійної підготовки робочої сили, загального стану здоров'я і тривалості життя людей тощо. Обсяг основного капіталу залежить від розміру фонду нагромадження суспільства та спрямованості інвестицій на створення нових життєвих благ (товарів і послуг, машин і устаткування тощо). Рівень технології якісно характеризує продуктивність праці, ефективність виробництва, а рівень організації виробництва показує узгодженість усіх виробничих факторів, що примножує його результативність. Стан технології залежить від рівня розвитку науки і техніки, здатності виробництва вчасно реагувати на нові науково-технічні досягнення.

Економічне зростання залежить також від *факторів попиту*. Економіка країни повинна задовольняти попит на зростаючий обсяг ресурсів, інвестицій, товарів і послуг. Для цього слід постійно підвищувати сукупний попит в суспільстві (це попит населення в умовах ринкової економіки, межа існуючих суспільних потреб ринкового господарства, які зумовлюються і обмежуються наявними грошима). *Сукупний попит* – це коли є наявні гроші, а не просто бажання, потреба, тобто це той стан, коли потреба (бажання) перетворюється в платоспроможну потребу.

На темпи і розміри економічного зростання значний вплив мають фактори розподілу. Для зростання виробництва недостатньо тільки нарощувати виробничі ресурси. Їх необхідно правильно розподіляти. Зміни в структурі попиту – це зміни у структурі потреб – виникнення потреб у нових товарах, що вимагає, у свою чергу, переорієнтації виробництва, тобто перерозподілу ресурсів. Зміни в структурі попиту вимагають переміщення капіталів і трудових ресурсів в галузі із більшим попитом на них. Якщо переміщення капіталу не встигає за зміною структури попиту, то частина виробничих потужностей залишиться незавантаженою, зросте безробіття, зменшиться обсяг виробництва і, відповідно, обсяг національного доходу (ВНП) ВВП (див. статтю до графіка „Крива виробничих можливостей або крива трансформації”).

Отже, економічне зростання має місце тоді, коли цьому сприяють як фактори пропозиції, так і фактори попиту та розподілу, взаємозв'язок між самими факторами є складним і суперечливим. Зміни у факторах пропозиції породжують зміни в обсязі сукупного попиту та розподілі

ресурсів і навпаки. Залежно від того, за рахунок яких факторів збільшується чи зменшується національний дохід (ВНП чи ВВП), залежить якість економічного зростання.

Як окремі показники, використовують коефіцієнти зростання продуктивності праці, капіталовіддачі і матеріаловіддачі, загального зростання ефективності виробництва. Через ці параметри виявляється динаміка розвитку виробництва, кількісні і якісні зміни в економіці. Характеристика якісної сторони економічного зростання доповнюється співставленням темпів економічного зростання із темпами зростання населення.

2. Вимір економічного зростання

Для виміру економічного зростання застосовують систему показників, які дають можливість виявити й проаналізувати результативність виробництва на макрорівні. Процес виробництва і його результати не є сталими, а навпаки - знаходяться у стані динамічних кількісних і якісних змін, що включають обмін, розподіл, споживання, нагромадження, інвестиції, попит і пропозицію тощо.

Зміна економічних характеристик (параметрів) в елементах економіки внаслідок їх взаємодії називають економічною динамікою. *Економічна динаміка* – це розвиток економіки, у ході якого змінюються кількісні і якісні характеристики економічних явищ і процесів, обсяг суспільного продукту.

Для характеристики економічної динаміки застосовують динамічні ряди - це ряди статистичних показників, що характеризують розвиток суспільних явищ у часі. Відрізняють динамічні ряди абсолютних, відносних і середніх величин. Динамічні ряди абсолютних величин поділяють на інтервальні і моментні.

Інтервальні ряди характеризують стан явищ за певні відтинки часу (наприклад, виробництво продукції за рік чи місяць), тобто це числовий ряд динаміки, рівні якого характеризують зміну величини певного параметра через рівні проміжки часу. Середню з інтервального ряду визначають як середню арифметичну просту. Інтервальний ряд подано у таблиці.

Період (роки)	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Рівні (ВНП, млрд.у.о.)	630,0	635,0	638,0	639,7	639,2	620,8

Моментні ряди характеризують стан явища на будь-який певний момент часу (наприклад, наявність верстатів в цеху на початок кожного

місяця). Середній рівень моментного ряду з однаковими відрізками між часовими датами визначають як середню хронологічну. Інтервальний ряд можна відобразити у таблиці.

Період (роки)	2000	2001	2003	2008
Період Рівні (ВВП, млрд. у.о.)	600,0	610,2	612,0	590,3

Серед кількісних засобів аналітичного дослідження значного поширення набуло використання середніх та відносних величин.

Середні величини (прості арифметичні, зважені арифметичні, середні хронологічні, середні геометричні, середні гармонічні, середні квадратичні) використовуються в аналізі для узагальнюючої характеристики масових однорідних показників у правовій статистиці. Через середню величину характеризують загальний рівень ознаки, що аналізується, коли вона схильна до значних коливань. Обов'язковою умовою для використання способу середніх величин є якісна однорідність сукупності явищ та фактів, що вивчаються.

Під час обчислення середніх величин необхідно враховувати, що вони поділяються залежно від поставлених цілей на дві групи:

- прості середні, обчислені без урахування значущості кожного елемента в загальній сукупності;

- зважені середні, в яких враховано вагу (значущість) досліджуваних.

Відносними величинами називають величини, що виражають кількісні відношення між соціально-економічними явищами. Їх отримують діленням однієї величини елементів. Якщо використовуються динамічні ряди відносних величин, тоді рівень параметрів вимірюється у відсотках чи коефіцієнтах. Відносні величини, мають переваги перед величинами абсолютними. Останні служать, як правило, для розрахунку відносних величин, за допомогою яких можна проаналізувати рівень виконання планових завдань або нормативів, динаміку явищ, що розвиваються, структурні зміни, зробити коефіцієнтний аналіз. Відносні величини є відношенням двох абсолютних величин.

Величина, з якою порівнюють називається базисною величиною, а та, що порівнюється, - звітною. Відносна величина показує, у скільки разів порівнювана величина більша за базисну або яку частку другої становить перша. За допомогою відносних величин виражаються численні факти суспільного життя. За формою відносні величини поділяються на коефіцієнти, відсотки, індекси.

Коефіцієнти використовують для зіставлення двох взаємозв'язаних показників, один з яких беруть за одиницю.

Відсотки є необхідними для характеристики співвідношення величин, одну з яких беруть за 100. Відсотки можуть бути використані для розрахунку

структури випуску продукції, структури активів, пасивів, характеристики виконання плану тощо.

Індекси використовуються для вивчення показників у динаміці. Розрізняють базисні та ланцюгові індекси. У розрахунку базисних індексів перший (базисний) показник динамічного ряду береться за 100%, а наступні величини розраховуються у відсотковому співвідношенні до базисного. У розрахунку ланцюгових індексів кожний показник динамічного ряду зіставляється не з базисним, а з попереднім роком.

Для аналізу динаміки виробленого продукту застосовують такі показники:

- абсолютний приріст;
- темп зростання;
- темп приросту;
- середньорічний темпи зростання й приросту.

Абсолютний приріст продукту показує, на яку величину даний обсяг (обсяг звітного, або поточного періоду) суспільного продукту (Π_1) більший (менший) від обсягу продукту базисного періоду (Π_0):

$$\text{Абсолютний приріст продукту} = \Pi_1 - \Pi_0$$

Темп зростання показує, у скільки разів (чи на скільки відсотків) обсяг продукту поточного (звітного) періоду більший (менший) від обсягу базисного періоду (року, місяця, п'ятиріччя тощо):

$$T_{зр.} = \frac{\Pi_1}{\Pi_0}$$

Темп приросту показує, на скільки разів чи відсотків зростає продукт за період, що розглядається. Він розраховується за формулою:

$$T_{пр.} = \frac{\Pi_1 - \Pi_0}{\Pi_0}$$

Середньорічний темп зростання застосовують для аналізу динамічного ряду за декілька років. Він обчислюється як середньо геометричне добутоків коефіцієнтів темпів зростання:

$$\overline{T}_{зр.} = \sqrt[n]{K_1 \cdot K_2 \cdot K_3 \cdot \dots \cdot K_n}, \text{ де}$$

$\overline{T}_{зр.}$ - середньорічні темпи зростання,

K – річні темпи економічного зростання,

n – період (кілька років), за який ведеться розрахунок.

Так само розраховується показник *середньорічних темпів приросту*, лише у формулі коефіцієнти зростання замінюються коефіцієнтами приросту.

Цей метод лежить в основі визначення *економічного тренду*. Суть якого полягає у визначенні довготривалої динаміки економічного розвитку (на 10 і більше років). Тому що протягом тривалого періоду, як правило,

відбувається зміни економічного розвитку, наприклад, спад змінюється зростанням і навпаки.

Економічний тренд математично виражається через середньорічні темпи зростання і приросту на основі середньогометричної за формулою:

$$\bar{T} = \sqrt[n]{T_1 \cdot T_2 \cdot T_3 \cdot \dots \cdot T_n}.$$

Темпи зростання і приросту розраховується як коефіцієнт (щоб одержати його у відсотках, слід результат помножити на 100). Якщо темп зростання більший одиниці (100%), то відбувається зростання, якщо дорівнює одиниці (100%) - продукт не зростає, а якщо менший від одиниці (100%), то відбудеться економічний спад. Темп приросту при економічному зростанні має плюсове значення, при скороченні обсягу виробництва - мінусове значення.

Для характеристики економічного зростання застосовують також індексний метод. Під *індексом* розуміють середнє відносне число, що характеризує загальні зміни в сукупностях різноманітних елементів. Економічні індекси - це відносні величини, які характеризують зміну рівня показників, що розглядаються. Широке застосування індексів обумовлено тим, що багато з економічних параметрів (особливо грошові) є агрегатами різноманітних елементів. Індексний метод дає можливість аналізувати динаміку не лише неоднорідних сукупностей, але й окремих їх елементів. Розрізняють агрегатні і індивідуальні індекси.

Агрегатні індекси застосовують для визначення динаміки співмірних і неспівмірних величин і можуть поєднувати кількість і ціну, які є найважливішими факторами динаміки продукту. Будь-який показник суспільного продукту можна відобразити як суму добутків і ціни кожного окремого продукту:

$$P = q_1p_1 + q_2p_2 + q_3p_3 + \dots + q_np_n = \sum q_np_n,$$

де q – кількість кожного виду продукту;

p – ціна одиниці цього виду продукту;

n – кількість видів продукту;

\sum - сума;

q_1p_1 – вартість першого виду продукту;

q_2p_2 – вартість другого виду продукту і т.д. Кожен вид продукту - це окремий продукт (автомобілі, холодильники, пральні машини, сигарети, хліб тощо).

Індивідуальний індекс показує динаміку якогось одного показника:

$$i = \frac{q_1}{q_0},$$

де i – індивідуальний індекс;
 q_1 – кількість у звітному періоді;
 q_0 – кількість у базовому періоді.

Темп зростання ВВП/ВНП не завжди свідчить про збільшення фізичного обсягу продукту тому що, як правило, цей показник зростає за рахунок інфляції (роздування цін), оскільки обсяг продукту неможливо обчислити інакше, як через вартісний вираз, тобто через ціни. Тому нерідко буває ситуація, коли вартісний обсяг національного продукту зростає, а його фізичний обсяг зменшується. Це ситуація, коли ціни зростають, а виробництво товарів і послуг зменшується.

Індекс цін застосовується для виміру інфляції. Він дає можливість обчислити обсяг реального суспільного продукту, який не залежить від зміни цін. Якщо обчислювати ВВП/ВНП у поточних цінах (у цінах поточного періоду), то визначем *номінальний національний продукт*, а коли розрахувати його у сталих базових цінах, то одержимо *реальний національний продукт*.

Реальний національний продукт – це скоректований із врахуванням інфляції номінальний національний продукт.

Отже, дійсну величину реального суспільного продукту заважає оцінити інфляція. Щоб позбавитись від її впливу і знайти обсяг реального продукту, слід обсяг номінального продукту поділити на індекс цін відповідного періоду:

$$ВНП_p = \frac{ВНП_n}{I_p}$$

де $ВНП_p$ – реальний національний продукт;
 $ВНП_n$ – номінальний національний продукт;
 I_p - індекс цін.

Індекс цін, який зменшує номінальний продукт до величини реального, назвали *дефлятором національного продукту*. Індекс цін, у зв'язку з цим, називають дефлятором національного продукту (дефлятор - зменшувач).

Розрізняють індекси базисні і ланцюгові. Базисні індекси показують відношення до базового періоду (усі попередні індекси були базисними). Ланцюгові індекси дають відношення до попереднього періоду. Ланцюговий індекс це результат послідовного множення значень місячних індексів.

В макроекономіці застосовують індекси Пааше і індекси Ласпейреса. Перші виключають (елімінують) певні ознаки поточного (звітного) періоду, а другі - базисного. Це дозволяє визначити, як різні агрегатні економічні параметри змінюються у часі.

Індекс Пааше має такий вигляд:

$$I_{pp} = \frac{\sum q_n p_n}{\sum q_n p_0}$$

Базисний індекс цін Ласпейраса такий:

$$I_{pp} = \frac{\sum q_0 p_n}{\sum q_0 p_0}$$

Ці індекси показують зміну у часі при виключенні (елімінуванні) впливу фізичного обсягу продукту, але індекс Пааше показує зміну цін за рухом часу, а індекс Ласпейраса – у ретроспективі (у минулому). Недоліки цих індексів частково усуває індекс цін Фішера, усереднюючи їх значення. (Більш докладно ці питання розглядаються у навчальному курсі «статистика»).

3. Типи економічного зростання

Залежно від того, під впливом яких факторів відбувається економічне зростання, виділяють два його типи: екстенсивний та інтенсивний.

При екстенсивному типі зростання досягається шляхом кількісного приросту факторів виробництва (виробничих ресурсів) при їх незмінному технічному рівні, тобто при незмінних продуктивності праці і ефективності виробництва. Наприклад, для зростання ВВП у певній пропорції у такій же пропорції необхідно збільшити виробничі ресурси (кількість зайнятих у виробництві, засобів виробництва тощо).

Інтенсивний тип економічного зростання означає зростання обсягу суспільного продукту на ґрунті якісного удосконалення факторів виробництва. Він базується на застосуванні більш ефективних засобів виробництва та більш досконалії технології і організації праці.

Проте поділ економічного зростання на екстенсивне та інтенсивне значною мірою умовний, оскільки у чистому вигляді не існує ні того, ні іншого, а реальне економічне зростання залежить від відповідної комбінації екстенсивних та інтенсивних виробничих факторів. Зростання національного доходу у будь-якій економіці визначається витратами та продуктивністю праці. Витрати праці вимірюються кількістю людино-годин, яка визначається добутком кількості зайнятих у виробництві на загальну кількість відпрацьованих ними годин. Продуктивність праці визначається кількістю продукту, виробленого в одиницю часу або кількістю продукту, що припадає на одного зайнятого.

Продуктивність праці залежить від технічного прогресу, обсягу інвестицій, загальноосвітньої та професійної підготовки працівників, ефективного розміщення ресурсів тощо.

Американський економіст Е. Денісон, досліджуючи фактори, які впливали на зростання реального доходу в США протягом 1929-1982 років, одержав такий результат: 32% приросту було одержано за рахунок зростання витрат праці, а 68% – за рахунок зростання продуктивності праці. При цьому із цих 68% 28% прийшлося на технічний прогрес, 19% – на витрати капіталу і 14% – на освіту і професійну підготовку.

Як видно з наведених ознак, найбільш важливим фактором, що забезпечує зростання економіки, є продуктивність праці, на яку припадає 2/3 приросту реального доходу. Найбільший вплив на продуктивність праці має технічний прогрес, який означає застосування у виробництві нової техніки, технології, організації виробництва і управління. НТП характеризується інтеграцією виробництва з наукою, оновленням виробничого апарату і асортименту продукції. Нова техніка і технологія вимагають більш освічених і кваліфікованих спеціалістів, що, у свою чергу, вимагає підтримувати витрати на підготовку кадрів та освіту на відносно високому рівні. Інвестиції в освіту і підготовку кадрів дають прямий економічний і соціальний ефект. Тому будь-які заходи, що спрямовані на економічне зростання, будуть недостатніми, якщо професійна підготовка робочої сили, якість освіти і здоров'я населення не будуть відповідати потребам розвитку економіки.

З технічним прогресом тісно пов'язані інвестиції у виробництво. Зростання інвестицій підвищує фондоозброєність, яка, у свою чергу, веде до підвищення продуктивності праці.

Важливе значення має спрямування інвестицій в галузі, які забезпечують науково-технічний прогрес. Ефект від капіталовкладень значною мірою залежить від рівня розвитку інфраструктури в національній економіці.

Інтенсивний тип зростання характеризується різними комбінаціями витрат ресурсів, між якими існує взаємозалежність двоякого роду: пряма – збільшення витрат одних ресурсів викликає збільшення витрат інших ресурсів; обернена – збільшення витрат одних ресурсів призводить до зменшення витрат інших. Так, зростання продуктивності праці вимагає додаткових інвестицій в засоби виробництва (зростання фондоозброєності).

Існує три форми інтенсивного типу зростання, які характеризуються різним поєднанням ресурсів, можливостями їх взаємозаміни та ефективності цієї зміни: фондомістка, фондозберігаюча та нейтральна.

При фондомісткій формі підвищення продуктивності праці досягається за рахунок додаткових витрат основного капіталу (виробничих фондів) на одиницю продукції. При фондомісткій формі темпи приросту фондоозброєності вищі від темпів зростання продуктивності праці та національного доходу.

При фондозберігаючій формі підвищення продуктивності праці супроводжується економією основного капіталу (виробничих фондів) на одиницю продукції. При даній формі приріст фондів (основного капіталу або засобів виробництва) на один процент викликає більший приріст національного доходу (обсягу виробництва), ніж таке ж збільшення зайнятих (кількості людино-годин).

Нейтральна форма характеризується тим, що хоч підвищення продуктивності праці досягається за рахунок додаткових капіталовкладень, але економія засобів виробництва компенсує ці витрати і виробничі фонди (основний капітал) зростає тими ж темпами, що і ВСП та національний дохід.

Фондомістка форма зростання має місце в галузях виробництва, де праця людей недостатньо озброєна виробничими фондами, фондозберігаюча форма – в галузях з високою фондоозброєністю, де економічне зростання досягається за рахунок більш раціонального використання наявного виробничого потенціалу.

4. Економічна стагнація

Поряд з чинниками економічного зростання є багато факторів і причин, які гальмують економічний розвиток, спричиняють його застій або й спад. До таких факторів відносяться: неефективне комбінування факторів виробництва, нестача фінансових засобів для необхідного інвестування, розлад фінансово-кредитної системи, недосконалість законодавчої бази з економічних питань, нестабільність політичної системи, соціальні конфлікти, надмірні військові витрати тощо. Довгостроковий застій економіки називається стагнацією (лат. *stagnum* – стояча вода) – це застій у виробництві, торгівлі, інших галузях народного господарства, в соціальній сфері.

Стагнація у вузькому розумінні означає стан тривалої депресії економіки; в широкому розумінні – це хронічний депресивний характер економіки. В економіці виділяють два види стагнації, що різняться виникненням, формами вияву і способами подолань. Перший вид стагнації виникає як наслідок панування монополістичних об'єднань, що усувають конкуренцію – рушійну силу розвитку економіки. Другий вид стагнації виникає у процесі переходу від командно-адміністративної до змішаної економіки і є наслідком економічних помилок урядів, ігнорування економічних законів.

Основні ідеї теорії стагнації склалися в 30-х роках ХХ ст. і одержали подальший розвиток в 50-60-х роках в працях американських економістів Дж. Стейндела, П. Барана і П. Суїзі.

Вони виходять з положення, що монополістична економіка, усунувши механізм вільної конкуренції, вичерпала внутрішні рушійні сили розвитку.

В умовах гальмування інвестиційного процесу, недовантаження виробничих потужностей і безробіття зрілій капіталістичній економіці властивий стан нульового зростання або стагнації.

Економічне обґрунтування стагнації таке: економічна сила монополій дає їм можливість, з одного боку, суттєво знижувати витрати на одиницю продукції, з другого – встановлювати монопольно високі ціни на власну продукцію, що і забезпечує „зрілим” корпораціям монопольні прибутки. У взаємодії двох тенденцій – до зниження витрат і підвищення цін – здійснюється, на думку стагнаціоналістів, основний закон монополістичної економіки – максимізація монопольного прибутку. У результаті дії цього закону, з одного боку, зростає обсяг монопольного продукту і національного доходу, з другого – монопольна економіка не спроможна його повністю використати, особливо на нагромадження, через такі причини:

1) відносно повільний приріст сукупного попиту в порівнянні з приростом прибутків;

2) технічний прогрес веде до зниження потреб в нових інвестиціях і, відповідно, до недовикористання зростаючої сили прибутку, яка повинна йти на нагромадження;

3) відбувається самофінансування корпорацій за рахунок амортизаційного фонду, достатнього для розширення виробництва, при цьому частина фонду нагромадження корпорацій залишається невикористаною;

4) експорт капіталу сприяє поверненню в країну великої кількості прибутку, який створено за кордоном, що не спрощує, а ускладнює проблему нагромадження.

Отже, прибічники теорії стагнації приходять до висновку, що монополістичний капіталізм, з одного боку, намагається виробити максимум сукупного прибутку (економічного надлишку), з другого – не може забезпечити його продуктивне використання. Звідси випливає, що нормальним станом такої економіки є стагнація, тобто такий стан, який характеризується неповним використанням прибутків при даній структурі витрат і цін, і проявляється у хронічному недовикористанні наявних в економіці людських і матеріальних ресурсів.

Стан економіки, коли депресія має місце при одночасному розвитку інфляції, називається стагфляцією. В умовах стагфляції має місце застій або скорочення виробництва, безперервне зростання цін, підвищення вартості життя і загальне зубожіння населення. Саме стагфляція в дев'яностих роках ХХ ст. вразила всі без винятку країни СНД, спричинивши глибоку кризу національних економік молодих незалежних держав.

5. Сучасні моделі економічного зростання

Механізм чинників економічного зростання досліджується у моделях економічного зростання. Модель економічного зростання являє собою абстрактне, спрощене вираження реального економічного процесу у формі рівнянь або графіків. Розробка теорії зростання здійснювалася різними представниками наукових напрямів в економічній теорії. Тому створено багато моделей економічного зростання.

Сучасні теорії економічного зростання сформувалися на основі двох теоретичних джерел: 1) неокласичної теорії виробництва, започаткованої Ж.Б. Сеєм і Г. Тюрго, і набули свого завершення у працях американського економіста Дж. Б. Кларка та англійського теоретика А. Маршалла; 2) кейнсіанської теорії макроекономічної рівноваги. Ці два джерела зумовили виникнення двох основних напрямів у дослідженні економічного зростання – неокласичного (маржиналістського) і кейнсіанського (некейнсіанського).

Неокласична модель економічного зростання

Цей напрям ґрунтується на двох основних ідеях неокласичної теорії виробництва:

- 1) вартість продукції створюють фактори виробництва, передусім праця і капітал, кожен з яких робить свій „внесок” у її створення;
- 2) виробнича функція є формою вираження зв'язку між продукцією та її факторами з усіма категоріями функціонального аналізу цього зв'язку: граничного продукту, показників еластичності виробництва, еластичності заміщення факторів тощо.

Представники цього напрямку довели, що кожен фактор виробництва забезпечує відповідну граничну частку виробленого національного продукту. Якщо за умови незмінності інших факторів збільшити один з них на 1%, то відповідна зміна обсягу ВВП і визначатиме внесок цього чинника виробництва у економічне зростання.

Механізм дії факторів економічного зростання досліджується через індекс багатофакторної продуктивності і апарат виробничих функцій. Ідея побудови індексу багатофакторної продуктивності належить американському економісту Дж. Кендрику, який на основі аналізу даних майже за 90 років (з 1869 по 1957 роки) довів, що такі фактори як капітал, праця і земля забезпечують менше половини загального обсягу виробництва, а більша його частка залежить від інших чинників. Основним же інструментом неокласичного аналізу економічного зростання стала виробнича функція.

Виробнича функція – це алгебраїчна рівність, яка показує технологічний взаємозв'язок між обсягом суспільного продукту (ВВП,

ВВП, національного доходу) і різними факторами виробництва: працею, капіталом, землею, природою, технічним прогресом тощо. У цьому полягає її економічний зміст.

Взаємозв'язок між обсягом продукту і виробничими факторами визначається певними числовими співвідношеннями у функціональній залежності:

$$Y = f(K, L, N \dots),$$

де Y – обсяг продукту;

f – функціональна залежність;

K – капітал;

L – праця (робоча сила);

N – земля (природні ресурси тощо).

За умови, коли будь-який обсяг суспільного продукту може бути досягнутий шляхом різноманітних комбінацій виробничих факторів, виробнича функція називається функцією із змінними коефіцієнтами. Виробничий коефіцієнт – це кількість певного фактору, необхідного для виробництва одиниці продукції.

Якщо для створення певної кількості продукції необхідно витратити визначену кількість факторів виробництва, то така виробнича функція називається функцією з постійним коефіцієнтом.

Якщо кількість виробничих факторів зростає у тій же пропорції, що і обсяг продукції, то така виробнича функція відображає постійність масштабу віддачі. Якщо обсяг продукту зростає швидше, ніж кількість виробничих факторів, то виробнича функція є виразом зростання віддачі. Нарешті, якщо обсяг продукції зростає у менших пропорціях, ніж зростають фактори виробництва, то така функція відображає скорочення масштабу віддачі.

У неокласичних моделях економічного зростання, як правило, фігурує виробнича функція постійної віддачі. Вона виражає обсяг продукту (доходу) і капіталу в розрахунку на одного працівника.

Американські вчені – економіст П. Дуглас і математик Ч. Кобб – у 1928 році розробили перший варіант такої функції. В економічній науці її називають виробничою функцією Кобба-Дугласа.

Її зміст полягає у тому, що вона розкриває функціональну залежність обсягу суспільного продукту (ВВП чи національного доходу) від двох виробничих факторів – капіталу і праці (робочої сили) – як кожного окремо, так і від їх сукупної дії.

Статистичною базою дослідження для Кобба і Дугласа послужили дані динаміки кількісного обсягу продукту, обсягу основного капіталу (основних виробничих фондів) і кількості відпрацьованих людино-годин у

промисловості США за 1899-1922 роки. При умові, що обсяг виробництва є функцією лише капіталу і праці (тобто продукт створюється виключно капіталом і працею), вони зробили висновок, що збільшення кожного з цих факторів у певну кількість разів веде до зростання обсягу продукту у стільки ж разів, якщо продуктивність праці і ефективність використання капіталу залишаються незмінними, виробнича функція Кобба-Дугласа набуває такого вигляду:

$$Y = A K^{\alpha} L^{\beta},$$

де Y – обсяг виробленого продукту;

K, L – відповідно капітал і праця;

α, β – коефіцієнти еластичності відповідно капіталу і праці, які характеризують зростання обсягу продукту на 1% зростання капіталу чи праці;

A – коефіцієнт пропорційності або масштабності, який дозволяє порівнювати обсяг продукту різного періоду (він фактично відображає середньорічний темп зростання продукту).

Виходячи з емпіричних розрахунків і при умові, що $\alpha + \beta = 1$, Кобб і Дуглас встановили, що середньорічний темп зростання продукції відображається коефіцієнтом 1,01 (A) (1% приросту за рік), α дорівнює $1/4$, $\beta - 3/4$, тоді рівняння набуває такого вигляду:

$$Y = 1,01 \times K^{1/4} \times L^{3/4}$$

Це означає, що найважливішим фактором виробництва є праця, якою створюється $3/4$ всього обсягу продукту; 1% приросту обсягу праці (кількості відпрацьованих людино-годин) розширює обсяг виробництва утричі більше, ніж 1% приросту капіталу. Функція Кобба-Дугласа має постійну еластичність заміщення факторів виробництва, тобто $\alpha + \beta$ завжди дорівнює 1. Це означає, що збільшення обсягу праці (кількості працюючих або фонду заробітної плати) еквівалентно такому ж зростанню обсягу капіталу, що викличе зростання обсягу суспільного продукту.

Виробнича функція Кобба-Дугласа виходить із сталої ефективності факторів зростання (капіталовіддачі і продуктивності праці), а тому описує екстенсивний тип економічного зростання.

Модифікація виробничої функції Кобба-Дугласа пішла у двох напрямках: 1) відмова від постійної ефективності факторів незалежно від масштабів суспільного виробництва; 2) врахування інших факторів виробництва, зокрема природних ресурсів, підприємницької діяльності, технічного прогресу.

Так, голландський економіст Я. Тінберген у кінці 40-х років ХХ ст. доповнив функцію Кобба-Дугласа фактором технічного прогресу. Виникло нове рівняння, яке стали називати виробничою функцією Кобба-Дугласа-Тінбергена:

$$Y = A K^\alpha L^\beta r,$$

де r – комплексний показник (коефіцієнт) сукупної економічної ефективності усіх факторів виробництва в результаті технічного прогресу; крім змін у техніці, він відображає покращення якості праці, ефективності застосування капіталу.

Виражене у показниках середньорічних темпів приросту, рівняння приймає такий вигляд:

$$y = \alpha K + \beta L + r$$

де y , K , L – відповідно темпи приросту продукту, капіталу і праці.

Тепер уже не обов'язково $\alpha + \beta = 1$. Якщо $\alpha + \beta > 1$, це означає, що приріст продукту більший приросту факторів, тобто в дію вступають якісні показники, у тому числі і технічний прогрес. Якщо $\alpha + \beta = 1$, вплив якісних показників можна ігнорувати, а якщо $\alpha + \beta < 1$, то темп приросту факторів вищий темпу приросту продукту, знижується ефективність виробництва.

Тінберген, вивчивши динаміку економічного зростання обсягу продукту (капіталу, праці і технічного прогресу) за 1870-1914 роки, одержав такі результати при умові, що частка капіталу в національному доході $\frac{1}{4}$, а частка праці – $\frac{3}{4}$: в Німеччині екстенсивні фактори – капітал і праця – забезпечили 60% приросту національного доходу, а технічний прогрес – 40%, в Англії – відповідно 80 і 20%, США – 73 і 27%.

Функція Кобба-Дугласа-Тінбергена широко використовувалася для практичної оцінки ролі окремих факторів зростання і, зокрема, технічного прогресу. Американський економіст Р. Солоу у 1956 році розробив власну виробничу функцію з врахуванням факторів технічного прогресу і часу.

Виробнича функція Р. Солоу має дуже складний математичний вираз із застосуванням диференційних рівнянь. Солоу застосував свою функцію, намагаючись усунути суперечність, що пов'язана з несталістю економічного розвитку, і довести можливість постійного зростання і повної зайнятості усіх виробничих факторів. При цьому Солоу використовує такі показники: обсяг виробленого продукту в розрахунку на одного зайнятого; обсяг заощаджень нового капіталу на одного зайнятого; обсяг капіталу, необхідного для оснащення нових трудових ресурсів. При цьому він вивів певні закономірності. Так, якщо заощадження капіталу на одного зайнятого дорівнюють обсягу капіталу для нової робочої сили, то повна зайнятість забезпечується без будь-яких змін у комбінації факторів виробництва. Якщо ж перший показник буде більший, то поглинання всього приросту капіталу вимагає переходу до нової комбінації факторів, у якій використовується більше капіталу і менше праці. А якщо більшим буде другий показник (обсяг капіталу для нової робочої сили), то для досягнення повної зайнятості слід переходити до іншої комбінації факторів, за якої використовується менше капіталу і більша кількість праці.

На основі даної виробничої функції Солоу розрахував показник так званого матеріалізованого технічного прогресу, який відображає зростання інвестицій у зв'язку з великими технічними і технологічними зрушеннями у виробництві. Впровадження даного показника сприяло зростанню інвестицій в основний капітал і виробило більш збалансовану уяву про роль виробничого і невиробничого нагромадження у процесі економічного зростання.

Своєрідним продовженням досліджень Солоу стали розробки іншого американського економіста – Е. Денісона. В основі виробничої функції Денісона лежить розрахунок показника так званого нематеріалізованого технічного прогресу. Він показує усі якісні зміни економічного зростання, зумовлені іншими вкладеннями капіталу – підготовку кадрів, в людину, її інтелекту.

Розрахунки Денісона показали, що вкладання капіталу в людину (це також охоплюється поняттям технічного прогресу) у 5-6 разів більш ефективні, ніж вкладання у нову техніку і технологію.

Денісон також підрахував, що підвищення якості робочої сили і зростання рівня кваліфікації забезпечують 12% приросту національного доходу. Інша частина збільшується за рахунок прогресу техніки і технології, факторів капіталу і праці.

Кейнсіанська теорія мультиплікатора економічного зростання

Неокласична доктрина успадкувала від своїх попередників – ортодоксів такі принципово важливі постулати механізму функціонування ринкового господарства як саморегульованість економіки, ефективність цінової інформації, тотожність умов заощадження та інвестування.

На цих принципах протягом тривалого періоду (1802-1936 роки) будувалися уявлення про рівновагу більшості економістів (А. Маршалл, В. Джевонс, Л. Вальрас, В. Парето).

Ідея побудови принципово нової моделі рівноваги економіки виникла тоді, коли стало зрозуміло, що ринковий механізм не в змозі самостійно подолати наростаючі диспропорції, стабілізувати економіку, відновити втрачену рівновагу. Переломним моментом стали в історії дві визначні події:

по-перше, Жовтнева революція 1917 року в Росії, а після другої світової війни подібні революції в ряді інших країн Східної Європи, Азії та Куби, де запанувала тотальна командно-адміністративна система. Практика існування першого періоду вказаної системи довела значну плідність активного втручання держави в економічні процеси. Лише пізніше роль держави в економічному житті була доведена до абсурду, коли здійснилося фактичне одержавлення усієї економіки;

по-друге, найглобальніша в історії ринкової економіки циклічна криза 1929-1933 років, що змінилася тривалою депресією (в США, Англії, Швеції тощо). Постає нагальна потреба у новій ринковій теорії, яка б пояснила існування таких явищ як масове безробіття, тривале падіння виробництва, наявність невикористаних виробничих потужностей, показала б можливості виходу з кризового становища без знищення ринкових основ господарювання, тобто уникнути західним країнам подій 1917 року.

Таку теорію створив Дж. М. Кейнс (1883-1946 роки) – видатний англійський економіст. Основні її положення викладені у праці “Загальна теорія зайнятості, проценту і грошей” (1936). Ця книга здійснила справжній переворот в теоретичній економіці, поклавши початок широким макроекономічним дослідженням. Дж. М. Кейнс став “батьком” макроекономіки – нової науки, виявив її категорії і принципи, економічні фактори, які ніяк не виявляються на мікроекономічному рівні.

Кейнсіанська теорія стала кроком вперед у розвитку економічної теорії. Вона пояснила механізм (чинники) економічних криз (товарів багато, а попит малий, і навпаки), а також способи, методи підтримки економічного розвитку, які викладені у так званій кейнсіанській теорії “повної зайнятості”.

Дж. М. Кейнс запропонував положення про те, що стихійний механізм ринкової економіки не може забезпечити рівновагу між попитом і пропозицією, в результаті чого виникає неповна зайнятість людських і матеріальних ресурсів, що приводить до застою і спаду виробництва. Причиною цього він вважав недостатній сукупний попит на ринку товарів на робочу силу, засоби виробництва, який залежить від інвестицій. Тому Дж. М. Кейнс зробив висновок, що обсяг виробництва залежить не від пропозиції, як вважали класики, а від “ефективного попиту” (від попиту на робочу силу, засоби виробництва, тобто попиту на інвестиції). Впливаючи на фактори, які визначають “ефективний попит”, можна забезпечити стабільне зростання економіки.

Таким чином, Дж. М. Кейнс виявив фактори, що визначають умови рівноваги: сукупний попит і сукупна пропозиція та пов’язані з ними сукупне споживання і сукупні заощадження (див. статті до графіків: „Схильність до споживання”, „Схильність до заощадження”).

Ці фактори є суто макроекономічними, і Дж. М. Кейнс першим виявив їх вплив на загальну економічну рівновагу.

Центральною ланкою кейнсіанської макроекономічної моделі став сукупний попит, тобто попит, який є рівним сукупній пропозиції. Сукупну пропозицію Дж. М. Кейнс трактував величиною незалежною, а сукупний попит – змінною, впливаючи на яку можна досягти рівноважного стану економіки.

Для обґрунтування цього положення англійський теоретик використав свою теорію мультиплікатора економічного зростання (див. статтю „Мультиплікатор. Історичне походження”).

Мультиплікатор (примножувач) – це множник або числовий коефіцієнт, який показує залежність змін національного доходу від змін обсягу інвестицій. Тобто мультиплікатор – це число, на яке потрібно помножити зміни в інвестиціях, щоб визначити зміни в структурному обсязі виробництва.

Якщо відбувається приріст загального обсягу інвестицій, то національний дохід зростає у K разів більше, ніж приріст інвестицій. Ця залежність описується таким рівнянням:

Приріст національного доходу = мультиплікатор \times приріст інвестицій

$$\Delta Y = K \times \Delta I \quad \text{звідси} \quad K = \frac{\Delta Y}{\Delta I} .$$

Зростаючий національний дохід Дж. М. Кейнс назвав ефектом мультиплікатора, який він пов’язав з поняттям автономного споживання, коли немає приросту національного доходу, та із специфічною категорією, яку він назвав ГСС – гранична схильність до споживання (MPC – Marginal Propensity to Consume), яка показує частку витрат на споживання у прирості національного доходу:

$$\text{MPC} = \frac{\text{приріст споживання}}{\text{приріст національного доходу}} \quad \text{або} \quad \text{MPC} = \frac{\Delta C}{\Delta Y} .$$

Цей закон Дж. М. Кейнс назвав скоріше психологічним, ніж економічним. Звідси він вивів інший показник – гранична схильність до заощаджень – ГСЗ (MPS - Marginal Propensity to Save).

$$\text{MPS} = \frac{\text{приріст заощаджень}}{\text{приріст національного доходу}} \quad \text{або} \quad \text{MPS} = \frac{\Delta S}{\Delta Y} .$$

Якщо національний дохід зростає, то одна частина цього приросту іде на споживання, а друга – на заощадження.

Тому сума приросту споживання і заощадження повинна дорівнювати приросту національного доходу:

$$\Delta Y = \Delta C + \Delta S,$$

отже, сума MPC і MPS дорівнює загальній сумі інвестицій.

$$\text{MPC} + \text{MPS} = 1 \quad \text{або} \quad \frac{\Delta C}{\Delta Y} + \frac{\Delta S}{\Delta Y} = 1.$$

Дж. М. Кейнс пов’язав мультиплікатор з MPC і MPS і в результаті математичних перетворень утворилася така залежність:

$$K = \frac{1}{1 - \frac{\Delta C}{\Delta Y}} = \frac{1}{1 - MPC} = \frac{1}{MPS}$$

Таким чином, формула мультиплікатора $K = \frac{\Delta Y}{\Delta I}$ набула вигляду:

$$K = \frac{1}{1 - C} \text{ або } K = \frac{1}{S}$$

Тобто коефіцієнт мультиплікатора – це величина, яка є оберненою до заощадження. Чим меншою буде схильність до заощадження, тим більшою буде схильність до споживання, і тим більшим буде коефіцієнт мультиплікатора.

Чим більшим буде K , тим вищим буде ефект мультиплікації і приріст національного доходу. Тому слід обмежувати нахил людей до заощаджень одержаного доходу і всіляко стимулювати їх до його споживання, збільшуючи ефективний (сукупний) попит.

Ефект мультиплікації (примноження) доходу полягає у тому, що збільшення обсягу інвестицій в певну галузь і певні підприємства сприяє розширенню виробництва у суміжних та сировинних галузях. Це призводить до зростання зайнятості, адже відкриваються додаткові робочі місця. Зростання зайнятості збільшує доходи людей, що стимулює зростання сукупного попиту. Поява додаткового попиту (на засоби виробництва) породжує нове зростання інвестицій і розширення масштабів виробництва. Доходи, що виникають на основі нового розширення виробництва і збільшення зайнятості, зумовлюють новий, додатковий попит, у тому числі і на товари і послуги особистого споживання працівників, що вплили на виробництво, викликане зрослим попитом. Це зумовлює зростання виробництва у галузях, що виробляють предмети споживання. Результатом є своєрідна ланцюгова реакція, коли перші інвестиції дають поштовх до наступного загального економічного зростання. Зростання національного доходу, викликане попереднім зростанням інвестицій, має такий загальний вигляд:

$$Y = (i + c) \times (i + c)^2 \dots (i + c)^n = \frac{1}{1 - c} \times i \text{ або } K \times I$$

Таким чином, в основі ефекту мультиплікації є механізм залежності споживання від доходу, тобто механізм, який перетворює зростання інвестицій (капіталовкладень в економіку) у цілу серію наступних зростань сукупного попиту і національного доходу. Зростання схильності до споживання через мультиплікаційний механізм визначає увесь процес зростання економіки в кейнсіанській теорії економічного зростання.

Найбільший ефект мультиплікатора виникає лише при повній зайнятості усіх ресурсів, у першу чергу робочої сили. Саме повна зайнятість забезпечує найбільший сукупний попит, рівень споживання, максимально можливий

приріст національного доходу, нарешті найвищі темпи економічного зростання.

Принципи акселерації економічного зростання

На основі наступного розвитку і критичного переосмислення кейнсіанської теорії макроекономічної рівноваги виникли нові концепції, що в цілому відповідають кейнсіанським уявленням про механізми економічного зростання, тому їх називають некейнсіанськими теоріями економічного зростання.

Теорія Кейнса була спрямована на пояснення механізму досягнення економічної рівноваги в умовах економічної статичності і нестачі внутрішніх стимулів нагромадження капіталу і зростання виробництва. Дж. М. Кейнс зосередив основну увагу на механізмі формування ефективного попиту на відносно короткий період в умовах недовантаження виробничих потужностей і безробіття.

Після другої світової війни і особливо в 50-х роках ситуація в економіці змінилась. Ринкова економіка під впливом цілого ряду причин стала розвиватися високими темпами, зокрема в Японії, ФРН, Франції, Італії та інших країнах. В цих умовах проблема економічної рівноваги набула іншого змісту і полягала у виявленні умов підтримування високих і стабільних темпів економічного зростання, які б забезпечували повне завантаження виробничих потужностей і повну зайнятість населення на довгострокову перспективу. Кейнсіанська теорія таким умовам уже не відповідала. Однак кейнсіанські теоретичні уявлення були використані новими економістами для розробки більш загальної теорії, спроможної пояснити різноманітні варіанти економічної динаміки. Некейнсіанці головну мету своїх концепцій вбачали не в досягненні повної зайнятості, а в забезпеченні стійких темпів економічного зростання в різноманітних умовах економічної кон'юнктури (кон'юнктура – сукупність ознак, що характеризують поточний стан економіки у певному періоді, тобто попит і пропозиція, ціна і дохід, зайнятість і прибутковість тощо). Вони вважали, що таким шляхом можна вирішити і болючу проблему зайнятості.

Складовою частиною некейнсіанських концепцій економічного зростання є *теорія акселератора (прискорювача) зростання*.

Акселератор – це числовий коефіцієнт, що показує відношення приросту інвестицій до приросту національного доходу: він визначається за формулою:

$$a = \frac{i}{Y_n - Y_{n-1}} \text{ або } a = \frac{i}{y}$$

де a – коефіцієнт акселератора;

i – нові інвестиції за даний період;

Y_n – національний дохід за даний період;

$Y_n - I$ – національний дохід за попередній період;
 y – приріст доходу.

Математично акселератор протилежний мультиплікатору, що відображається таким рівнянням:

$$a = \frac{1}{K} \text{ або } K = \frac{1}{a}$$

З рівняння акселератора знаходимо величину приросту інвестицій:

$$i = a \times y$$

Акселератор – кількісний вираз *принципу акселерації*, суть якого полягає у тому, що кожний приріст (зменшення) національного доходу, сукупного попиту чи виробництва вимагає відносно більшого приросту (скорочення) інвестицій. Потрібно звернути увагу на відмінність принципу акселерації від теорії мультиплікатора Кейнса. Якщо мультиплікатор Кейнса показує залежність обсягу національного доходу від обсягу інвестицій, то принцип акселерації розкриває різницю між темпами (прискорення) зростання інвестицій по відношенню до темпів зростання національного доходу, а саме – зростання інвестицій є більш прискореним, ніж зростання національного доходу. Тобто, зростання капіталовкладень є більш прискореним, ніж зростання національного доходу і сукупного попиту, яке зумовлене приростом інвестицій. Наприклад, якщо національний дохід зріс на 10 млрд. дол., то при акселераторі, що дорівнює 5, інвестиції, що зумовлюють зростання доходу, повинні зрости на 50 млрд. дол.

Причини такого співвідношення динаміки національного доходу і інвестицій полягають у довгостроковості віддачі від інвестицій, коли останні вкладаються у довгострокове устаткування, будівництво тощо, в результаті чого в цей період незадоволений попит веде до розширення виробництва. Крім того, довгостроковість використання устаткування веде до такого співвідношення нових і відновлених інвестицій, коли нові інвестиції все зростають.

Модель акселерації економічного зростання показує, що виробництво інвестиційних товарів (засобів виробництва) зростає більш високими темпами, ніж виробництво споживчих товарів (предметів споживання). Наприклад, зростання попиту на кінцеву продукцію на 10% зумовлює приріст попиту на засоби виробництва на 50 і більше процентів (див. статтю „Акселератор”).

Економічні моделі зростання намагаються обґрунтувати оптимальну норму нагромадження, яка б забезпечила економічне зростання. Вагомий вклад в розробку теорії економічного зростання внесли також англієць Р. Харрод і американець Л. Домар. Вони розробляли свої моделі окремо, але прийшли до майже однакових висновків. Тому їх моделі розглядаються, як правило, разом.

Ідея моделі Харрода-Домара зводиться до того, що шляхом визначення рівня норми нагромадження (яку Харрод називає часткою доходу, що йде на заощадження) можна забезпечити стійке економічне зростання на

довготривалу перспективу, тобто досягти *динамічної рівноваги економічного розвитку*.

Таким чином, якщо в кейнсіанській теорії досліджуються такі фактори економічного зростання як сукупний попит, заощадження і споживання, то в некейнсіанських моделях наголос робиться на факторах нагромадження (норми нагромадження), темпів економічного зростання і капіталомісткості суспільного продукту. Якщо Дж. М. Кейнс розглядав економічне зростання в умовах статичної рівноваги, то Харрод і Домар – в умовах динамічної рівноваги.

Але спільним є те, що рівновага економічної системи, за їх уявленнями, неможлива без втручання держави, яка регулює рівень зайнятості, норму нагромадження, формує сукупний попит тощо.

Альтернативою неокласичної теорії зростання є також посткейнсіанська теорія зростання і розподілу, яка була започаткована у працях Л. Пазінетті та Дж. Крегеля. В її основі два положення: 1) темпи зростання залежать від розподілу доходу, оскільки загальна величина заощаджень є сумою заощаджень із заробітної плати та прибутку; 2) розподіл доходу залежить від темпів нагромадження, що визначають норму прибутку, і, отже, частку прибутку в доході. Темпи зростання залежать не лише від наявності ресурсів і темпів технічного прогресу, а й від інтенсивності нагромадження та схильності до заощаджень. Оскільки дохід суспільства розподіляється між різними класами, кожний з яких має свою (постійну) схильність до заощаджень, то це співвідношення в розподілі визначає рівень заощаджень суспільства в цілому, а, отже, й норму нагромадження, і темпи зростання. З іншого боку, досягнення певних темпів зростання потребує певної норми нагромадження та відповідного розподілу доходів. Норма нагромадження і темпи зростання є, таким чином, факторами, які, у свою чергу, впливають на розподіл національного доходу.

Теорії економічного зростання виникли і розвиваються як аналіз макроекономічних пропорцій, що зумовлюють темпи економічного розвитку та їхню стійкість, як аналіз та оцінка ролі основних факторів зростання. Ці теорії мають важливе значення для вироблення економічної політики, оскільки вони довели, що регулювання має базуватися на знанні потенційних можливостей економіки й розумінні тривалих тенденцій її розвитку, що короткотермінове антициклічне регулювання економіки має поступитися пріоритетом більш загальній економічній політиці зростання.

Глава 15.

Циклічність економічного розвитку

У розвитку національної економіки існує цілий комплекс проблем. Це збалансованість економічного розвитку, удосконалення структури, економіки, підвищення її ефективності, прискорення темпів і шляхів

економічного зростання, збалансованість і стабільність. Однією з основних проблем макроекономіки на сучасному етапі є досягнення і підтримання макроекономічної рівноваги, періодичні відхилення від якої свідчать про наявність нерегульованих суперечностей та співвідношень у системі ринкового господарства. Одним з найважливіших проявів економічної нестабільності є циклічність.

1. Циклічність як форма розвитку національної економіки. Теорії циклів

Економічне зростання – це не плавний, рівномірний процес сходження від нижчого до вищого рівня. Це складний, суперечливий, зворотньо-поступовий, прогресивний рух економіки. У русі суспільного виробництва є роки, коли зростання загального обсягу виробництва проходить досить швидко, в інші роки – повільніше і навіть має місце спад. Такі коливання у русі суспільного виробництва, які регулярно повторюються за певний проміжок часу, означають циклічний характер його розвитку. Діапазон одиничного циклу охоплює рух економіки від однієї кризи до іншої або, інакше, – від однієї найвищої точки економічного злету („буму”) до іншої.

Таким чином, *циклічність* – це форма розвитку національної економіки і світового господарства як єдиного цілого, це рух від однієї макроекономічної рівноваги в масштабі економіки в цілому до другої.

Циклічність можна розглядати як один із способів саморегулювання ринкової економіки. Оскільки характерна риса циклічності – рух не по колу, а по спіралі, вона є формою прогресивного розвитку.

У чому ж причина циклічного розвитку економіки? Економісти створили за два останні століття біля 200 різноманітних концепцій, за допомогою яких намагалися розкрити ці причини. Перші пояснення економічних циклів було зроблено в межах неокласичного напряму політичної економії, оскільки циклічний характер виробництва вперше виявився на початку ХІХ ст. (економічна криза 1825 року). Характерною рисою цих концепцій було намагання трактувати кризи як випадкове явище, спричинене порушеннями попиту і пропозиції. Першу спробу пояснити циклічний характер капіталістичного виробництва зробив англійський економіст В.С. Джевонс (1835-1882). Він пов'язав економічний цикл з 11-12-річним циклом сонячної активності, що спричиняє коливання врожайності сільськогосподарської продукції, а це, у свою чергу, впливає на циклічність промислового виробництва. Американський економіст Г. Мур у праці „Економічні цикли, закони і причини їх виникнення” (1914) пов'язав циклічність з дією атмосферних факторів, що впливають на врожайність.

Інші представники економічної теорії пояснюють циклічний розвиток окремими специфічними явищами, які порушують економічну рівновагу – між виробництвом і споживанням, попитом і пропозицією, заощадженнями і інвестиціями, доходом виробленим і спожитим (С. Сисмонді, Т. Мальтус, Дж. Гібсон, А. Афталъон, Дж.М. Кейнс та інші).

В економічній теорії розрізняють короткі (3-4 роки), середні (7-11 років) і довгі (48-57 років) економічні цикли.

Вперше всебічно обґрунтував середні економічні цикли К. Маркс (1818-1883). Основною причиною економічних криз він називав суперечність між суспільним характером виробництва і приватнокапіталістичним привласненням його результатів. Маркс вважав циклічність і глибокі кризи неодмінними супутниками ринкової економіки, невід'ємним елементом ринкового економічного механізму, через який відбувається насильницьке регулювання виробництва і споживання, попиту і пропозиції, тимчасово встановлюється економічна рівновага, яка неодмінно знову і знову порушується, викликаючи циклічні коливання економіки. Таким чином, формами вияву цієї суперечності є суперечність між виробництвом і споживанням, між організацією і плановістю виробництва на окремому підприємстві та анархією виробництва в усьому суспільстві, а матеріальною основою циклічності – масове оновлення основного капіталу. У неминучості криз він вбачав неминучість краху ринкової капіталістичної економічної системи, її переходу у більш розвинену, з точки зору Маркса, соціалістичну систему.

Однак історичний розвиток показав помилковість сподівань на крах ринкової економіки під натиском внутрішніх суперечностей. Завдяки теоретичним дослідженням, науковим відкриттям вдалося подолати тенденцію до постійного поглиблення циклічних коливань і зберегти основний закон ринкової економіки – конкуренцію, як її могутню рушійну силу.

Оригінальну точку зору з цього приводу мав видатний український економіст М.І. Туган-Барановський. Причину кризових коливань він вбачав у більш високих темпах зростання виробництва, засобів виробництва у порівнянні з виробництвом предметів споживання. Такої ж думки дотримувався шведський економіст Г. Кассель.

Наприкінці ХІХ – на початку ХХ ст. почала розвиватися кредитно-грошова теорія циклу. Її представники – американський економіст І. Фішер і англійський вчений Дж. Хоутрі. На їх думку, причиною криз є порушення співвідношення між попитом на гроші та їх пропозицією, а подолання таких криз можливе за зміни купівельної сили грошей у процесі регулювання їх кількості в обігу.

Поява нової концепції економічного циклу в 20-х роках ХХ ст. пов'язана з іменем російського вченого М.Д. Кондратьєва, який обґрунтував теорію „довгих” циклічних коливань, які він назвав „хвилями кон'юнктури”. В економічній літературі утвердилася їх назва „хвиль Кондратьєва”.

В основі теорії „довгих хвиль” лежить розвиток ідей про економічну рівновагу. Вважаючи, що для розвитку економіки характерними є хвилеподібні коливання різної тривалості, Кондратьєв пов'язував їх існування з наявністю трьох видів економічної рівноваги.

Рівновага першого порядку – між звичайним ринковим попитом і пропозицією. Її порушення породжує короткочасні коливання (короткий цикл), які повторюються через кожних 3-3,5 роки.

Рівновага другого порядку пов'язана з капіталовкладеннями (інвестиціями) в засоби праці, порушення якої викликає циклічні „хвилі” тривалістю 7-11 років. Цей цикл він назвав *середнім*, ототожнивши з економічним (промисловим) циклом.

Рівновага третього порядку пов'язана із співвідношенням між „основними капітальними благами” (пасивною частиною основного капіталу) і технічними нововведеннями у виробництво, з одного боку, і рештою факторів виробництва, які визначають даний технологічний спосіб виробництва (галузева структура, сировинна база, енергетика, ціни, кредитно-грошова система тощо) – з іншого.

Узагальнюючи статистичний матеріал (починаючи з кінця XVIII ст.), динаміки середнього рівня товарних цін, проценту на капітал, номінальної зарплати, обороту зовнішньої торгівлі, добування і споживання вугілля, виробництва чавуну і свинцю в Англії, Франції і США, М.Д. Кондратьєв (1892-1938) прийшов до висновку, що поряд з середніми циклами відтворення (7-11 років) існують „великі цикли тривалістю в середньому в 57 років”. Кожен „великий цикл” проходить у своєму розвитку „хвилю підвищення” і „хвилю зниження”.

Перший „великий цикл”, за розрахунками Кондратьєва, розпочався у 1789 році і тривав до 1849 року, другий – охопив період з 1850 по 1896 роки, „підвищувальна хвиля” третього закінчувалася у 20-х роках XX ст. (коли Кондратьєв аналізував „довгі цикли”).

На думку вченого, „великі цикли” характеризуються чотирма закономірностями („правильностями” як він їх назвав):

1) до початку (і на початку) „хвилі підвищення” відбуваються глибокі і якісні зміни в економічному житті суспільства: значні технічні відкриття і винаходи, що спричиняють наступний науково-технічний прогрес і впровадження нових технологій, перегрупування країн за ступенем їх участі у світових економічних зв'язках, еволюція торгівлі і грошового обігу;

2) найбільша кількість соціальних потрясінь – великі війни, революції, соціальна боротьба – припадають на „підвищувальні” хвилі „великих циклів”;

3) „знижувальні” хвилі характеризуються застоєм сільського господарства;

4) „хвилі підвищення” сприяють зменшенню тривалості і глибини криз, депресій – фази „середнього циклу”, стимулюють пожвавлення і економічне зростання; „хвиля зниження” – збільшують тривалість і глибину депресій і кризових явищ, зменшують можливості економічного зростання.

Головною причиною „довгих” хвиль Кондратьєв *вважав масове оновлення пасивної частини основного капіталу* – виробничих будівель і споруд, доріг і транспортних засобів тощо (він називав їх „основними капітальними благами”). Зміна і розширення цієї частини основного капіталу

відбувається не плавно, а поштовхами, як зазначав вчений, виразом чого і стали „великі” хвилі кон'юнктури. Він передбачив виникнення „Великої депресії” 1929-1933 років.

Найбільшою науковою заслугою М.Д. Кондратьєва є спроба сконструювати теоретичну соціально-економічну систему, яка сама може генерувати тривалі коливання.

Концепція довгих хвиль Кондратьєва у 30-і роки ХХ ст. викликала гостру полеміку в СРСР. Прибічники концепції „автоматичного краху” капіталізму звинувачували його в апологетиці капіталізму, оскільки згідно його концепції за капіталізмом визнавалася наявність механізмів саморегулювання і виходу з економічних структурних криз. Подальший розвиток капіталістичної економіки підтвердив вірність передбачень Кондратьєва.

Вивченням довгих хвиль у ХХ ст. займалися такі відомі вчені як Й. Шумпетер, Е. Слуцький, С. Кузнец, К. Кларк, І. Мітчел, П. Баккара, Д. Гордон, Т. Кучинський.

Сучасна періодизація довгих хвиль може бути представлена графічно (див. рис. „Сучасна періодизація довгих хвиль”).

Суттєвий вплив на сучасну інтерпретацію теорії „довгих циклів” зробили дослідження австро-американського економіста Й. Шумпетера. В кінці 30-х років ХХ століття, розвиваючи ідеї Кондратьєва, він обґрунтував концепцію, згідно якої головною причиною „великих” циклічних коливань стає хвилеподібна динаміка змін у техніці і технології, тобто у *технічних нововведеннях* (інноваціях).

Схематично цей зв'язок виглядає так: нові наукові відкриття породжують прорив у техніці і технології ряду галузей; це сприяє прискореному нагромадженню капіталу (зростанню його маси), зростанню прибутків і загальному економічному піднесенню; але у міру насичення ринків сукупний попит різко зменшується, прибутки падають, значна частина капіталу виявляється надлишковою. Так виникають спочатку „підвищувальна”, а потім „знижувальна” хвилі „великого циклу”. Вихід з „хвилі зниження” можливий лише на основі нових науково-технічних досягнень і наступних інновацій.

Ідеї Шумпетера виявилися плідними і знайшли свій розвиток у сучасній економічній теорії. Нинішнє покоління економістів продовжило дослідження „довгих” або „великих” циклів. Були виділені 3-й і 4-й „великі” цикли, досліджена їх структура.

Отже, завдяки науковим розробкам Кондратьєва і Шумпетера в економічній теорії виник новий напрям досліджень, в якому обґрунтовується суть і причини „великих” або „довгих” циклічних коливань.

Сучасна наука виходить з того, що причиною економічної циклічності є *рівень загальних або сукупних витрат* (інвестицій). Це уявлення певним чином пов'язане з причиною, яку у свій час розкрив К. Маркс – *масове оновлення основного капіталу* (машин, механізмів, обладнання) на фазі поживлення виробництва, що, звичайно, вимагає значних інвестицій

(сукупних витрат). У період криз пристосуватися до низького рівня цін, витримати тимчасову збитковість може лише той, хто в змозі замінити старе устаткування новим, більш ефективним. Умови, що виникають, змушують підприємців практично водночас замінити основний капітал, не чекаючи навіть його фізичного зношування. До цього їх спонукає конкуренція, побоювання відстати в технічному рівні виробництва від конкурентів. Тому відбувається ланцюгова реакція масової заміни основного капіталу, насамперед його активної частини – машин, механізмів і обладнання. Цей процес складає матеріальну основу і визначає тривалість і періодичність економічного циклу.

Слід відзначити, що під дією кейнсіанського антициклічного регулювання сьогоденній економічній цикл набуває певних особливостей. Із циклу практично випала криза (спад виробництва), виділяють лише дві фази циклу бум (піднесення) і рецесію (стагнація). Дещо скоротилася і тривалість циклу.

Сучасну світову фінансово-економічну кризу вчені пов'язують з початком глобальної економічної кризи. Те, що економіка розвивається циклічно, через кризи довели, як ми вже знаємо, вчені ХІХ – ХХ століть. Так, К. Маркс вважав кризу 1948-49 років початком європейської пролетарської революції, а М. Кондратьєв, дійшов до висновку про наявність у динаміці економічних процесів закономірних великих циклів, кожен з яких має дві хвилі - підвищувальну і понижувальну. Він зумів передбачити Велику депресію 1929-1933 років до її початку. Аналізуючи цикли ХХ ст., бачимо, що світова економіка після Великої депресії 1929-1933 років пройшла кілька підвищувальних і понижувальних довгих кондратьєвських хвиль, які супроводжувалися падінням долара (дефолд 1933 р., 1971р.), нафтової кризи 1973-1975 років.

На початку ХХІ століття спостерігаються такі основні кризи:

- криза долара як світової резервної валюти;
- криза довіри до глобального топ-менеджменту;
- криза "перевиробництва" і "надспоживання";
- дисбаланс у світовій економіці, пов'язаний із надвисоким рівнем глобального спекулятивного капіталу;
- цивілізаційна криза.

Ці системні кризи підштовхнули до розвитку великого машинобудування, цивільної та військової авіації, високотехнологічного будівництва, промислової енергетики, розвитку та впровадження у виробництво мікроелектроніки, комп'ютерної техніки, Інтернету, супутникового та мобільного зв'язку.

У наслідок глобалізації 1975-2008 років різко зросла швидкість переміщення капіталів, виникли майже ефемерні електронні гроші, Національні монополії великих ринкових країн перетворилися на транснаціональні корпорації (ТНК), а ідеологія кейнсіанського розвитку змінилася неоліберальною доктриною відкритої економіки і мінімізації державного втручання. І, як наслідок, цілі регіони планети перетворилися з

аграрних на промислові. Сотні мільйонів людей залишили традиційні натуральні господарства, ставши найманими працівниками, але в країнах без традицій демократії та розвиненої ринкової економіки.

Нинішня світова криза торкнулася всіх країн – як розвинутих, так і тих, що розвиваються. На думку багатьох економістів, це передусім криза сучасної моделі західної цивілізації, що виникла під тягарем її внутрішніх протиріч, коли високий рівень споживання населення не відповідає наявним ресурсам і рівню виробництва. Глобальне надспоживання призводить до тотальної кризи.¹

Сучасна криза не носить тимчасового характеру, вона набуває тотального характеру, в її основі - фундаментальні економічні перетворення, глобальний перерозподіл власності та перерозподіл світу з виникненням нових центрів влади.

За своєю природою глобалізм це явище, яке переживає часи спаду і підйому, прискорення та сповільнення. Кризи це закономірна властивість капіталізму. Глобальні кризи – властивість глобального капіталізму – глобалізму. В сучасній глобальній економіці діють неконтрольовані транснаціональні корпорації, які, як правило, за своїм економічним потенціалом та масштабів спекулятивних оборотів у сфері глобальних фінансів перевищують окремі країни, що призводить до повного відриву від реальної економіки і виробництва та неминучої кризи і краху.

Глибина світової кризи сьогодні, значно більша, ніж у 70-ті, 80-ті, 90-ті роки ХХ століття. Більшість експертів уже порівнює її з глобальною економічною кризою кінця 20-х – середини 30-х років ХХ століття. Нинішня криза глобалізації і глобалізму веде свій відлік від 1997 року, коли розгорнулася глобальна фінансова криза (ланцюг фінансових криз) і відтак різко впала міжнародна торгівля. Великий капітал почав перетікати в спекулятивні сфери – в іпотечні та фондові ринки, де без великих зусиль почав отримувати надвисокі прибутки. І, як наслідок, почав наростати величезний віртуальний капітал, який сумарно, у грошовому еквіваленті, дедалі більше відривався від реальних активів, економіки. Поштовхом для її обвалу стала іпотечна криза 2008 року в США, масове неповернення кредитів, спад ліквідності і, як наслідок, снігова куля фінансових проблем покотилася по всьому світі. Ці процеси охопили спочатку Азійський регіон, а потім Латинську Америку і Росію.

Сучасний кризовий стан економіки в Україні і вихід із нього став значно більш болісним ніж для більшості розвинених держав. Одним із об'єктивних чинників цього є те, в останні два десятиліття розвиток інфраструктури був загальмований, модернізація основних виробничих фондів проводилася надто повільно і за умов проведення політики дешевої

¹ Економічний Часопис – ХХ1, № 11- 2008, Copyright © Інститут Трансформації Суспільства, 1998-2009.

робочої сили призвело, зокрема, до виїзду за кордон найкваліфікованіших працівників як робітничих, так і інтелектуальних професій.

Водночас такі обставини несуть у собі і позитивні можливості, оскільки заміна застарілої інфраструктури і соновних виробничих фондів за наявності масової кваліфікованої робочої сили потребуватиме значно менших коштів, ніж у Західній Європі і буде стимулювати зростання продуктивності і розширення внутрішнього ринку. Однак, головною умовою врахування усіх об'єктивних обставин і використання наявних можливостей стають на сьогодні саме суб'єктивні чинники - подолання кризи політичної влади і здійснення ефективної економічної і соціальної політики.

2. Фази економічного циклу

В економічному циклі, середня тривалість якого у ХІХ ст. складала 11 років, досить чітко виділялися чотири *періоди* або *фази*: криза, депресія (застій), поживлення і піднесення.

Криза – головна фаза циклу, вона завершує попередній цикл і є початком наступного. Криза розпочинається труднощами збуту продукції спочатку у гуртовій (оптовій), а потім і в роздрібній торгівлі. Починається затоварювання, підприємства працюють на склад. Скорочується виробництво, що зменшує сукупний попит на інвестиції, предмети споживання та працю. Закривається або банкрутує частина підприємств, зростає безробіття, зменшуються реальні доходи. З обігу зникають вільні грошові засоби, що ускладнює розрахунки між виробниками, різко зростає попит на позичковий капітал, стрімко збільшується норма позичкового процента (процентні ставки за кредит). Паніка охоплює ринок цінних паперів (фондову біржу), курс яких нестримно падає. Такою є реакція об'єктивного ринкового механізму на порушення рівноваги між попитом і пропозицією, виробництвом і споживанням тощо, тобто на порушення макроекономічних пропорцій. Цей механізм діє швидко і безжально, стихійно встановлюючи втрачену рівновагу. Скорочення виробництва у ході кризи поступово призводить до необхідних пропорцій і ринкова економіка входить у фазу депресії.

Депресія – фаза циклу, яка проявляється у застої виробництва. На цій фазі відтворення просте, виробництво не розширюється. Поступово реалізуються товарні запаси, які виникли під час кризи в умовах різкого зменшення платоспроможного попиту. Рівень безробіття залишається високим, але на деякий час стабільним. В умовах скороченого виробництва процентна ставка по кредитах падає до свого мінімального значення. Проте поступово зростає сукупний попит і готуються умови для поживлення виробничо-комерційної діяльності.

Поживлення розпочинається з невеликого зростання обсягів виробництва, помітного скорочення безробіття. Підприємці, намагаючись

відновити прибутковість виробництва, замінюють стару техніку і технологію на нові, більш прогресивні. Це створює передумови для зростання сукупного попиту на нові інвестиції, тому на цій фазі відбувається масова заміна (оновлення) основного капіталу (засобів праці), що дає поштовх до зростання виробництва у відповідних галузях (які виробляють засоби праці). Це стимулює попит на сировину, матеріали, енергію тощо, а потім і на предмети особистого споживання, додаткових робітників, які поступово втягуються у суспільне виробництво, зменшуючи армію безробітних.

Нарешті обсяг виробництва досягає докризового рівня, зростають ціни, прибуток і заробітна плата. Економіка вступає у фазу піднесення.

Піднесення – фаза циклу, коли виробництво перевищує рівень попереднього циклу і зростає високими темпами. Будуються нові підприємства, зростають зайнятість, трудові доходи, прибутки, попит на товари і ресурси, поступово зростає ставка проценту, розширюється комерційна діяльність, прискорюється обіг капіталів тощо. Розпочинається справжній економічний бум, тобто швидке економічне зростання, що готує ґрунт для наступної кризи, а, отже, і циклу (графічне подання економічного циклу див. на рис. „Економічний цикл”).

Отже, економічний цикл є болісною реакцією ринку на порушення макроекономічних пропорцій. На відміну від сучасного етапу розвитку ринкової економіки в умовах вільного підприємництва і вільної конкуренції не існувало іншого способу досягнення необхідних пропорцій економіки, ніж економічна циклічність. *Цикл* – об'єктивний механізм встановлення макроекономічної рівноваги, хоча й пов'язаний із значними втратами.

Окрім криз надвиробництва існують і так звані нерегулярні економічні кризи, до яких відносять проміжні (між основними кризами як фазами циклу), часткові, галузеві і структурні.

Якщо циклічні кризи охоплюють увесь процес відтворення, то *проміжні кризи* носять локальний характер. Вони не дають початку новому циклу, а на короткий час переривають фазу пожвавлення або піднесення; вони менш стійкі і глибокі.

Часткові кризи, на відміну від проміжних, охоплюють не всю економіку, а якусь одну з її сфер, наприклад, грошовий обіг і кредит.

Галузева криза вражає лише якусь окрему галузь, скажімо, енергетику чи транспорт.

Структурна криза з'являється тоді, коли стара структура економіки перестає відповідати новим техніко-економічним параметрам виробництва, існує нагальна необхідність її зміни і переходу до нового технологічного способу виробництва. Складність такого переходу зумовлена тим, що стара економічна структура не сприймає необхідних змін і чинить їм опір. Структурна криза безпосередньо розпочинається тоді, коли занепадають ключові галузі економіки, які визначають структуру відтворення суспільного виробництва. Занепад якоїсь однієї базової галузі (скажімо, вугільної) вимагає структурної перебудови всієї економіки (у нашому прикладі – розширення видобування нафти і газу, розвиток атомної енергетики, перехід

на використання нових видів палива і енергії усіх інших галузей, поява нових технологій тощо).

Глава 16.

Макроекономічна рівновага

Найважливішим методом дослідження стану економіки є метод рівноважного аналізу, про який вже йшлося при розгляді мікроекономіки. Цей метод є повністю придатним для аналізу категорій сукупних народногосподарських показників, тобто національного доходу, інвестицій, споживання, нагромадження, зайнятості тощо. Важливо зазначити, що терміни теорії макроекономічної рівноваги мають психологічне забарвлення: „схильність”, „перевага”, „очікування”, „намагання” тощо. Це відображення тієї реальності, в якій живуть люди з притаманними їм пристрастями і схильностями.

1. Рівноважне функціонування національної економіки.

Поняття рівноваги

Макроекономічна рівновага є центральною проблемою національної економіки і ключовою категорією економічної теорії та економічної політики. Вона характеризує збалансованість і пропорційність економічних процесів: виробництва і споживання, пропозиції і попиту, виробничих затрат і результатів, матеріально-речових і фінансових потоків. Рівновага відображає той вибір, який влаштовує усіх у суспільстві.

На рівні мікроекономіки проблема рівноваги розглядалася стосовно окремого ринку. Тоді мова йшла про часткову рівновагу, тобто про рівновагу на окремо взятому ринку товарів і послуг, факторів виробництва тощо.

Однак в реальному житті економіка кожної країни являє собою сукупність ринків окремих товарів, поєднаних складною системою взаємозв'язків. Це пояснюється тим, що всі виробники одночасно є споживачами, а усі товари або прямо, або опосередковано пов'язані один з одним як складові сукупної товарної маси у вигляді взаємозамінюваних чи взаємодоповнюваних товарів.

Загальною рівновагою називають рівноважний стан усієї ринкової системи, під якою розуміється встановлення рівності попиту і пропозиції на усіх взаємопов'язаних ринках.

Загальна рівновага на відміну від часткової досягається набагато важче і рідше. На ринку кінцевих товарів і послуг рівновага буде означати, що виробники максимізують доходи, а споживачі отримують максимум корисності від продукції, яку вони купують. Рівновага на ринку факторів виробництва показує, що усі виробничі ресурси, які надійшли до нього, знайшли свого покупця, а граничний дохід власників ресурсів, що формує попит, дорівнює граничному продукту кожного ресурсу, який формує

пропозицію. Рівновага на грошовому ринку характеризує ситуацію, коли кількість передбачуваних грошових засобів дорівнює кількості грошей, які бажають мати у себе населення і підприємці. Рівновага системи (або загальна рівновага) не зводиться лише до ринкової рівноваги тому, що ринкові фактори не слід відокремлювати від виробничих (диспропорції, порушення у сфері виробництва ведуть до нерівноважності на ринках); економічну систему тільки у теорії можна розглядати ізольовано. У реальній дійсності поряд з ринковими впливами економіка відчуває вплив інших, неринкових факторів: політичних, соціальних, демографічних. Суттєвий вплив здійснюють методи державного регулювання, які не є чисто ринковими.

Виходячи із зазначеного, можна виділити найбільш важливі умови загальної рівноваги в економіці:

1. Рівновага передбачає *відповідність суспільних цілей та економічних можливостей*. Цілі і пріоритети суспільного розвитку змінюються, змінюються і потреби в ресурсах а, отже, проходять зміни у пропорціях, виникає необхідність у забезпеченні нового рівноважного стану. Наприклад, свого роду „пауза”, яка виникла на певному етапі в економічному зростанні Німеччини (зниження темпів економічного розвитку, дефіцит, безробіття, зниження рівня життя), була пов’язана з необхідністю „перетравити” процеси об’єднання. Колишня НДР виробляла лише 7 % загально німецького ВВП. На перебудову її економіки і подолання диспропорцій, які виникли, довелося виділяти значні ресурси. Переорієнтація і перегляд пріоритетів – а значить і умов рівноваги проходять час від часу в інших країнах, в яких відбуваються зміни політичної ситуації, стихійні катаклізми, реформи тощо.

2. *Економічна рівновага передбачає такий стан господарства, коли використовуються усі економічні ресурси країни*. Звичайно, повинні зберігатися резерви потужностей і нормальний рівень зайнятості. Але у рівноважній економіці не повинно бути величезної кількості потужностей які простоюють, ні надмірної продукції, ні надмірного перенапруження у застосуванні ресурсів. Якщо, наприклад, капіталовкладень недостатньо (це характерно для нашої сьогодишньої економіки), то не буде своєчасно замінюватися зношене обладнання, відбудеться скорочення виробництва. У минулому для радянської економіки була характерна інша крайність – надмірне розширення сфери капіталовкладень, подовження інвестиційного циклу, велика кількість недобудованих об’єктів тощо. Причина такого витратного використання ресурсів зумовлена відсутністю рівноваги між програмою капіталовкладень і можливостями її реалізації.

3. *Рівновага означає, що загальна структура виробництва приведена у відповідність зі структурою споживання*. Так, в колишньому СРСР відсутність на протязі тривалого часу нормальних цінових пропорцій між промисловістю і сільським господарством призводило до систематичного відставання останнього. Між тим, у нашій країні вплив сільського господарства на ринкову рівновагу досить значний, що пов’язано з великою часткою у споживанні і товарообороті продуктів харчування.

4. Нарешті, як зазначалося вище, *умовою загальної рівноваги в економіці служить ринкова рівновага, рівновага попиту і пропозиції на всіх основних ринках.*

Таким чином, загальна економічна рівновага характеризує співпадання планів усіх покупців відносно обсягів покупок з планами продавців відносно обсягів продажу. Неспівпадання цих планів викликає нерівновагу у національній економіці.

Теорія рівноваги вважається однією з фундаментальних в економічній науці і має важливе практичне значення. Положення і висновки цієї теорії покладені в основу економічної політики і використовуються для розробки найбільш ефективних методів господарського регулювання, обґрунтування економічних прогнозів. Умови часткової рівноваги ґрунтовно аналізував А. Маршалл, який довів, що попит і пропозиція формуються не самі по собі а у процесі їхньої взаємодії. У відносно короткі відрізки часу (при незмінних розмірах виробництва) „тисне” попит. У тривалі періоди попит вирівнюється і визначальну роль відіграє пропозиція. В умовах вільної конкуренції ринок, в силу дії внутрішніх закономірностей, спрямовується на досягнення рівноваги (див. статті до графіків „Стієкість ринкової рівноваги. Концепція типу А.Маршалла”).

Проблему ринкової рівноваги в умовах недосконалої конкуренції аналізували Дж. Робінсон і Е. Чемберлін. Вони зазначали, що в умовах монополії ціна встановлюється вище середніх і граничних витрат.

Теоретиком загальної економічної рівноваги вважається Л. Вальрас. Він прийшов до висновку, що загальна рівновага передбачає наявність ряду умов, у тому числі вільну конкуренцію, рівність усіх покупців на ринку, незмінність економічних ситуацій, замкнутість економічних систем. Л. Вальрас побудував моделі загальної рівноваги, широко використовуючи математичний апарат. Умови загальної рівноваги, про які говориться у „чистій економічній теорії” Вальраса, існують в ідеалі як потенційна можливість. Теоретична конструкція Вальраса допомагає виявити систему функціональних залежностей, уявити механізм формування рівноважних цін, вияснити, за рахунок чого ринкова економіка прагне до рівноважного стану.

Основні положення загальної рівноваги викладені в законі Вальраса (див. статті: „Загальна рівновага. Закон Вальраса”, „Загальна економічна рівновага”).

В економічній теорії розрізняють *ідеальну* і *реальну* рівновагу.

Ідеальна (теоретично бажана) *рівновага* досягається в економічній поведінці індивідів при повній оптимальній реалізації їх інтересів в усіх структурних елементах, секторах, сферах народного господарства. Досягнення такої рівноваги передбачає дотримання наступних умов відтворення:

- усі індивіди повинні знайти на ринку предмети споживання;
- усі підприємці повинні знайти на ринку фактори виробництва;
- весь продукт минулого року повинен бути реалізований.

Ідеальна рівновага виходить з передумов досконалої конкуренції і відсутності екстерналій – побічних ефектів.

В реальній економіці спостерігаються різні порушення цих вимог. Циклічні і структурні кризи та інфляція виводять економіку з стану збалансованості. Разом з тим навіть в умовах цих диспропорцій економічну систему можна привести до динамічної рівноваги, яка буде відображати ринкові реалії з усіма їх суперечностями.

Реальна макроекономічна рівновага – це рівновага, яка встановлюється в економічній системі в умовах недосконалої конкуренції і за наявності зовнішніх факторів впливу на ринок.

2. Відтворення і пропорційність суспільного виробництва

У попередніх главах було з'ясовано суть суспільного виробництва, його результати, ресурси і фактори зростання, а тепер розглядатимуться *умови безперервності процесу виробництва*. Виробництво повинно бути безперервним, адже суспільство не може перестати споживати життєві блага, які створюються у виробництві. Адже, згідно *із законом зростання потреб – задоволення однієї потреби породжує нові потреби*. Людям постійно потрібні їжа, одяг, взуття, житло, духовні і культурні блага, а виробництву – засоби виробництва і робоча сила. Щоб задовольнити усі потреби (особисті і суспільні), *виробництво постійно повинно повторюватися*.

Постійне повторення процесу виробництва називається відтворенням. Отже, *відтворення* – це суспільне виробництво, що розглядається як безперервно повторюваний процес і розвиток на цій основі продуктивних сил та виробничих відносин яке здійснюється як в межах кожного окремого підприємства, так і суспільства в цілому.

Однак, відтворення не обмежується лише повторенням виробництва. Вироблений у суспільстві продукт містить у собі різноманітні споживчі вартості виробничого і особистого призначення. У ринковій економіці вони не потрапляють безпосередньо від виробника до споживача. Спочатку вони повинні розподілитися, потім обмінятися на ринку і лише після того споживаються. Таким чином, процес відтворення включає такі елементи: *виробництво, розподіл, обмін і споживання*.

Щоб процес відтворення відбувався безперервно, слід постійно мати у наявності всі необхідні виробничі фактори і умови. Тому відтворення включає відновлення *продуктивних сил, природних ресурсів, природного середовища, економічних відносин*.

Головний з виробничих факторів – *робоча сила*. Відтворення робочої сили – це безперервне відновлення фізичних сил і розумових здібностей людини, набуття і підвищення її кваліфікації, спосіб залучення працівників в трудовий процес, їх розподіл між виробництвами. У більш широкому розумінні відтворення робочої сили включає проблему народонаселення, тобто народження і виховання нових поколінь робочої сили.

Кожний новий виробничий цикл вимагає й поновлення необхідної кількості *засобів виробництва* – машин і обладнання, механізмів та інструментів, сировини і матеріалів, енергії і палива тощо. Відтворення засобів виробництва відбувається у певних пропорціях (кількісних співвідношеннях), що є об'єктивною умовою відтворення та розвитку суспільного виробництва.

Відповідно виникають певні пропорції між елементами суспільного продукту, які використовуються на заміщення споживання і нагромадження між виробництвом, споживанням і нагромадженням, сукупним попитом і сукупною пропозицією, засобами виробництва тощо.

Складовою частиною нормального розвитку економіки та її зростання є відтворення *природних ресурсів та природного середовища*, в якому живе людина. Це відновлення родючості ґрунтів, продуктивності лісів, водойм, очищення вод і атмосфери, дотримання екологічної безпеки. Слід особливо бережливо використовувати *невідтворювані ресурси* – нафту і газ, вугілля, руду тощо.

Відтворюючи *продуктивні сили*, люди вступають у відповідні *організаційно-економічні і соціально-економічні відносини*, які також постійно відновлюються у процесі відтворення. Йдеться про зв'язки між підприємствами з приводу *спеціалізації, кооперування і комбінування* виробництва (організаційно-економічні відносини) та *відносини власності* (соціально-економічні відносини), які теж відновлюються. Але вони відновлюються лише тоді, коли сприяють економічному прогресу. Коли ж відносини власності починають гальмувати економічний розвиток, вони відтворюються або в обмеженому обсязі, або замінюються новими, більш прогресивними відносинами власності.

Процес відтворення має свої особливості на *мікроекономічному* (рівні підприємств) і *макроекономічному* (суспільному) рівнях. На *макроекономічному рівні* аналізується уся структура економічної системи та її елементів у вартісній (грошовій) та натурально-речовій формах. Аналіз відтворення на макроекономічному рівні національної економіки дозволяє дати відповідь на питання: де, і за якими цінами виробники купують засоби виробництва, який обсяг буде мати вироблений продукт, як він буде розподілений, обмінений і спожитий, яка частка його буде використана на споживання, а яка на нагромадження. А на *мікроекономічному рівні* вирішуються найголовніші для виробників питання: що, як і для кого виробляти, за якими цінами продавати. Усе це реалізується у процесі відтворення.

Відтворення *на рівні макроекономіки* включає в себе проблеми *пропорційності*. У процесі відтворення потрібно дотримуватися відповідних *пропорцій (кількісних співвідношень)* між елементами суспільного виробництва і частинами суспільного продукту чи національного доходу. Проблема пропорційності виробництва пов'язана з макроекономічною рівновагою, моделі якої розглядаються у даному розділі (див. статті до схем „Марксистські схеми суспільного відтворення”).

Відтворення буває простим і розширеним. *Просте відтворення* – це таке постійне повторення процесу виробництва, коли обсяг виробленого продукту і фактори виробництва відтворюються у незмінних масштабах. *Розширене відтворення* – це повторення виробництва з року в рік у зростаючих масштабах. Джерелом розширеного відтворення є *додатковий продукт*, частина якого спрямовується у фонд нагромадження. Можливе також і *звужене* або *регресивне відтворення*, коли процес виробництва повторюється в масштабах, які все зменшуються. При цьому не існує фонду нагромадження, а суспільству стає уже замало існуючого фонду споживання, а тому на особисте споживання використовується і частина фонду заміщення. Суспільство починає “проїдати” свій капітал і вступає в кризовий стан (див. схему „Розширене, просте і звужене відтворення суспільного виробництва”).

При розширеному відтворенні економіка буде *зростаючою*, при простому – *статичною, незмінною*, при звуженому – *скорочуваною*.

3. Концепції загальної економічної рівноваги

Для більш детального з'ясування понять економічного кругообігу, в якому суспільний продукт на макроекономічному рівні може бути реалізований лише за умови дотримання відповідних макроекономічних пропорцій між його речовими та вартісними елементами, потрібно розглянути схеми економічного кругообігу Ф. Кене, марксистські схеми суспільного відтворення і сучасні схеми економічного кругообігу (див. статті до схем і графіків: „Схема економічного кругообігу Ф. Кене”, „Марксистські схеми суспільного відтворення”, „Сучасні схеми економічного кругообігу”, „Кругообіг доходу, ресурсів і продукту за участю державного сектору”, „Макроекономічна рівновага товарного і грошового ринку”).

У першій третині ХІХ ст. в економічній теорії і політиці панувала класична теорія, яка стверджувала, що в ринковій економіці закладені достатні внутрішні можливості щодо саморозвитку, і що пропозиція створює власний попит, в результаті чого в економіці забезпечується стабільність і рівновага (теорія „невидимої руки” А. Сміта).

Наступний напрям в економічній теорії (остання третина ХІХ – перша третина ХХ ст.) отримав назву неокласичного. Його засновником став англійський економіст А. Маршалл (1842-1924).

В 30-х роках ХХ ст. зароджується один з провідних напрямів сучасної макроекономічної теорії – кейнсіанство, започатковане в працях Дж.М. Кейнса.

Основною причиною порушення економічної рівноваги Дж. М. Кейнс вважав нестачу сукупного попиту, що викликається неповною зайнятістю, тому і поставив за мету створити модель повної зайнятості, яка є моделлю рівноваги.

Дж. М. Кейнс розглядав два варіанти своєї моделі – базовий і розширений.

Базова макроекономічна модель розглядає умови досягнення рівноваги в закритій ринковій економіці без державного регулювання (див. статті до графіка „Кейнсіанська модель рівноваги: базовий варіант”).

Розширена макроекономічна модель виявляє умови рівноваги відкритої ринкової економіки з державним регулюванням. Відкритість чи закритість економіки пов’язана з існуванням зовнішнього ринку (див. статтю до графіків: „Кейнсіанська модель рівноваги: розширений варіант”).

Кейнсіанська модель рівноваги: базовий варіант

У базовій моделі розглядаються два основних чинники формування сукупного попиту (AD – Aggregate Demand) – споживання або споживчі витрати домашніх господарств (C) і приватні інвестиції або витрати фірм (I):

$$AD = C + I.$$

Тут обсяг чистих інвестицій (I_n) – величина незалежна, яка практично не змінюється із зростанням обсягів національного доходу (Y), а обсяг споживання – змінна і визначається змінами у доході нації. Люди схильні збільшувати споживання разом із зростанням свого доходу, але дохід при цьому зростає швидшими темпами, ніж споживання. Це явище Дж. М. Кейнс пояснює через показники ГСС (MPC) і ГСЗ (MPS).

Теорія мультиплікатора інвестицій вказує, що рівень доходу та його приріст визначається обсягом інвестицій і коефіцієнтом мультиплікатора. Але за зростання доходу збільшується MPS і поступово зменшується MPC, що, зрештою, призводить до зменшення інвестицій і споживання, а згодом і до економічної стагнації та хронічної нерівноваги національної економіки.

Економічна рівновага у кейнсіанській моделі визначається обсягом виробництва і національного доходу, тобто сукупної пропозиції, що дорівнює сукупним витратам або сумі обсягів споживання та інвестицій, або сукупному попитові. Рівень зайнятості при цьому буде найвищим.

Отже, рівноважний обсяг виробництва і національного доходу – це такий обсяг, який забезпечує загальні витрати економіки, достатні для закупівлі даного обсягу продукту. За рівноважного обсягу виробництва загальна кількість вироблених товарів, або ЧНП, дорівнює загальній сумі закуплених товарів (ефективному попитові). Базова модель не враховує державних податків, тому допускається, що усі заощадження здійснюються домашніми господарствами, ЧНП дорівнює національному доходу, а дохід домашніх господарств дорівнює ЧНП. Досягнення

рівноваги у базовій моделі має такий графічний вигляд (див. графік „Кейнсіанська модель рівноваги: базовий варіант”).

Окрім методу співставлення витрат (сукупного попиту) і обсягу виробництва (сукупної пропозиції) для визначення економічної рівноваги у кейнсіанській моделі застосовують також метод порівняння заощаджень та інвестицій.

За неокласичними уявленнями, заощадження повністю перетворюються у чисті інвестиції ($S = I_n$), тому рівновага забезпечується автоматично та існує практично завжди. У кейнсіанській моделі ці величини, як правило, не співпадають, тому рівновага є моментною, несталою.

У цьому моменті виникає так званий парадокс ощадливості. Згідно рекомендацій класичної і неокласичної теорії, ощадливість є запорукою майбутнього процвітання і багатства. Кейнсіанська теорія заперечує цю тезу, наголошуючи: спроби нації більше заощадити приведуть до зниження рівноважного доходу і зайнятості, вона стане біднішою. Те, що здається цілком очевидним з позиції окремого підприємця з приводу ощадливості, стає хибним з точки зору всієї економіки.

Дж. М. Кейнс довів: навіть незначний приріст заощаджень і відносне зменшення споживання за умов економічної рівноваги під дією мультиплікаційного ефекту обернеться масштабнішим зменшенням доходу. Отже, ощадливість може стати соціальним злом.

Парадокс ощадливості пояснюється тим, що стимули до заощаджень з'являються саме тоді, коли їх зростання є особливо небажаним – на стадіях спаду чи депресії. Навряд чи особа, яка боїться втратити роботу, виявить схильність до розширення споживання, швидше навпаки, буде всіляко заощаджувати.

Однак, якщо економіка є зростаючою, а сукупний попит збільшується, то ріст заощаджень за цих умов приводить до зниження темпів інфляції. Також додаткові заощадження приведуть в цьому випадку до зростання інвестицій, і тому у даному контексті заощадження будуть ефективними.

У цілому ж базова кейнсіанська модель показує: ринкова економіка втратила здатність самостійно встановлювати рівновагу через хронічну нестачу сукупного попиту і виявляє тенденцію до стагнації, нестабільного розвитку.

Кейнсіанська модель рівноваги: розширений варіант

Розширена модель Кейнса додатково, окрім споживчих витрат (C) і приватних інвестицій (I_n), враховує такі чинники сукупного попиту (AD) як державні закупівлі (G) і чистий експорт (X_n), тоді

$$AD = C + I_n + G + X_n$$

Коли ринковий механізм не в змозі встановити макроекономічну рівновагу, коли сукупний попит є неефективним, тому що чинників споживання та інвестицій замало, лише держава може допомогти сформувати ефективний сукупний попит, який є своєрідним “детонатором” мультиплікації (примноження) національного доходу і зайнятості. Роль держави полягає у збільшенні витрат, не відступаючи і перед дефіцитним державним бюджетом (коли витрати держави перевищують її доходи), і в регулюванні доходів домашніх господарств та фірм через систему оподаткування. Податки, з одного боку, формують доходи держави, а з іншого – зменшують граничну схильність до заощаджень (MPS), адже надлишкові доходи вилучаються державою, що посилює мультиплікацію доходу і зайнятості.

При великому інфляційному чи дефляційному розриві держава повинна вживати заходів або щодо зростання цін, або щодо масового безробіття. Податки і державні витрати змінюють рівень рівноважного доходу. Це знаходить свій вираз у фіскальній економічній політиці, суть якої полягає у державному регулюванні економіки через систему оподаткування і формування державного бюджету. Податки і державні витрати тісно взаємопов’язані: збираючи податки і формуючи за їх рахунок свій бюджет, держава створює передумови для власних закупівель (витрат).

Якщо абстрагуватися від податків, державний вплив на сукупний попит відбувається через державні витрати. Тоді сукупні витрати (сукупний попит), окрім споживання та інвестицій, включатиме й державні витрати:

$$C + I_n + G$$

(див. графік „Кейнсіанська модель рівноваги: розширений варіант”).

Мультиплікатор державних витрат відображається співвідношенням приросту ЧНП і приросту державних витрат: $\frac{\Delta Y}{\Delta G}$.

Зростання державних витрат збільшує споживання на $MPC \cdot \Delta G$. Приріст споживання знову збільшує витрати і дохід, що породжує мультиплікаційний ефект.

Скорочення споживання і заощадження при зростанні податків залежить від податкового мультиплікатора, який показує, на скільки одиниць зменшиться сукупний дохід у відповідь на збільшення податків на одну одиницю. Сукупний ефект від зростання податків для доходу (податковий мультиплікатор) дорівнює:

$$\frac{\Delta Y}{\Delta T} = \frac{MPC}{1 - MPC},$$

де ΔY – приріст доходу;

ΔT – приріст податків.

Держава також всіляко стимулює зростання експорту, частини ВВП, щоб забезпечити активний торговий баланс країни або позитивний чистий експорт (X_n). Зростання чистого експорту (різниці між вартістю експорту та імпорту) збільшує сукупні витрати за рахунок зростання попиту на національний продукт за кордоном. Тоді зростає рівноважний ЧНП і зайнятість, виникають ширші можливості для підтримування економічної рівноваги (див. графік: „Роль держави у стимулюванні сукупного попиту за рахунок власних витрат і регулювання чистого експорту”).

Економічна рівновага і повна зайнятість.

Основна теза кейнсіанської економічної теорії полягає у запереченні існування в ринковій економіці автоматичного механізму стабілізації, який би спонукав підприємців виробляти необхідний обсяг продукту без інфляції і при повній зайнятості.

Повна зайнятість, як бажана мета, забезпечується рівноважним обсягом ЧНП, але якщо інвестиції незначні, рівноважний рівень доходу означатиме безробіття і розтрату національних ресурсів. Так діє механізм мультиплікатора, який посилює нові інвестиції, але буде посилювати й негативний ефект скорочення інвестицій за умов спадної граничної схильності до споживання (MPC). Якщо чисті інвестиції впадуть до нуля, то дохід нації зменшиться до точки рівноваги, але суспільство буде настільки бідним, що припинить будь-які заощадження.

Поки чисті заощадження, що відповідають повній зайнятості, не врівноважаться чистими приватними інвестиціями, у суспільстві буде зберігатися неповна зайнятість. Тоді виникає так званий дифляційний розрив, який вимірюється нестачею інвестицій порівняно із заощадженнями, що відповідають повній зайнятості, тобто – це та величина, на яку сукупні витрати (споживання та інвестиції) менші від рівня ЧНП за повної зайнятості. При цьому нестача витрат зумовлює депресивний вплив на економіку, обсяг реального ЧНП скорочується.

Якщо чисті інвестиції виявляють тенденцію до перевищення рівня заощаджень, який відповідає повній зайнятості, то попит на товари перевищить можливості їх виробництва і ціни почнуть зростати (виникає інфляція). У цьому випадку має місце так званий інфляційний розрив, за якого сукупні витрати перевищать рівень ЧНП за умов повної зайнятості. Це призведе до зростання номінального ЧНП, але реальний ЧНП зростати не буде (див. статтю до графіка: „Взаємозв'язок рівноваги та повної зайнятості в моделі Кейнса”).

Зростання інфляції попиту може забезпечити повну зайнятість до того часу, доки існуватиме інфляційний розрив. Взаємозв'язок інфляції попиту і зайнятості відображається кривою Філіпса (див. статтю до графіка „Крива Філіпса”).

Кейнсіанська модель – модель антициклічна. Вона спрямована передусім на подолання економічної стагнації і спаду через досягнення повної зайнятості.

Антициклічне регулювання дозволило вивести ринкову економіку з депресивного стану 30-х років ХХ ст. до стабільного і рівноважного зростання 60-х.

Загальна ринкова рівновага в економіці постійно порушується внаслідок перерозподілу доходів. Структура національної економіки складна, нині у ній існують ринки з певними обмеженнями конкуренції – монополістичні, олігополістичні і ринки монополістичної конкуренції. Ці обмеження стримують регулюючу роль цін, ресурси розподіляються неефективно, що зумовлює наступний перерозподіл факторних доходів. Регулююча функція цін не реалізується і під тиском інших чинників.

Вартість виробничих факторів для їх покупців є витратами, для власників ресурсів їх ціна є доходами – заробітною платою, процентом, рентою, прибутком, підприємницьким доходом.

Таким чином, ціни виробничих факторів утворюють механізм формування розподілу і перерозподілу доходів у ринковій економіці. Ринкові ціни водночас визначають структуру витрат споживачів, їх здатність придбати той чи інший товар, виходячи із величини власного доходу. Диференціація доходів власників виробничих ресурсів зумовлює необхідність їх перерозподілу.

Для визначення нерівності у розподілі доходів між різними групами населення часто застосовують криву Лоренца (див. статтю до графіка „Крива Лоренца”).

Закономірності, що характеризують зміни у структурі витрат сімей залежно від зростання величини отримуваних ними доходів, виявляються у законі Енгеля, який називають “якісними схемами поведінки” (див. статті до графіка „Криві Е. Енгеля”).

Глава 17.

Рель держави у ринковій економіці. Державне регулювання економіки

У сучасній розвинутій економіці основу життєдіяльності складає ринок. Держава ж у принципі підкоряється ринковим правилам гри, що засновані на правах власності. Але держава – не пасивний спостерігач за економічними процесами в ринковій економіці. Вона втручається в ринок, регулює його через оподаткування і бюджетний перерозподіл, законодавство, за допомогою вироблення обов'язкових для виконання стандартів (у тому числі і економічних) тощо.

На відміну від ринкових сил держава володіє загально визнаним і виключним правом примусу, тобто правом обмежувати свободу вибору економічних суб'єктів.

Форми взаємодії держави і ринку, межі державного втручання в економіку залишаються у центрі уваги багатьох економічних теорій.

1. Необхідність державного втручання в економіку

Держава – це організація осілого населення, яке займає певну територію і підкоряється одній владі. Держава – це продукт економічного і соціального розвитку суспільства.

Сьогодні держава являє собою стрижень існуючої суспільної системи, вона концентрує владу, санкціонує існування усіх інших недержавних інститутів. Держава формулює принципи і організує форми суспільного життя, утворюючи основу інституціональної ієрархії. Держава породила нову форму суспільної обумовленості поведінки людини, відокремивши загальний інтерес від приватного.

Як показує історичний досвід, держава в усі часи тією чи іншою мірою втручалася в економічні процеси. Проте економічна роль держави у різні періоди була неоднаковою.

Ще в рабовласницьку добу, насамперед, в країнах Стародавнього Сходу, держава брала на себе виконання таких важливих для всього суспільства економічних функцій як здійснення єдиного грошового обігу, прокладання доріг, будівництво іригаційних систем. Але історія державного регулювання сягає в кінець XV ст. – періоду розпаду феодального способу виробництва і зародження капіталістичного способу виробництва, коли основною економічною школою була школа *меркантилістів*. Вони стверджували, що головний показник багатства країни – кількість золота. Тому вони закликали державу заохочувати експорт і стримувати імпорт, тобто проводити політику *економічного протекціонізму*. З XVII століття виникають державні та змішані компанії по управлінню економічним життям, насамперед торгівлею в колоніях (наприклад, англійська *Ост-Індська компанія*, яка виникла у 1600 році). Крім того, у цей період держава стає власником центральних банків, ряду ключових підприємств (арсенали, верфі, мідні рудники, металургійні заводи тощо), сприяє розвитку мануфактурного виробництва. Держава утворює монополію на виробництво горілки, солі і тютюнових виробів. Таким чином, з розвитком ринкової економіки економічні функції держави значно розширилися. У цей період держава у першу чергу сприяє прискоренню нагромадженню капіталу.

На відміну від меркантилістів, які підкреслювали величезну роль держави в економіці, фізіократи доводили перевагу повної свободи господарської діяльності і відводили державі тільки три функції: збереження природного порядку від блюзнірства і невігластва, необхідність розвитку і розповсюдження на всіх громадян освіти, виконання заходів громадського характеру (прокладання доріг, каналів тощо).

Наступним кроком у розвитку уявлень про роль держави стала *класична економічна теорія*, яка знайшла відображення у праці А. Сміта „*Дослідження про природу і причини багатства народів*”, у якій він стверджував, що „вільна гра ринкових сил (принцип *Laissez faire*) створює гармонійний устрій”. У відповідності з класичним підходом держава повинна забезпечувати безпеку життя людини і його власності, вирішувати суперечки, тобто робити те, що індивідуум або не в змозі виконати самостійно, або робить це неефективно. Головне – для всіх суб'єктів господарської діяльності повинні бути гарантовані основні економічні свободи, а особливо свобода вибору сфери діяльності, свобода конкуренції і свобода торгівлі. Практична політика держави, за А. Смітом, просякнута духом компромісу, що немало сприяло її швидкому успіху.

Ж. Сисмонді, виходячи з аналізу економічного укладу того часу, стверджує, що все економічне життя – не лише сфера виробництва, але й розподілу благ, повинна бути піддана суспільному контролю і реформована згідно інтересів всього суспільства, а не окремих його класів. Таким чином, у працях Сисмонді державі відводиться достатньо активна роль у житті країни.

Марксистська теорія стверджує, що в ході капіталістичного розвитку чим сильніша тенденція до монополізації, чим більше зростає концентрація капіталу, тим більше держава зазнає тенденції до перетворення у державу не всього капіталістичного класу, а фінансового капіталу, пануючої олігархії. І у цій якості вона буде намагатися до все більш інтенсивного безпосереднього втручання в процеси суспільного виробництва і буде робити це все більш координованим способом.

Тенденції еволюції капіталізму, про які писав К. Маркс, призвели до циклічного економічного розвитку, монополізації ряду галузей, що значною мірою обмежило регулюючі можливості ринкового механізму, який уже не зміг протистояти таким негативним процесам і явищам як затяжні спади виробництва, масове безробіття, наростання інфляції. Усе це об'єктивно змінило економічні функції держави, а в економічній теорії репрезентувалося появою нових напрямів: неокласичного і кейнсіанського.

Переломним моментом у цьому плані стала глибока і затяжна економічна криза 1929-1933 років і наступна депресія, у ході яких у США сформувався так званий „новий курс Рузвельта”, який передбачав значне посилення економічної ролі держави у подоланні кризових явищ, безробіття і монополізму. Принципи цього економічного підходу швидко розповсюдилися на увесь ринковий світ.

Але, як свідчить світовий досвід, надмірне втручання держави в економіку призвело тільки до часткової стабілізації ринкової економіки. У 70-х роках ХХ ст. поступово відбувається переосмислення економічної ролі держави у ринковому господарстві. Стосовно питання про масштаби і глибину державного втручання в ринкову економіку серед економістів-теоретиків існували в минулому і мають місце сьогодні альтернативні думки. Одні вважають, що ринок сам по собі не потребує суттєвого державного

втручання, інші – що без державного регулювання ринкова економіка не зможе нормально функціонувати, а треті дотримуються ідеї обмеженого державного економічного регулювання. Усі ці точки зору знайшли відображення у концепціях і політиці *економічного лібералізму і економічного дирижизму*.

Економічний лібералізм – напрям в економічній теорії, який заперечує необхідність суттєвого державного втручання в економічні процеси. При цьому вважається, що конкурентний ринковий механізм сам здатен оптимально і об'єктивно регулювати економіку.

Ідеї економічного лібералізму висловлювалися ще у економічному вченні фізіократів, послідовно відстоювалися класичною політичною економією і економічними школами неокласичного напрямку. Засновники неокласичної школи (економісти австрійської школи, Л. Вальрас, А. Маршалл, В. Джевонс, Дж. Б. Кларк та ін.) принципово відстоювали незалежність економіки від державного втручання.

В сучасних умовах ідеї економічного лібералізму значно модифікувались. Різноманітні течії *неокласичного напрямку* в економічній теорії уже не так беззастережно відкидають регулюючу роль держави, але вважають, що державне регулювання повинно бути дуже обмеженим. Так, сучасні *монетаристи* обмежують регулюючий вплив держави сферою грошового обігу, а *неоліберали* визнають лише необхідність обмеженого втручання держави в економіку з метою підтримання сприятливих умов для функціонування ринкового механізму і соціального захисту населення.

Гігантські економічні, соціальні і політичні зрушення ХХ століття зумовили руйнування застарілих стереотипів економічного світогляду щодо функціонування ринкової економіки. Перевага нині надається необхідності активного втручання держави в соціально-економічні процеси.

Економічний дирижизм – напрям економічної теорії, що розвиває ідею активного втручання держави у макроекономічні процеси.

Прибічники цього напрямку стверджують, що без державного регулювання ринковий механізм буде діяти неефективно і не зможе забезпечити рівноважного економічного зростання. Економічний дирижизм виник як опозиція домінуючій ролі монополій, які завели ринкову економіку у глухий кут економічної стагнації 30-х років ХХ ст. Засновниками цього напрямку стали французькі дирижисти 20-30-х років ХХ ст., видатний англійський економіст Дж.М. Кейнс, вчені шведської (стокгольмської) економічної школи.

Дж. М. Кейнс висунув ідеї, які здійснили переворот в економічній теорії. Він довів неможливість подолання депресивного стану економіки 30-х років лише засобами ринкового саморегулювання, необхідність глибокого втручання держави у процеси суспільного відтворення. Лише держава через використання своїх фінансів, утворених податками, може збалансувати сукупний попит з сукупною пропозицією і тим самим досягти бажаної економічної рівноваги.

На основі наступного розвитку і критичного переосмислення кейнсіанської теорії макроекономічної рівноваги виникли нові концепції, що у цілому знаходяться в руслі кейнсіанських уявлень про механізми економічного зростання, тому їх називають *некейнсіанськими теоріями економічного зростання*.

Некейнсіанська модель на практиці реалізувалася у 50-70-х роках у двох типах економічного регулювання: радикально-реформістського у більшості країн Західної Європи (характеризується переважним застосуванням прямих економічних регуляторів, значною державною власністю і великою часткою державного сектора у виробництві, використанням активності трудящих мас і профспілок) і *буржуазно-реформістською* у США і Канаді (для нього властиве переважне застосування непрямих економічних регуляторів і суттєве обмеження масштабів державної власності і державного підприємництва та ролі профспілок).

Після другої світової війни і особливо в 50-х роках ХХ століття ситуація в економіці змінилася. Ринкова економіка під впливом цілого ряду причин почала розвиватися високими темпами, зокрема в Японії, Франції, Німеччині, Італії та інших країнах. У цих умовах проблема економічної рівноваги набула іншого змісту і полягала у виявленні умов підтримування високих і стабільних темпів економічного зростання, які б забезпечували повне завантаження виробничих потужностей і повну зайнятість населення на довгострокову перспективу. Кейнсіанська модель таким умовам уже не відповідала. Критика кейнсіанської моделі велася давно, але особливо посилилася у 70-х роках ХХ століття, коли намітилася криза кейнсіанського регулювання, що проявилася у посиленні циклічних коливань і зростанні безробіття з одночасним посиленням інфляції. Стало очевидним, що кейнсіанські заходи виявилися більш ефективними у депресивній економіці, а за умов зростання виявилися слабкі місця кейнсіанської системи впливу на економіку.

На озброєння були взяті нові економічні концепції, які втілювалися у *неоконсервативному* економічному курсі урядів провідних ринкових країн. Неоконсерватизм найповніше представлений у „рейганоміці” і „тетчеризмі” (курсів урядів США за президента Р. Рейгана і Великобританії за прем'єр-міністра М. Тетчер), про що вже йшлося вище.

Неоконсервативна стратегія орієнтувалася безпосередньо на управління пропозицією шляхом стимулювання приватного підприємництва і нагромадження капіталу, тобто на неокласичних традиціях. Теоретичною основою неоконсерватизму стали концепції *сучасного монетаризму* і „*економіки, орієнтованої на пропозицію*” – нових варіантів неокласичної теорії. Так у 80-х роках ХХ століття відбувся відносний ренесанс економічного лібералізму.

У цей період знижується податковий тиск, акцент робиться на методи грошово-кредитного регулювання. З точки зору *теорії „економіки пропозиції”* (американський економіст А. Лаффер та ін.) скорочення податків

тимчасово обмежує надходження до державного бюджету, зате збільшує доходи підприємців і домашніх господарств, які спрямовуються на заощадження та інвестиції. Це стимулює розширення виробничих потужностей, сприяє економічному зростанню і збільшенню зайнятості, зрештою, і зростанню доходів держави навіть за знижених ставок податків. На відміну від кейнсіанців, які вважають, що фіскальна політика виявляє вплив тільки на сукупний попит через зміну величини сукупних витрат, прихильники теорії „економіки пропозиції” стверджують, що фіскальна політика, передусім через податковий механізм, може впливати і на сукупну пропозицію, а, в кінцевому підсумку – і на реальний обсяг виробництва (див. статтю до графіка: „Крива Лаффера”).

За концепцією сучасного монетаризму, головним представником і теоретиком якого є М. Фрідмен, акцент у економічній політиці держави повинен робитися на необмежену свободу підприємництва, він заперечує ефективність стимулювання економічного зростання за рахунок державних витрат (бюджету держави). На думку М. Фрідмена, рівень господарської активності визначається кількістю грошей в обігу, тобто грошовою пропозицією. Грошова маса повинна регулюватися банківською системою і змінюватися пропорційно змінам національного продукту. Це сприяє стримуванню інфляції і стабілізації економіки.

Неоконсервативна модель державного регулювання економіки, до якої звернулися у 80-х роках ХХ століття, дозволила стабілізувати економічний розвиток, підвищити темпи економічного зростання, практично ліквідувати інфляцію. Цей період (з 1982 по 1990 роки) – найбільш стабільний у розвитку ринкової економіки за всю її довгу історію.

Але і ця модель економічного зростання виявила неспроможність у розв'язанні усіх соціально-економічних проблем. На початку 90-х років ХХ століття розпочався економічний спад, тому намітилася тенденція до врахування і кейнсіанських форм регулювання економіки. Сучасна модель регулювання, яка діє у більшості провідних країн з ринковою економікою, є своєрідним синтезом кейнсіанських і неоліберальних (монетарних) форм і методів, що говорить про неможливість суворого дотримання виключно однієї концепції, тобто потрібен не догматичний, а творчий підхід до вирішення проблем щодо втручання держави в ринковий механізм. І як свідчить світовий досвід, найбільший ефект державного регулювання економіки досягається в результаті поєднання методів *фіскальної* (основного напрямку кейнсіанського регулювання) і *монетарної* (основного напрямку неоліберального регулювання) економічної політики.

2. Основні функції сучасної держави

Більшість сучасних західних економістів вважають, що навіть в системі „вільного” ринку неможливо обійтися без держави, тому що вона бере на себе функції, які принципово не може здійснити сам ринок.

Сьогодні державне регулювання надійно доповнює ринковий економічний механізм. Хоча ринкова система стала регульованою, державний вплив має свої межі, які визначаються *можливостями ринкового механізму попиту і пропозиції за умов недосконалої конкуренції* (яка сформувалася внаслідок обмеження монополії державою). Державне регулювання не підмінює, а доповнює *ринковий механізм*. Держава бере на себе лише ті функції, які непідвладні ринку і пов'язані з необхідністю задоволення суспільних потреб. Таким чином, можна ще раз підкреслити, що державне регулювання здійснюється за принципом: „Конкуренція – повсюди, де можливо, регулювання – повсюди, де необхідно!”

Отже, сучасна ринкова економіка є *регульованою*. Державне регулювання стало невід'ємним елементом ринкового економічного механізму, яке здійснюється через такі *економічні функції*:

- визначення головних цілей і пріоритетів макроекономічного розвитку виходячи із стану економіки і перспектив її розвитку;
- розробка і впровадження правових норм функціонування ринкової економіки;
- здійснення цілеспрямованого впливу на економічну діяльність господарюючих суб'єктів через фінансові важелі;
- контроль за дотриманням антимонопольного законодавства для захисту і стимулювання конкуренції;
- регулювання зовнішньоекономічних відносин;
- соціальний захист громадян;
- фінансування суспільних потреб.

Держава виконує свої економічні функції, застосовуючи різноманітні форми і засоби впливу на економіку. Серед основних *форм державного регулювання ринкової економіки* виділяють *форми правового, економічного і адміністративного регулювання*.

У *правовому регулюванні* велике значення має правова основа підприємницької діяльності. Правові регулятори захищають систему ринкового підприємництва, визначають права і обов'язки підприємств та інших суб'єктів ринкової економічної системи.

Серед *форм економічного регулювання* важливо виділити:

- *фінансове регулювання* (через систему податків з фірм і населення і державні фінанси);
- *грошово-кредитне регулювання* (через регулювання грошової маси і ставки процента);
- *цінове регулювання* (корекція рівня цін товарного ринку);
- *структурне регулювання* (через зміну структури економіки і, відповідно, структури попиту і пропозиції на ринку);
- *соціальне регулювання* (соціальний захист населення через державний перерозподіл доходів).

Найбільше значення сьогодні мають фінансові, грошово-кредитні, структурні і соціальні форми регулювання економіки.

Сучасна ринкова економіка багато у чому є *саморегульованою системою*, тому найдоцільнішими є *економічні методи* державного впливу, про які йшлося вище. Але це не означає, що у ринковій економіці не мають права на існування *адміністративні методи* регулювання економікою. Більше того, у ряді випадків така форма регулювання просто необхідна.

Економічне регулювання пов'язане із впливом держави на економічні потреби та інтереси ринкових суб'єктів, тобто полягає у застосуванні економічних регуляторів, а адміністративне регулювання здійснюється вольовими, командними методами, через неекономічні способи впливу.

Можна виділити кілька основних *напрямів адміністративного регулювання* ринкової економіки:

– державний контроль над монопольними ринками (антимонопольне регулювання);

– державний контроль над небажаними ефектами системи вільного підприємництва (встановлення відповідних правил і норм ринкової поведінки, забезпечення екологічної безпеки і раціонального використання природних ресурсів);

– забезпечення мінімально допустимого рівня добробуту і соціального захисту населення (встановлення гарантованого мінімуму заробітної плати і пенсій, меж робочого дня, виплати по безробіттю та інвалідності, допомога багатодітним тощо);

– захист національного ринку (адміністративне регулювання експорту та імпорту, встановлення митних обмежень, тарифів і квот тощо);

– реалізація цільових програм економічного, соціального і науково-технічного розвитку;

– забезпечення дотримання національних стандартів усіма учасниками суспільного виробництва („екологічна чистота” і якість продукції, санітарні норми тощо).

Адміністративне регулювання стало невід'ємним атрибутом ринкового механізму, воно не перешкоджає зростанню ефективності виробництва і добробуту нації. Адміністрування приносить шкоду лише тоді, коли починає підмінювати необхідні економічні форми регулювання. Тому основну роль все ж виконують економічні форми і методи регулювання.

Державне регулювання національної економіки здійснюється через різні форми *економічної політики*.

Економічна політика – сукупність певних методів і форм державного регулювання економіки для досягнення наперед визначених цілей. Економічна політика – цілеспрямована система заходів держави у сферах національного виробництва, розподілу обміну і споживання благ. Вона покликана відображати інтереси всього народу, усіх його соціальних груп і спрямована на зміцнення національної економіки. Держава може обрати різні форми і методи впливу на економіку, тому економічна політика держави має різні напрями і пріоритети. Виділяють *фіскальну, монетарну, структурну, соціальну* і *зовнішньоекономічну політику*.

Науковою основою державної економічної політики виступає економічна теорія (насамперед макроекономічна теорія). Вона формулює *цілі економічної політики*, найважливіші серед яких такі: економічне зростання, повна зайнятість, економічна ефективність, економічна свобода у ринкових межах, справедливий розподіл доходів, соціальний захист, збільшення вільного часу громадян як основи гармонійного розвитку особи, оптимальний торговий і платіжний баланси країни. Усі ці цілі загальновідомі і загальновизнані і у тій чи іншій комбінації визначають напрями економічної політики різних країн.

Цілі економічної політики в Україні спрямовані на зміну економічної системи – перехід від командно-адміністративної до ринкової економіки. У зв'язку з цим економіка України є *перехідною*, що й визначає специфіку економічної політики, яка спрямована на:

- стабілізацію економіки і подолання економічного спаду, інтенсифікацію виробництва і підвищення його ефективності;
- подолання інфляції і зміцнення національної грошової одиниці;
- структурну перебудову економіки на ринкових принципах;
- формування ринкових економічних відносин, роздержавлення і приватизацію власності;
- створення ринкового економічного середовища і системи ринків (ринку праці, капіталів і цінних паперів, зміцнення і розширення товарного ринку);
- створення ринкової інфраструктури (відповідних кредитно-банківської системи, системи бірж, приватної торгівлі тощо);
- формування ринкової податкової системи і бездефіцитного державного бюджету;
- виховання ринкової психології населення;
- формування системи соціального захисту;
- подолання наслідків екстенсивного економічного розвитку і формування системи екологічної безпеки тощо.

Таким чином, будь-яка розумна економічна політика зобов'язана ґрунтуватися на чіткому визначенні оптимальних пріоритетів в постановці цілей і оцінці наслідків їх реалізації. А це немислимо без перевірки відповідності обраних цільових пріоритетів положеннями економічної теорії.

3. Фінансові форми макроекономічного регулювання

Фінанси – це *грошові фонди*, які відображають функціонування підприємств і здійснення державою своїх функцій. Держава через фінансову систему і економічну фіскальну (*лат. fiscus – державна скарбниця*) політику впливає на співвідношення попиту і пропозиції, обсяг національного продукту, рівень зайнятості, матеріальний добробут населення, рівень ефективності і стабільності економіки.

Потрібно зазначити, що мобілізацію фінансових ресурсів державою і їх розподіл одні автори називають *фіскальною економічною політикою*, а інші – *фінансовою*. Ці поняття варто розглядати тотожними як і поняття фінансових і фіскальних відносин. У фінансовому (фіскальному) економічному регулюванні виділяють дві сторони – податкову і бюджетну політику. Податки і бюджет (державні фінанси) – інструменти державного регулювання, яке називають *фінансово-бюджетним регулюванням*.

Фінанси – це система економічних відносин з формування і використання фондів грошових засобів на основі перерозподілу національного продукту і національного доходу.

Суть фінансів більш повно виявляється у виконуваних ними функціях: *розподільчій, регулюючій і контролюючій*.

Розподільча функція полягає в активній ролі фінансів у розподілі і перерозподілі ВВП і національного доходу, через фінанси держава контролює виробництво, розподіл і обіг національного продукту.

Взаємозв'язок сфер і ланок фінансових відносин, у процесі яких утворюються і використовуються фонди фінансових ресурсів, складає *фінансову систему країни*.

Фінансова система – це сукупність форм і методів утворення, розподілу і використання фондів грошових ресурсів держави і суб'єктів господарювання: фірм і домашніх господарств.

Фінансова система включає такі елементи:

- *фінанси фірм і організацій;*
- *державні фінанси;*
- *фінанси страхування (соціальне, індивідуальне і майнове);*
- *фінанси системи кредитування (грошові ресурси кредитних установ);*
- *фінанси домашніх господарств.*

Фінанси домашніх господарств – це грошові фонди, що формуються з доходів домашніх господарств. За допомогою *фінансів підприємств (фірм)* створюється національний продукт, який є джерелом фінансових ресурсів населення і держави. Проте основна роль в регулюванні економіки належить *фінансам держави* – сукупності грошових засобів, зосереджених у руках держави і призначених для забезпечення властивих їм функцій.

Державні фінанси зосереджуються у *бюджеті держави і бюджетах місцевих органів влади*.

Державний бюджет – це фінансовий план доходів і витрат держави на рік, який складається міністерством фінансів. Державний бюджет (місцеві бюджети) завжди має дві частини: *доходна частина* – показує джерела і величину доходів держави; *витратна частина* – бюджетні видатки та їх обсяги.

Доходи і витрати бюджету – особливі економічні форми, на основі яких відбувається перерозподіл створених в економіці фінансових ресурсів.

Вплив на фінанси здійснюється через *фінансову політику*.

Фінансова політика – це сукупність державних заходів, спрямованих на мобілізацію фінансових ресурсів, їх розподіл і використання для виконання державою її функцій.

Фінансове регулювання полягає у використанні доходів і витрат бюджету як важелів впливу на економіку.

Серед *доходів бюджету* найважливішу роль відіграють податки з фірм і домашніх господарств (податки становлять більше як 90% надходжень державного бюджету і 70% місцевих бюджетів), а також *митні збори, державна казна, процентні платежі* державі. У фінансовому регулюванні особливу роль відіграють *прямі податки* (прямі відрахування від доходу).

Податки – обов'язкові платежі, які примусово вилучаються державою у підприємств, установ і населення. Оподаткування і збір податків – форма економічного забезпечення функціонування держави, її органів, виконання нею визначених функцій.

Сукупність податків, зборів, інших обов'язкових платежів у бюджети різних рівнів і внесків у державні цільові фонди, які стягуються у встановленому порядку, становлять *податкову систему*. Головне призначення податкової системи – забезпечення надходжень коштів у бюджети відповідних рівнів і державні цільові фонди.

Податки виникли разом з державою. Відомо, що чим більше функцій виконує держава, тим більше коштів вона потребує. Податки є основним джерелом у мобілізації фінансових ресурсів держави. Американський президент Б. Франклін, характеризуючи роль і значення податків, сказав: „У житті людини є лише дві неминучі речі – смерть і податки”.

Податки характеризуються такими основними ознаками: обов'язковістю, відсутністю соціальної компенсації (вони збираються безоплатно), збором на основі податкового законодавства, всезагальністю (податки сплачують усі без винятку, починаючи із визначеної суми доходу).

Окрім цього формування податкової системи у цілому повинно визначатися також принципами економічної доцільності, соціальної справедливості, поєднання інтересів держави, регіонів, підприємств і громадян.

Податки поділяються на два види:

– *прямі* (прямі вилучення з доходів – прибутковий і подоходний податки, а також майновий податок, відрахування у соціальні фонди – пенсійний, допомоги по безробіттю, митні збори);

– *непрямі* (державні надбавки до ціни – акцизи, податок на додаткову вартість).

Податки виконують дві основних функції:

– *фіскальна* – головна, вона полягає у поповненні державного бюджету за рахунок податків;

– *розподільча функція* тісно пов'язана з фіскальною і полягає у тому, що через збір податків держава перерозподіляє доходи в економіці.

Держава, маніпулюючи податковими ставками і видами податків, одержує змогу стимулювати або обмежувати розвиток тих чи інших галузей, підприємств чи фірм.

Регулюючий вплив на економіку здійснюється передусім через *податкові ставки*. При обґрунтуванні податкової політики необхідно чітко визначити *межі оподаткування*. Основним принципом при визначенні цих меж є спроможність підприємств, організацій і населення здійснювати податкові платежі і зберігати можливості для поліпшення свого становища.

Питання пошуку критичної точки оподаткування сягає в далеку історію. Його намагалися вирішити ще в античний період. А відомий французький філософ XVIII століття Монтеस्क'є писав: „Ніщо не вимагає стільки мудрості і розуму як визначення тієї частини, яку у підданих забирають, і тієї, яку їм залишають”.

Здійснюючи податкову (фіскальну) політику, держава впливає на збільшення чи зменшення обсягу національного продукту шляхом маніпулювання податковими ставками і здійснення державних витрат. Теоретичним обґрунтуванням фіскальної політики стали розрахунки американського економіста А. Лаффера, який довів, що результатом зниження податків стає наступне економічне зростання і збільшення державних фінансових доходів (див. статтю до графіка „Крива Лаффера”).

Ставка прямого оподаткування є основним регулятором економіки. Доведено, що найвищими темпами розвивається економіка при мінімальному оподаткуванні прибутку. Водночас варто враховувати, що низька податкова ставка (менше 10-12%) веде до утворення грошових заощаджень, що уникають інвестицій. Тому при встановленні податкових ставок потрібно враховувати такі обставини:

- надмірний податковий тиск (максимальна ставка прибуткового податку понад 45%) на підприємства спотворює структуру цін і веде до згортання виробництва;

- помірні податкові ставки сприяють посиленню ділової активності, економічному зростанню, що обертається зростанням доходів домашніх господарств, фірм, держави і нації в цілому.

Одна з найголовніших вимог до податків – їх стабільність протягом тривалого періоду (не менше п'яти років). Тільки за таких умов підприємства мають змогу прогнозувати доходи і витрати на перспективу, а стабільність податкової системи дозволяє також правильно прогнозувати і планувати доходи і видатки державного бюджету.

Таким чином, важливою передумовою сталого економічного зростання є правильна фіскальна політика і фінансове регулювання. Перешкодою для економічного розвитку України стала недосконала податкова система.

Становлення податкової системи в Україні розпочалося в 1991-1992 роках. У цей період були прийняті основні закони, що регулюють процеси оподаткування: Закон України „Про систему оподаткування” (05.07.1991); Закон України „Про прибутковий податок з громадян України та осіб без громадянства” (05.07.1991); Закон України „Про державне мито”

(18.12.1991); Закон України „Про податок на додану вартість (20.12.1991); „Митний кодекс України” (12.12.1991); Декрет Кабінету Міністрів України „Про податок на додану вартість” (26.12.1992); Закон України „Про акцизний збір” (18.12.1991); Закон України „Про оподаткування прибутку підприємств” (28.12.1994) тощо.

У 1997 році Верховна Рада України ухвалила Закон України „Про внесення змін до Закону України „Про систему оподаткування”. У ньому було визначено 19 видів загальнодержавних податків і зборів, 2 місцеві податки і 14 місцевих зборів.

Основними видами прямого оподаткування юридичних осіб в Україні є податок з прибутку підприємств, а також внески до Пенсійного фонду та до Фонду соціального страхування. Для фізичних осіб серед прямих податків найважливішим є прибутковий податок з громадян. Непрямі податки у нашій країні представлені акцизними та митними тарифами.

Існування впродовж тривалого часу недосконалої податкової системи в Україні породило ряд негативних наслідків і проблем, серед них найбільш суттєвою стала проблема податкових неплатежів, з якою зіштовхнувся уряд України. Неплатежі до бюджету набули масового характеру. Це призвело до недостатнього фінансування суспільного сектора господарства, порушення конкуренції, відпливу капіталів за кордон та інших негативних наслідків. Тому удосконалення податкової системи України повинно іти у напрямку зниження податкового тягаря. Певні кроки у цьому плані вже зроблені. Так, з 1 січня 2004 року ставки оподаткування прибутку підприємств, які оподатковуються на загальних підставах, знижені з 30 до 25%¹ (до 1997 року цей показник складав 75%) можна розцінювати як позитивний фактор. Поряд з цим потрібно ретельно налаштовувати податкове законодавство на потреби забезпечення його *транспарентності* (англ. *transparent* – *прозорий, зрозумілий, очевидний*) і відвернення податкової дискримінації, підвищувати ймовірність виявлення фактів ухилення від сплати податків, вдосконалювати демократичні інститути, активізувати боротьбу з корупцією, усунути ганебні явища, коли політики та чиновники вкупі з олігархами, зловживаючи владою в особистих корисливих інтересах, прикривають існування різноманітних посередницьких структур, порушують правила чесної ринкової конкуренції, домагаючись податкових пільг і різного роду *преференцій* „своїм” підприємствам, територіям, галузям.

Витрати бюджету (державні видатки на соціальні програми, оборону, утримання апарату державного управління, державні інвестиції тощо) також використовуються для економічного регулювання. Державні витрати можуть значно переважати над доходами, що створює бюджетний дефіцит і веде до зростання *внутрішнього державного боргу*.

¹Про внесення змін до Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств”. Закон України від 24 грудня 2003 року № 349-IV. – //Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 12. – С. 320-338.

Державний борг – це сума державної позики, нагромадженої за увесь час існування країни. Державний борг може бути *внутрішнім* (заборгованість комерційним банкам і населенню своєї країни) чи *зовнішнім* (заборгованість міжнародним банкам). Тому виникає необхідність управління державним боргом, що є одним з напрямів фінансово-бюджетного регулювання.

Управління державним боргом – це комплекс заходів уряду з погашення і регулювання суми державної позики, а також із залучення позики нових кредиторів.

Погашення державного боргу відбувається або з бюджету, або шляхом рефінансування – емісії нових цінних паперів, щоб розрахуватися із власниками старих. Інший шлях покриття бюджетного дефіциту – емісія незабезпечених кредитних грошей, що веде до стрімкого росту інфляції.

Дефіцит державного бюджету виникає за рахунок надмірних витрат на військові цілі, роздутий апарат чиновників, державних закупівель (насамперед військової техніки і озброєння) за завищеними цінами тощо. Хронічний дефіцит бюджету веде до зростання державного боргу, інфляції. Це свідчить про те, що можливості держави перерозподілити національний дохід через свій бюджет має межі. Сьогодні економічна політика провідних ринкових країн спрямована на досягнення бездефіцитного бюджету і зменшення державного внутрішнього боргу.

Так, якщо внутрішній державний борг США у 1980 році перевищував астрономічну суму у 3 трильйони доларів, то у 1988 році держава розрахувалася зі своїми боргами. Цьому сприяла економічна політика адміністрації Р. Рейгана, яка одержала назву „рейгономіки”, і наступних президентів США.

В Україні у 1991 році дефіцит бюджету становив 12% *ВВП*, у 1996 – до 6% *ВВП*, а з урахуванням невиплаченої заробітної плати та інших статей – майже 20% *ВВП*. У наступні роки він був знижений, у 2000 році становив 0,7%, проте існував прихований дефіцит у формі заборгованості із зарплати.

Дефіцити бюджету покриваються за рахунок державних позик і грошової емісії. Так, в Україні бюджетний дефіцит у 1991-1994 роках покривався за рахунок емісії грошей, що призвело до гіперінфляції. У наступні роки таке покриття здійснювалося із зовнішніх джерел та за рахунок випуску цінних паперів. За рахунок зовнішнього фінансування в Україні у 1998 році покривалося понад 26% бюджетного дефіциту, за рахунок державних облігацій – майже 74%, за участю НБУ – менше 1%. В 1995 році дані відповідно становили 20, 7 і 73%¹.

У США в окремі роки за рахунок державних позик покривали понад 50% витрат бюджету, а в 1993 році – 70% таких витрат. Щоб отримати ці позики, держава випускала цінні папери – облігації, векселі державної скарбниці тощо.

¹Мочерний С. Бюджетний дефіцит //Економічна енциклопедія. – К.: 2001. – Т. 1. – С. 127-128.

Зростання дефіциту бюджету посилює інфляційні процеси, спричинює кризу державних фінансів, грошової системи, обмежує кредитні ресурси тощо. Тому більшість держав світу намагаються формувати якщо не бездефіцитний, то хоча б якомога менш дефіцитний бюджет.

Уряд України, підтримуючи тенденцію до бездефіцитного бюджету, у Державному бюджеті на 2004 рік встановив такі показники: доходи держбюджету – 60702390,9 тис. гривень, видатки – 64192219 тис. гривень, граничний розмір дефіциту держбюджету – 3429532,4 тис. гривень¹. Бюджет 2004 року перший в історії України збалансований бюджет економічного розвитку.

Залежно від методів проведення фіскальна політика може бути дискреційною і недискреційною (автоматичною).

Дискреційна фіскальна політика – це маневрування податками і державними витратами з метою зміни реального обсягу національного виробництва, контроль за рівнем зайнятості і темпів інфляції. Вона вимагає постійного суб'єктивного впливу держави.

Недискреційна (автоматична) фіскальна політика пов'язана з автоматичною дією економічних регуляторів, які „вмонтовуються” в економічну систему і не вимагають додаткових політичних заходів. Таким економічним стабілізатором є податкова ставка, яка автоматично змінюється пропорційно обсягу національного доходу. *Автоматичні стабілізатори* – це такі механізми в економіці, дія яких зменшує реакцію *ВВП* на зміну сукупного попиту. Вони включаються автоматично і не потребують суб'єктивних дій.

Державний борг і бюджетний дефіцит впливають на економіку неоднаково в різних періодах економічного розвитку.

У *короткостроковому періоді* (до трьох років) урядові видатки можуть витіснити приватні інвестиції і стимулювати ділову активність. Так, урядові витрати на реалізацію великих проектів (будівництво доріг, ліній електропередач, газопроводів тощо) збільшують *ВВП*, призводять до інфляції, зростання процентних ставок, а зменшення кредиту сприяє витісненню інвестицій. З іншого боку, зростання *ВВП* сприяє збільшенню приватних інвестицій, адже фірми потребують більше машин і обладнання, повніше використовують стан устаткування.

У *довгостроковому періоді* (понад три роки) державний борг уповільнює зростання потенційного обсягу виробництва у зв'язку із необхідністю додаткового оподаткування для обслуговування державного боргу.

4. Грошово-кредитне регулювання

¹Про державний бюджет України на 2004 рік. Закон України від 27 листопада 2003 року № 1344-IV //Відомості Верховної ради України, 2004. – №17-18. – С. 580.

Якщо раніше (ще в середині ХХ ст.) державне регулювання економіки знаходилося у тіні фінансового регулювання, то в сучасний період воно стало однією з провідних форм державного впливу на ринкову економіку. Основна його мета – допомогти економіці у досягненні повної зайнятості і подолання інфляції. На відміну від фінансового, цей вид регулювання є *антиінфляційним*. Грошово-кредитне регулювання пов'язане з *монетарною політикою* держави.

Монетарна політика – система заходів держави з використанням грошових і кредитних важелів з метою економічного регулювання. Монетарна політика полягає у *зміні пропозиції грошей* в економіці, тобто впливі на грошову масу.

Грошові і кредитні методи регулювання діють у комплексі, тому що, з одного боку, – сучасна грошова система є системою кредитних грошей, а з іншого – пануючою формою сучасного кредиту є грошова форма. Усі способи грошово-кредитного регулювання мають сенс лише у тому випадку, коли не порушують вимог загальної економічної рівноваги товарної і грошової маси.

Ця рівновага фіксується рівнянням обміну, відомим ще як рівняння Фішера:

$$MV = PQ,$$

де M – пропозиція грошей;

V – швидкість їх обігу;

P – загальний рівень цін;

Q – пропозиція товарів.

Регулювання грошової маси здійснюється центральним емісійним банком країни такими методами:

- операції на відкритому ринку;
- встановлення облікової процентної ставки;
- зміна обов'язкових резервних вимог.

В Україні використання названих важелів макроекономічного регулювання знаходиться ще у зародковому стані, тому особливо цінним для нас є осмислення і критичний аналіз досвіду застосування форм грошово-кредитного регулювання, набутого країнами із розвинутою ринковою системою господарства.

Операції на відкритому ринку ґрунтуються на тому, що держава, купуючи чи продаючи власні цінні папери на відкритому ринку, збільшує або зменшує напругу грошово-кредитних потоків, які, у свою чергу, обслуговують зустрічний рух товарів і послуг. Для зростання грошової маси центральний банк скуповує державні цінні папери (облігації і скарбничі векселі) в комерційних банків і населення, тим самим запускаючи в обіг додаткові гроші. Коли ж вимагається стримати ділову активність, держава через центральний банк продає свої цінні папери, зменшуючи грошову масу в обігу.

Отже, маневруючи операціями купівлі і продажу скарбничими цінними паперами, держава має змогу реально впливати на динаміку валового

національного продукту. Вона стимулює економічне зростання на стадії рецесії і стимулює його, коли насувається небезпека надмірного зростання і порушення економічної рівноваги. Довгострокові боргові зобов'язання державної скарбниці (державні цінні папери) випускаються державою в обіг і для вирівнювання дефіциту державного бюджету. Продаючи свої облігації, держава стає боржником комерційних банків, які їх купують.

Важливою формою грошово-кредитного регулювання є *зміна процентної ставки обліку векселів* центральним банком, що доповнює операції на відкритому ринку. *Облікова процентна ставка* центрального банку пов'язана із *обліком веселів* при кредитуванні комерційних банків. З моменту появи центральних банків з'являється можливість активного впливу держави на механізм ринкового формування позичкового процента. Центральний банк стає кредитором комерційних банків та інших інституцій кредитної системи. Він бере на себе функцію *банку банків*. Зокрема, центральний банк надає позику кредитним установам під *заставу векселів*. Така операція центрального банку отримала назву *обліку (дисконту) векселів*. Кредит при цьому надається за встановленою *обліковою процентною ставкою*.

За умов підвищення облікової ставки проценту обсяги кредитування комерційних банків центральним банком зменшуються, а кредит для функціонуючих капіталів (наданий комерційними банками) стає дорожчим. При зниженні облікової процентної ставки кредитні ресурси комерційних банків зростають, тому позика грошей для функціонуючих капіталів стає дешевою. Таким чином, користуючись важелем процентної ставки обліку векселів, держава може активно впливати на загальну інвестиційну ситуацію в країні.

Особливою формою грошово-кредитного регулювання є *зміна норм обов'язкового резервного покриття*. Для сучасної кредитної системи розвинутих країн звичайною практикою стало утримання центральним банком частини резервів усіх інших кредитних установ. Це означає, що комерційному банку законодавчо заборонено використовувати усі 100% депозитованих клієнтами грошових коштів. Якщо, наприклад, ставка обов'язкових резервів дорівнює 12%, то 88 грошових одиниць на кожну сотню депозиту банк має право використати для позики своїм клієнтам, а 12 грошових одиниць – зобов'язаний утримувати на безпроцентній основі у центральному банку. Практика резервування є необхідною формою підтримання ліквідності та страхування усієї кредитної системи від банкрутства. Якби на початку 30-х років ХХ ст. індустріальні держави мали відлагоджену систему банківського резервування, щоб послабити обвальний циклічний спад виробництва у роки „Великої депресії”, то уся історія людства отримала б шанс розвиватися далі у іншому руслі.

Для комерційного банку утримання значних коштів у вигляді резервів є очевидною втратою, адже це зменшує частку тих коштів, які банк міг би використати з прибутком. Але, з іншого боку, утримання низької резервної ставки посилює ризик банкрутства. Міра ризику залежить як від форми

депозиту, так і від маси депозитивного капіталу. Так, центральний банк ФРН на початку 90-х років утримував найвищі ставки обов'язкових резервів щодо іноземних безстрокових депозитів. Вони коливалися від 11,0 до 14,5%. На безстрокові депозити національних кредитних установ, залежно від розміру вкладу, ставки обов'язкових резервів коливалися від 6,6 до 12,0%, на строкові вклади – від 4,5 до 7,15% та на ощадні вклади – від 4,2 до 4,5%.

Завдяки політиці контролю грошової маси, держава має змогу впливати на динаміку національного виробництва. Якщо виникає необхідність стримування сукупного попиту та інвестицій, центральний банк підвищує ставку обов'язкових резервів. Кредитні можливості комерційних банків звужуються, обсяги інвестицій стають меншими. Якщо ж потрібно подолати економічний спад і розширити інвестиції, держава через зменшення норми обов'язкового резервування розширює кредитні можливості комерційних банків.

Інвестування може здійснюватися готівкою і безготівковими грошовими засобами. Готівка знаходиться у розпорядженні центрального банку (нею він кредитує комерційні банки). Безготівкові чекові гроші в обіг випускають комерційні банки (так звана кредитна емісія). Основою їх забезпечення є поточні (позастрокові) банківські рахунки. Кредитувати усі їх засоби небезпечно, це може закінчитися банкрутством банку, якщо клієнти захочуть забрати гроші з поточних рахунків, а їх нема в наявності – вони кредитовані. Саме це змусило утворити часткові банківські резерви. Готівка і обов'язкові резерви складають *активи центрального банку*.

Політика контролю грошової маси спрямовується на регулювання грошового обігу і кредитного забезпечення з метою гарантування стабільності національної валюти, що, у свою чергу, є монетарною передумовою рівноважного економічного зростання і дотримання високого рівня зайнятості.

Гроші, перебуваючи у формі поточних (позастрокових) депозитів, спричиняють ланцюгову реакцію самозростання через *кредитну емісію*. Міра цього самозростання або мультиплікації залежить від трьох змінних:

- норми обов'язкових резервів;
- частки готівки у загальній грошовій масі;
- обсягу активів центрального банку.

Їх певне співвідношення визначає обсяг грошової маси в обігу:

$$M_1 = \frac{1}{C + r(1 - C)} \times A,$$

де M_1 – грошовий агрегат, що включає готівку і безготівкові чекові гроші;

C – готівка;

r – норма обов'язкових резервів;

A – активи центрального банку.

Вираз $\frac{1}{C + r(1 - C)}$ представляє коефіцієнт *грошової мультиплікації* або *грошовий мультиплікатор* (K). Тоді $M_1 = K \times A$. Отже, кредитна емісія

(випуск безготівкових грошей комерційними банками) визначається величиною мультиплікатора, а останній – нормою обов'язкових резервів.

Грошово-кредитне регулювання здійснюється через *монетарну економічну політику*, напрями якої залежать від вибору конкретних методів грошового і кредитного регулювання, виходячи із поставлених цілей. Виділяють два основних варіанти монетарної (грошово-кредитної) політики: політика „дешевих грошей” і політика „дорогих грошей”.

Політика „дешевих грошей” має на меті зробити кредит „дешевим” і легкодоступним. *Політика „дорогих грошей”* полягає в обмеженні пропозиції грошей, „подорожчання” кредиту.

Коли центральний банк проводить політику „дешевих грошей”, він намагається збільшити їх пропозицію такими діями:

- купівля державних облігацій в комерційних банків і населення;
- зниження резервної норми або зниження облікової ставки проценту.

Але це не означає, що усі ці дії відбуваються одночасно. Як результат – зростання інвестицій, чистого експорту, національного доходу і зайнятості. Політика „дешевих грошей”, як правило, проводиться для подолання економічного спаду за умов стагнації економіки.

Політика „дорогих грошей”, тобто зменшення грошової пропозиції, досягається такими діями:

- продаж державних облігацій;
- зростання резервної норми або підвищення облікової процентної ставки.

Наслідком цього буде скорочення грошової пропозиції, інвестицій, сукупного попиту і зайнятості. Цей напрям грошово-кредитної політики застосовується для подолання інфляції попиту в період економічного зростання.

Грошово-кредитна політика лише створює відповідні умови для заміни пропозиції грошей, але вона не може гарантувати, що банківська система відреагує на них адекватно, тобто змінами у кредитуванні, особливо в період економічного спаду.

5. Соціальна політика держави і розподіл доходів

Державне регулювання не обмежується лише сферою економіки, здійсненням економічної політики, але включає також і соціальну політику.

Соціальна політика – комплекс суспільно-економічних заходів держави, підприємств, організацій, спрямованих на послаблення нерівності в розподілі доходів та майна, на захист населення від безробіття, підвищення цін, знецінення трудових заощаджень тощо. Здійснення соціальної політики державою має свою довгу історію і спирається на теорію розподілу доходів.

Зародження теорії розподілу відноситься до XVII століття. Значну роль у цьому відіграла праця У. Петті „Політична арифметика” (1676). Слово „розподіл” широко використовується Ф. Кене в „Економічній таблиці”

(1758). Роздуми про те, як створюються і розподіляються багатства, мають місце у праці А. Тюрго „Ефемериди громадянина” (1770).

Класична англійська школа проблеми розподілу тісно пов'язує з теорією вартості. Вартість кожного продукту складається із заробітної плати, земельної ренти і прибутку, які є трьома початковими джерелами усякого доходу. За словами А. Сміта, загальний річний продукт праці кожної країни повинен розподілятися між різними жителями країни або у вигляді заробітної плати за їх працю, або у вигляді прибутку на їх капітал, або ж у формі ренти за їх землю. Д. Рікардо ставить проблему розподілу у центр економічних досліджень і стверджує, що дохід, який отримується з поверхні землі шляхом поєднання праці, машин і капіталу, розподіляється між трьома класами суспільства: власниками землі, власниками капіталу і робітниками. Але ці частки досить різні на різних стадіях суспільного розвитку.

Останній видатний представник класичної школи Дж. Стюарт Мілль увів відмінність і протиставлення законів виробництва, які вважав „істинами природного порядку” і законів „розподілу багатства, яким займаються виключно людські інститути”, тобто закони власності, успадкування, система земельної ренти.

Теорія розподілу К. Маркса спирається на теорію трудової вартості і доповнюється вченням про додаткову вартість і експлуатацію. Додаткова вартість, за Марксом, є вартість, створена працею найманого робітника і безоплатно привласнена капіталістом. Саме вона є результатом експлуатації. Додаткова вартість поділяється між капіталістами, які виконують різні функції у суспільному виробництві в цілому, і у зв'язку з цим розпадається на прибуток, процент, торговий прибуток, земельну ренту.

Маржиналістська концепція розподілу склалася як результат критики марксистської теорії і є частиною загальної теорії корисності. У цій концепції використовуються два основних поняття: граничної продуктивності і вмінення (нав'язування). Гранична одиниця факторів виробництва (або гранична продуктивність) – це та, яка використовується для виробництва меншої цінності, тобто має найменшу граничну корисність. Вмінення (нав'язування) – це прийняття рішень підприємцем, що визначають частку участі окремого фактору у виробництві і змінюють комбінацію використання усіх факторів у сукупності. В умовах повної конкуренції фірма намагається таким чином комбінувати фактори виробництва, щоб оцінка їх граничної продуктивності була рівною сумі винагород, що припадають кожній окремій одиниці факторів. Згідно цієї теорії, ціна = граничним витратам = сумі винагород граничних факторів виробництва = сумі граничних продуктивностей вартості факторів. У ринковій економіці ціна, що регулює попит і пропозицію факторів, є рушійним чинником розподілу факторів виробництва між різними виробництвами і гарантією використання цих факторів у найбільш продуктивних галузях.

Сучасна теорія розподілу включає також аналіз так званих „соціальних доходів” („соціальних трансфертів”), тобто доходів, які надаються економічним суб'єктам незалежно від їх внеску у створення сукупного

продукту. Держава за допомогою податкової системи вилучає частину доходів виробників у держбюджет, а потім перерозподіляє ці ресурси через статті державних витрат чи витрат на соціальні потреби.

Таким чином, основною формою реалізації соціальної політики є *соціальний захист*, що вимагає дотримання певних принципів, насамперед принципу *соціальної справедливості*, який тісно пов'язаний з мірою розподілу доходів. Реалізація принципу соціальної справедливості здійснюється за трьома основними напрямками:

- соціальна справедливість полягає у рівності доходів усіх громадян;
- соціальна справедливість полягає у такому розподілі доходів, щоб кожен одержував у міру своєї участі або участі належних йому виробничих факторів (праці, капіталу, природних ресурсів і підприємницьких здібностей) у національному виробництві;

- соціальна справедливість полягає у такій диференціації доходів, яка б відбивала необхідність врахування участі кожного (належних йому факторів) у суспільному виробництві і забезпечення гідного життя для всіх. У ринкових умовах соціальна політика здійснюється через систему соціального захисту і включає такі основні елементи (форми чи напрями соціальної політики):

- індексація доходів (трудових доходів і соціальних виплат);
- реалізація програм працевлаштування і перекваліфікації робочої сили;
- правове регулювання системи найманої праці;
- регулювання рівня оплати праці залежно від сфери діяльності, форм власності підприємств і фаху працівника;
- соціальна допомога – трансферти або соціальні виплати у рамках соціальних програм;
- соціальне страхування.

Соціальне страхування і соціальні трансферти утворюють систему соціального забезпечення населення будь-якої ринкової країни. Соціальне страхування в ринковій економіці здійснюється за такими напрямками: по старості (реалізується у формі пенсійного забезпечення); виплати у зв'язку із втратою працездатності (при хворобі чи при виробничій травмі); виплати по безробіттю.

Отже, *соціальна політика* – це система заходів держави по досягненню соціальної справедливості у розподілі доходів і здійсненню соціального захисту своїх громадян. Соціальна політика у різних країнах включає різні підходи:

- „соціальний підхід” передбачає, що суспільство повинно гарантувати кожному своєму членові доходи, які не дозволяють йому опуститися нижче межі бідності; тут реалізується принцип соціальної справедливості;

- „ринковий підхід” означає, що держава повинна тільки створювати умови кожному громадянину для прояву економічної активності, що й забезпечить його доходи.

„Соціальний підхід” найбільш повно здійснюється у такій моделі ринкової економіки як соціальне ринкове господарство (Німеччина, Австрія,

Бельгія, Нідерланди та деякі інші європейські ринкові країни), а другий – у моделях змішаної ринкової економіки (США, Канада, Велика Британія та інші країни) і корпоративної ринкової економіки (Японія, Швеція, Австралія та інші країни).

Перерозподіл доходів здійснюється державою з метою більшого наближення до вирішення проблеми соціальної справедливості у дусі сучасного розуміння гуманістичних цінностей. Загальна мета цього процесу – вилучення частини доходів у багатших і передача їх біднішим. Цей процес тісно пов'язаний з багатьма іншими процесами – виробництвом, розподілом, обміном і споживанням – і ґрунтується на певних теоретичних засадах і системі категорій і показників. Основні положення про необхідність і суть перерозподілу доходів розроблялися у західній економічній теорії у другій половині ХІХ ст. Важливе місце в цих теоріях відводиться *категоріям*: „рівень життя”, „рівень споживання”, „рівень доходів”, „заробітна плата”, „соціальні виплати”, „умови праці”, „тривалість праці”, „вільний час”, „житлові умови”, „тривалість життя” та іншим. Нормальним рівнем життя визнається такий, що забезпечує умови повноцінного відтворення робочої сили (готовності до праці). У першу чергу рівень життя визначається величиною доходів – різні доходи зумовлюють різний рівень життя людей.

Подальшим розвитком цих підходів стала розробка у 70-х роках ХХ ст. категорії „*якості життя*”, що являє собою узагальнення поняття „*рівень життя*”. Якість життя включає в себе не тільки рівень але і якість задоволення матеріальних і культурних потреб людей (якість харчування, якість і модність одягу, комфорт житла, якість охорони здоров'я, освіти, сфери обслуговування довілля, структури вільного часу, ступінь задоволення потреб у змістовному спілкуванні, знання, творчій праці, рівень стресових станів, структурі розселення тощо).

Для проведення ефективної соціальної політики важливо визначити рівень життя різних категорій населення. Це дозволяє розробити оптимальну систему перерозподілу доходів. Для визначення нерівності у розподілі доходів між різними групами населення часто застосовують криву Лоренца (за ім'ям американського економіста і статистика Макса Лоренца (1876-1959) як показник, що відображає нерівномірність розподілу сукупного доходу суспільства між різними групами населення (див. статтю до графіку „Крива Лоренца”). Нажаль, рівень життя людей з низькими доходами не дозволяє задовольнити інколи навіть першочергові потреби. Він визначається через такі специфічні показники як *прожитковий мінімум*,